

**KINERJA USAHA ALUMNI POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN
GOWA PADA PROGRAM PENUMBUHAN WIRAUSAHAWAN
MUDA PERTANIAN (PWMP)**

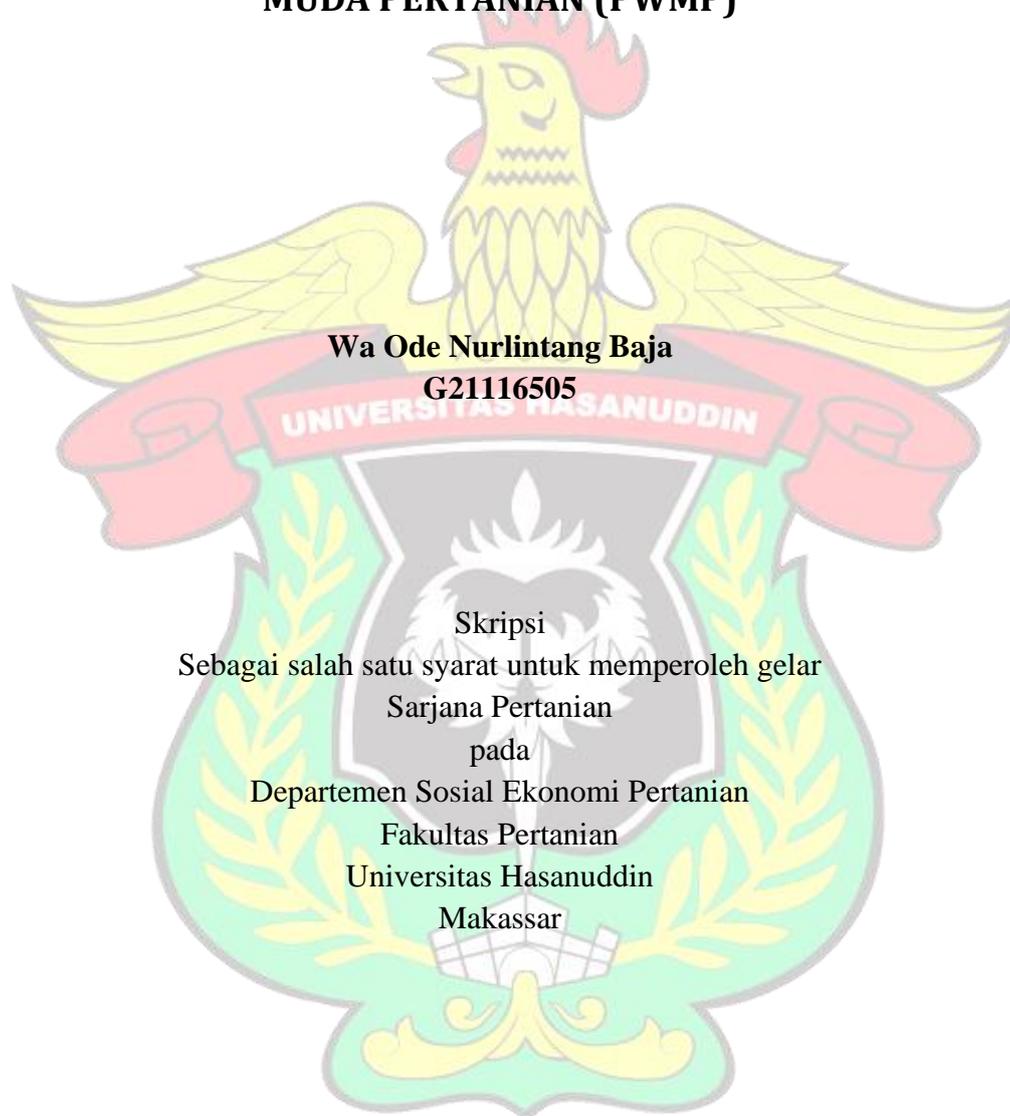
**Wa Ode Nurlintang Baja
G21116505**



**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

HALAMAN JUDUL SKRIPSI

**KINERJA USAHA ALUMNI POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN
GOWA PADA PROGRAM PENUMBUHAN WIRAUSAHAWAN
MUDA PERTANIAN (PWMP)**



Wa Ode Nurlintang Baja

G21116505

Skripsi
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
pada
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

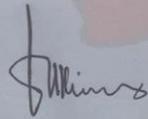
LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Kinerja Usaha Alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP)

Nama : Wa Ode Nurlintang Baja

NIM : G21116505

Disetujui oleh:



Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.

Ketua



Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si.

Anggota

Diketahui oleh:



Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.

Ketua Departemen

Tanggal Lulus: 14 Juni 2021

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wa Ode Nurlintang Baja

NIM : G21116505

Program Studi : Agribisnis

Jenjang : S1

Menyatakan dengan ini, bahwa karya tulis saya berjudul

Kinerja Usaha Alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program
Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP)

adalah karya tulis saya dan bukan merupakan pengambilan alihan tulisan orang lain. Skripsi yang saya tulis ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan, bahwa sebagian atau keseluruhan skripsi ini hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 10 Juni 2021

Yang Menyatakan



Wa Ode Nurlintang Baja

ABSTRAK

KINERJA USAHA ALUMNI POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN GOWA PADA PROGRAM PENUMBUHAN WIRAUSAHAWAN MUDA PERTANIAN (PWMP)

**Wa Ode Nurlintang Baja*, Sitti Bulkis, Muh. Hatta Jamil,
Darwis Ali, Ni Made Viantika**

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian,
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar

*Kontak penulis: lintangbaja@gmail.com

Usaha pemerintah dalam pelaksanaan pembangunan tidak terlepas pada pembangunan sektor pertanian sebagai wujud usaha peningkatan kesejahteraan rakyat yang masih sebagian besar berusaha di sektor pertanian. Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian (BPPSDMP) Kementerian Pertanian Republik Indonesia mendorong generasi muda untuk menjadi wirausahawan di bidang pertanian. Kementerian Pertanian memberikan kesempatan kepada Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa untuk ikut berperan dalam program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP). Fenomena di lapangan menunjukkan, bahwa belum semua wirausahawan memiliki efikasi diri dan komitmen berwirausaha untuk mencapai kinerja usahanya. Tujuan pada penelitian ini, yaitu untuk mengetahui kinerja usaha dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian. Metode penelitian yang digunakan, yaitu deskriptif kuantitatif dengan skala Likert dan regresi linear berganda.

Hasil penelitian menunjukkan, bahwa kinerja usaha alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian yang terdiri atas indikator penjualan produk, fleksibilitas produk, dan pengorganisasian dalam kategori sedang. Hasil tersebut artinya produk yang laku terjual belum sepenuhnya sesuai target, penjualan produk mengalami fluktuatif, belum sepenuhnya ada modifikasi produk, produk dapat memenuhi permintaan pembeli, responden bertanggung jawab terhadap beberapa aktivitas usaha, dan mengembangkan serta memelihara hubungan baik dengan beberapa pihak. Faktor aspek pemasaran, aspek teknis dan operasi serta peranan lembaga terkait secara simultan berpengaruh sebesar 71,3 % terhadap kinerja usaha. Sedangkan faktor yang berpengaruh signifikan secara parsial terhadap kinerja usaha, yaitu aspek pemasaran dan aspek teknis serta operasi.

Kata Kunci: Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP), Kinerja Usaha, Faktor Aspek Pemasaran, Aspek Teknis dan Operasi, dan Peranan Lembaga Terkait

ABSTRACT

BUSINESS PERFORMANCE OF GOWA AGRICULTURAL DEVELOPMENT POLYTECHNIC ALUMNI ON THE GROWTH OF AGRICULTURAL YOUTH ENTREPRENEURS PROGRAM

**Wa Ode Nurlintang Baja *, Sitti Bulkis, Muh. Hatta Jamil,
Darwis Ali, Ni Made Viantika**

Agribusiness Study Program, Department of Agricultural Social Economics,
Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Makassar

* Author contact: lintangbaja@gmail.com

The government's efforts in implementing development cannot be separated from the development of the agricultural sector as a form of efforts to improve the welfare of the people who are still mostly engaged in the agricultural sector. The Agricultural Human Resources Extension and Development Agency of the Ministry of Agriculture of the Republic of Indonesia encourages the younger generation to become entrepreneurs in the agricultural sector. The Ministry of Agriculture provides an opportunity for the Gowa Agricultural Development Polytechnic to take part in the program for the Growth of Young Agricultural Entrepreneurs. The phenomenon in the field shows that not all entrepreneurs have self-efficacy and entrepreneurial commitment to achieve their business performance. The purpose of this study, namely to determine business performance and analyze the factors that affect the business performance of alumni of the Gowa Agricultural Development Polytechnic in the Young Agricultural Entrepreneur Growth program. The research method used is descriptive quantitative with a Likert scale and multiple linear regression.

The results showed that the business performance of the Gowa Agricultural Development Polytechnic alumni in the Young Agricultural Entrepreneur Growth Program which consisted of indicators of product sales, product flexibility, and organization in the medium category. These results mean that the products sold are not fully on target, product sales fluctuate, there is no product modification completely, the product can meet buyer demand, the respondent is responsible for several business activities, and develops and maintains good relations with several parties. Factors in the aspect of marketing, technical and operational aspects as well as the role of related institutions simultaneously have an effect of 71.3% on business performance. While the factors that have a significant effect partially on business performance, namely aspects of marketing and technical aspects and operations.

Keywords: Agricultural Young Entrepreneur Growth Program, Business Performance, Marketing Aspects Factors, Technical and Operational Aspects, and the Role of Related Institutions

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Wa Ode Nurlintang Baja lahir di Tabona pada tanggal 4 Oktober 1998. Ia merupakan anak tunggal dari pasangan La Ode Johan Baja dan Jalia Iru. Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. SD Negeri 1 Tabona, Kabupaten Pulau Taliabu pada tahun 2004 – 2010
2. SMP Negeri 1 Tabona, Kabupaten Pulau Taliabu pada tahun 2010 – 2013
3. SMA Negeri 1 Baubau, Kota Baubau pada tahun 2013 – 2016
4. Penulis dinyatakan lulus melalui jalur non subsidi di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2016 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin, penulis bergabung dalam organisasi lingkup Fakultas Pertanian, yaitu Lembaga Dakwah Fakultas (LDF) Surau Firdaus sebagai anggota divisi Pendidikan dan Pelatihan (Diklat). Penulis juga bergabung dalam organisasi lingkup Universitas Hasanuddin, yaitu organisasi Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Keilmuan dan Penalaran Ilmiah (KPI) pada tahun 2018. Selain itu, penulis aktif mengikuti seminar mulai dari tingkat regional hingga tingkat internasional.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur kehadiran Allah Yang Mahaesa karena telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai laporan akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Shalawat serta salam dihaturkan kepada tuntunan kita, nabi Muhammad shallallahu 'alaihi wasallam sebagai nabi besar umat Islam. Nabi yang telah membawa rahmat bagi alam semesta.

Skripsi ini berjudul **Kinerja Usaha Alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP)** yang dibimbing oleh Ibu **Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.** dan Bapak **Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si.**

Penulis menyadari, bahwa meskipun skripsi ini telah disusun dengan usaha yang maksimal namun mungkin masih terdapat kekurangan atau kesalahan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan skripsi ini. Perbaikan berguna untuk kesempurnaan skripsi dan sebagai pembelajaran.

Harapan penulis, yaitu semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca. Akhir kata, semoga Allah Yang Mahaesa memberikan balasan yang setimpal kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam pengembangan diri dan senantiasa menunjukkan jalan yang terbaik. Semoga kita dapat terus bekerja dengan tulus dan mendapatkan hasil yang terbaik.

Makassar, 10 Juni 2021

Wa Ode Nurlintang Baja

UCAPAN TERIMA KASIH

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur kehadirat Allah Yang Mahaesa karena telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul **Kinerja Usaha Alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP)**.

Penulis menghaturkan penghargaan setinggi-tingginya kepada orang tua tercinta, yaitu ayahanda **La Ode Johan Baja** dan ibunda **Jalia Iru** yang telah membesarkan, memberikan motivasi dengan penuh kasih sayang, mendoakan dengan tulus, dan memberikan pengorbanan yang tak ternilai kepada anaknya. Penulis menyadari, bahwa terdapat kendala yang penulis harus hadapi dalam penelitian hingga penyusunan skripsi. Namun dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik.

Dengan kerendahan hati, penulis menyampaikan terima kasih yang terdalam kepada:

1. Ibu **Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.** dan Bapak **Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si.** selaku dosen pembimbing yang telah membimbing. Terima kasih telah memberikan ilmu pengetahuan, meluangkan waktu, memberikan motivasi, dan memberikan saran terbaik kepada penulis dalam proses penelitian hingga penyelesaian skripsi.
2. Bapak **Ir. Darwis Ali, M.S.** dan Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.** selaku dosen penguji. Terima kasih telah memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan skripsi ini.
3. Bapak **Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.** selaku panitia seminar proposal dan seminar hasil penelitian. Terima kasih telah meluangkan waktu untuk mengatur jadwal seminar, memberikan petunjuk pembahasan yang benar, dan memandu jalannya seminar dengan baik.
4. Bapak **Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si.** selaku penasihat akademik. Terima kasih atas segala nasihat, motivasi, dan waktu yang diberikan selama perkuliahan.
5. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan Bapak **Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.**, selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian. Terima kasih telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan.
6. **Bapak dan Ibu Dosen** khususnya **Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian**. Terima kasih telah mengajarkan banyak ilmu, menerapkan kedisiplinan, menghargai proses dan hasil belajar, memberikan penilaian serta menjadi teladan yang baik bagi penulis.
7. Seluruh **Staf dan Pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian** serta **Fakultas Pertanian**. Terima kasih telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian skripsi ini.
8. Bapak **Ramli, S.P., MP.** selaku ketua program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) di Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa. Terima kasih telah memberikan banyak informasi terkait program PWMP dan keadaan peserta PWMP.
9. **Alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa** selaku responden penelitian. Terima kasih telah memberikan data dan informasi yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini serta berbagi pengalaman selama menjalankan usaha.

10. Bapak **Prof. Ir. Sumbangan Baja, M.Phil, Ph.D.** selaku paman saya. Terima kasih telah memantau penelitian dan penyusunan skripsi saya serta telah menjadi orang tua yang baik bagi saya selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin.
11. Bapak **Muzakhir** selaku staf di Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa. Terima kasih telah membantu dalam proses administrasi dan memberikan data penelitian.
12. Keluarga besar **Masagena** selaku teman-teman seperjuangan. Terima kasih telah menjadi keluarga penulis sejak awal berada di kampus hingga saat ini, telah saling memotivasi dalam proses penyelesaian studi, dan telah melewati suka dan duka bersama-sama selama perkuliahan.
13. Keluarga besar **Lembaga Dakwah Fakultas Surau Firdaus Fakultas Pertanian** selaku lembaga Islam. Terima kasih telah menjadi keluarga yang sangat baik, memberikan ilmu pengetahuan tentang Islam, menyebarkan banyak kebaikan, mewadahi penulis dalam Tarbiyah, memperbaiki bacaan Al-Qur'an melalui Tahsin, memperkuat hafalan Al-Qur'an melalui Tahfiz. Semoga Allah Yang Maha Pengasih memberikan kelancaran dalam pelaksanaan berbagai program kerja yang dirancang.
14. Keluarga besar **Kuliah Kerja Nyata Kopi Bulukumba, Kecamatan Kindang, Desa Kahayya, Kepala Desa Kahayya** serta **Keluarga**, dan **Masyarakat Desa Kahayya** selaku pihak yang berperan selama penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN). Terima kasih telah bekerja sama dalam pelaksanaan program kerja, menjadi keluarga yang penuh kasih selama sebulan, dan menerima sosialisasi serta ikut berpartisipasi dalam penerapan program kerja yang kami tetapkan.
15. Teman-teman **Cantik** selaku teman-teman yang baik. Terima kasih telah menjadi teman seperjuangan yang mengisi hari-hari penulis.
16. **Mahasiswa Pembahas** selaku pembahas proposal dan skripsi penulis. Terima kasih telah memberikan kritik dan saran demi perbaikan skripsi.
17. **Semua Pihak** yang telah memberikan bantuan. Semoga Allah Yang Maha Pengasih memberikan kebahagiaan dunia dan akhirat kepada berbagai pihak baik yang berperan secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini.

Makassar, 10 Juni 2021

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
ABSTRAK	v
RIWAYAT PENULIS.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
2. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP).....	4
2.2 Wirausaha	7
2.3 Kinerja Usaha	9
2.4 Upaya Meningkatkan Kinerja Usaha.....	9
2.5 Faktor Internal dan Eksternal yang Mempengaruhi Kinerja Usaha	12
2.5.1 Aspek Pemasaran.....	12
2.5.2 Aspek Teknis dan Operasi	13
2.5.3 Peranan Lembaga Terkait	14
2.6 Penelitian Terdahulu	14
2.7 Kerangka Pikir.....	15
2.8 Hipotesis	16
3. METODOLOGI PENELITIAN	17
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	17
3.2 Jenis Penelitian	17
3.3 Populasi dan Penentuan Sampel	17
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	18
3.4.1 Data Primer	18
3.4.2 Data Sekunder	18
3.5 Teknik Pengumpulan Data	18
3.5.1 Studi Literatur	18
3.5.2 Observasi.....	18
3.5.3 Wawancara	18

3.5.4	Dokumentasi.....	19
3.6	Analisis Data.....	19
3.6.1	Uji Validitas	20
3.6.2	Uji Reliabilitas.....	20
3.6.3	Skala Likert	20
3.6.4	Analisis Regresi Linear Berganda.....	21
3.7	Konsep Operasional.....	23
4.	GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	24
4.1	Profil Polbangtan Gowa.....	24
4.2	Struktur Organisasi Polbangtan Gowa.....	25
4.3	Keadaan Polbangtan Gowa.....	27
4.3.1	Keadaan Alumni Polbangtan Gowa berdasarkan Program Studi.....	28
4.3.2	Keadaan Alumni Polbangtan Gowa berdasarkan Jenis Kelamin	28
4.3.3	Keadaan Alumni Polbangtan Gowa berdasarkan Program Studi dan Jenis Kelamin	29
4.3.4	Sarana dan Prasarana Polbangtan Gowa	29
5.	HASIL DAN PEMBAHASAN	30
5.1	Karakteristik Responden.....	30
5.1.1	Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Umur	30
5.1.2	Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan	30
5.1.3	Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Usaha	30
5.2	Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP).....	31
5.3	Uji Validitas.....	33
5.4	Uji Reliabilitas	35
5.5	Kinerja Usaha Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP	35
5.5.1	Produk Kelompok PWMP.....	35
5.5.2	Penjualan Produk.....	37
5.5.3	Fleksibilitas Produk.....	40
5.5.4	Pengorganisasian.....	41
5.5.5	Rekapitulasi Kinerja Usaha.....	44
5.6	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha.....	45
5.6.1	Aspek Pemasaran	45
5.6.1.1	Permintaan Pasar	45
5.6.1.2	Kegiatan Promosi	47
5.6.1.3	Saluran Distribusi	49
5.6.1.4	Rekapitulasi Aspek Pemasaran	51
5.6.2	Aspek Teknis dan Operasi	52
5.6.2.1	Tersedia Bahan Baku	52
5.6.2.2	Kapasitas Produksi	54
5.6.2.3	Kualitas Produk	56
5.6.2.4	Rekapitulasi Aspek Teknis dan Operasi.....	59
5.6.3	Peranan Lembaga Terkait.....	60
5.6.3.1	Pendampingan	60
5.6.3.2	Kurikulum	61

5.6.3.3	Mentoring	62
5.6.3.4	Rekapitulasi Peranan Lembaga Terkait.....	62
5.7	Uji Asumsi Klasik.....	63
5.7.1	Uji Normalitas	63
5.7.2	Uji Multikolinieritas	64
5.7.3	Uji Heteroskedastisitas	64
5.8	Regresi Linear Berganda	65
5.8.1	Koefisien Determinasi.....	65
5.8.2	Uji Pengaruh Simultan (Uji F)	66
5.8.3	Uji Pengaruh Parsial (Uji t).....	66
6.	KESIMPULAN DAN SARAN	69
6.1	Kesimpulan.....	69
6.2	Saran	69

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

1.	Matriks Variabel X Pengukuran Kinerja Usaha Mahasiswa Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian.....	19
2.	Matriks Variabel Y Pengukuran Kinerja Usaha Mahasiswa Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian.....	19
3.	Skor Skala Likert	20
4.	Transformasi Polbangtan Gowa.....	25
5.	Jumlah Alumni Polbangtan Gowa Tahun 2019-2020.....	28
6.	Jumlah Alumni Polbangtan Gowa berdasarkan Jenis Kelamin	28
7.	Jumlah Alumni Polbangtan Gowa berdasarkan Program Studi dan Jenis Kelamin.....	29
8.	Sarana dan Prasarana Polbangtan Gowa.....	29
9.	Karakteristik Responden berdasarkan Umur	30
10.	Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan	30
11.	Karakteristik berdasarkan Jenis Usaha	31
12.	Kelompok yang Menjalankan Program PWMP	32
13.	Uji Validitas Faktor-faktor Internal	34
14.	Uji Validitas Faktor-faktor Eksternal	34
15.	Uji Validitas Variabel Kinerja Usaha	35
16.	Uji Reliabilitas	35
17.	Nama Produk Kelompok PWMP.....	36
18.	Nama Barang Toko Tani.....	37
19.	Penjualan Produk Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP	38
20.	Omzet Penjualan	38
21.	Fleksibilitas Produk Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP	40
22.	Pengorganisasian Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	42
23.	Kinerja Usaha Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	44
24.	Permintaan Produk Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	45
25.	Kegiatan Promosi Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	48
26.	Saluran Distribusi Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	49
27.	Aspek Pemasaran Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	51
28.	Tersedia Bahan Baku	52
29.	Kapasitas Produksi.....	54
30.	Kualitas Produk Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	57
31.	Aspek Teknis dan Operasi Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP	59
32.	Pendampingan Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	60
33.	Kurikulum Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP	61
34.	Mentoring Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP.....	62
35.	Peranan Lembaga Terkait Alumni Polbangtan Gowa pada Program PWMP	63

36.	Uji Multikolinieritas	64
37.	Koefisien Determinasi	65
38.	Uji F.....	66
39.	Hasil Uji Pengaruh Parsial Variabel Independen terhadap Variabel Dependen.....	66

DAFTAR GAMBAR

1.	Skema Kegiatan Penyebaran dan Penumbuhan PWMP	5
2.	Skema Kegiatan Pengembangan PWMP	6
3.	Skema Kegiatan Pemandirian PWMP	7
4.	Kerangka Pikir Kinerja Usaha Mahasiswa Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program PWMP	16
5.	Uji Normalitas Metode Grafik	64
6.	Uji Heteroskedastisitas	65

DAFTAR LAMPIRAN

1.	Kuesioner Penelitian	75
2.	Jawaban Responden terhadap Aspek Pemasaran (X_1)	78
3.	Hasil Interpretase Jumlah Skor Aspek Pemasaran (X_1)	79
4.	Jawaban Responden terhadap Aspek Teknis dan Operasi (X_2)	80
5.	Hasil Interpretase Jumlah Skor Aspek Teknis dan Operasi (X_2)	81
6.	Jawaban Responden terhadap Peranan Lembaga Terkait (X_3)	82
7.	Hasil Interpretase Jumlah Skor Peranan Lembaga Terkait (X_3)	83
8.	Jawaban Responden terhadap Kinerja Usaha (Y)	84
9.	Hasil Interpretase Jumlah Skor Kinerja Usaha (Y)	85
10.	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	86
11.	Dokumentasi	87

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor utama yang berperan penting pada perekonomian nasional dalam menyerap tenaga kerja, sumber pertumbuhan ekonomi, dan penyumbang devisa. Selain itu, sektor pertanian juga menggerakkan sektor lain dalam perekonomian nasional (BPS, 2018). Usaha pemerintah dalam pelaksanaan pembangunan tidak terlepas pada pembangunan sektor pertanian sebagai wujud usaha peningkatan kesejahteraan rakyat yang masih sebagian besar berusaha di sektor pertanian (BPS, 2017).

Ekonomi Indonesia triwulan II-2020 dibanding triwulan II-2019 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 5,32 persen. Kontraksi pertumbuhan terjadi pada hampir semua lapangan usaha. Lapangan usaha yang mengalami kontraksi pertumbuhan signifikan adalah Transportasi dan Pergudangan sebesar 30,84 persen; dan Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum sebesar 22,02 persen. Industri Pengolahan yang memiliki peran dominan juga mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 6,19 persen. Di sisi lain, beberapa lapangan usaha masih mengalami pertumbuhan positif, di antaranya Informasi dan Komunikasi sebesar 10,88 persen; Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang sebesar 4,56 persen; dan Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial sebesar 3,71 persen. Adapun Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan juga tumbuh sebesar 2,19 persen.

Berdasarkan sumber pertumbuhan ekonomi Indonesia triwulan II-2020, sumber pertumbuhan tertinggi berasal dari Lapangan Usaha Informasi dan Komunikasi sebesar 0,58 persen; diikuti Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan sebesar 0,29 persen; dan Real Estat sebesar 0,07 persen. Sementara pertumbuhan ekonomi Indonesia dari lapangan usaha lainnya terkontraksi sebesar 6,26 persen (BPS, 2020).

Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian (BPPSDMP) Kementerian Pertanian Republik Indonesia mendorong generasi muda untuk menjadi wirausahawan di bidang pertanian. Sektor pertanian masih dianggap sebagai sektor yang miskin, kotor, berlumpur, terbelakang, dan tidak menarik untuk kepastian masa depan. Kenyataan saat ini, sebagian besar lulusan Perguruan Tinggi berorientasi untuk mencari pekerjaan di daerah perkotaan karena dianggap lebih menjanjikan untuk masa depan. Selain itu, pola pembelajaran di Perguruan Tinggi yang mempersiapkan lulusannya untuk cepat bekerja bukan menciptakan pekerjaan.

Sikap paternalistik pemerintah terhadap sektor pertanian dalam pembangunan pertanian di Indonesia ternyata menghambat munculnya sikap kewirausahaan dari petani dan generasi muda terhadap pertanian. Sikap paternalistik menyebabkan petani menjadi tergantung terhadap segala bantuan pemerintah sehingga petani menjadi terbiasa untuk dilayani. Petani terbiasa untuk mengikuti apa yang diinginkan oleh pemerintah bukan mengikuti keinginan pasar. Pemerintah memberikan dukungan kepada petani yang dianggap sebagai pihak yang miskin dan tidak mampu yang menyebabkan munculnya anggapan, bahwa pertanian memang tidak mampu untuk hidup sendiri tanpa bantuan dari pihak lain. Generasi muda melihat kenyataan ini sebagai sesuatu yang tidak menarik bagi mereka, tidak memberikan prospek yang baik bagi masa depan mereka sehingga mereka lebih memilih untuk berkarir di sektor non pertanian.

Kementerian Pertanian melihat kondisi tersebut merupakan suatu tantangan bagi pertanian Indonesia di masa depan. Indonesia yang diprediksi akan mendapatkan bonus demografi pada tahun 2035 tentunya harus mempersiapkan diri agar pada saatnya nanti, Indonesia akan benar-benar mendapatkan keuntungan dari bonus demografi tersebut, terutama dalam bidang pertanian yang akan didominasi oleh orang muda sehingga diharapkan pada saatnya akan mengangkat pertanian Indonesia. Dalam mengejar tujuan tersebut, Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian berusaha membidik mahasiswa dan juga *Fresh graduate* yang berumur 20 sampai 27 tahun yang berasal dari Sekolah Tinggi Pertanian dan Perguruan Tinggi yang memiliki jurusan bidang pertanian. Diharapkan pada tahun 2035, mereka menjadi tulang punggung pembangunan bidang pertanian di Indonesia (Mukti et al., 2018).

Wirausahawan yang berorientasi kewirausahaan adalah wirausahawan yang memiliki niat atau keinginan, keyakinan, dan kemampuan dalam menjalankan usahanya yang mengacu pada pencapaian prestasi yang tinggi. Untuk menjadi wirausahawan yang sukses diperlukan adanya keyakinan diri dapat menyelesaikan tugasnya dengan baik, memiliki orientasi ke masa depan, dan kesediaan untuk tetap mempertahankan nilai-nilai dan tujuan usaha yang dijalankan. Fenomena di lapangan menunjukkan, bahwa belum semua wirausahawan memiliki efikasi diri dan komitmen berwirausaha untuk mencapai kinerja usahanya (Sahabuddin, 2015).

Pengetahuan kewirausahaan mendukung nilai-nilai wirausaha terutama bagi mahasiswa sehingga diharapkan menumbuhkan jiwa usaha untuk berwirausaha. Sikap, motivasi, dan minat mahasiswa sangat dibutuhkan bagi mahasiswa yang berwirausaha agar mampu mengidentifikasi peluang usaha kemudian mendayagunakan peluang usaha untuk menciptakan peluang kerja baru. Minat mahasiswa dan pengetahuan mereka tentang kewirausahaan diharapkan akan membentuk kecenderungan mereka untuk membuka usaha baru di masa mendatang (Rosmiati et al., 2015).

Pada tahun 2016, Kementerian Pertanian memberikan kesempatan kepada Politeknik Pembangunan Pertanian (Polbangtan) Gowa untuk ikut berperan dalam Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP). Kementerian Pertanian memberikan bantuan modal usaha kepada kelompok alumni Polbangtan yang lulus seleksi untuk mengembangkan usaha di bidang pertanian. Program tersebut bertujuan untuk melatih alumni Polbangtan Gowa agar memiliki jiwa *Entrepreneur*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada latar belakang, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana kinerja usaha alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP)?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP)?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui kinerja usaha alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP).
2. Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha alumni Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP).

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagi Akademisi
Penelitian ini dapat dijadikan bahan acuan untuk melakukan penelitian sejenis yang lingkungannya lebih luas dan lebih mendalam.
2. Bagi Pemerintah
Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak yang berwenang untuk mengambil keputusan dalam penetapan program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) selanjutnya.
3. Bagi Alumni Penerima Program PWMP
Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan acuan untuk alumni penerima program PWMP agar dapat memperbaiki kinerja usaha yang dijalankan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian

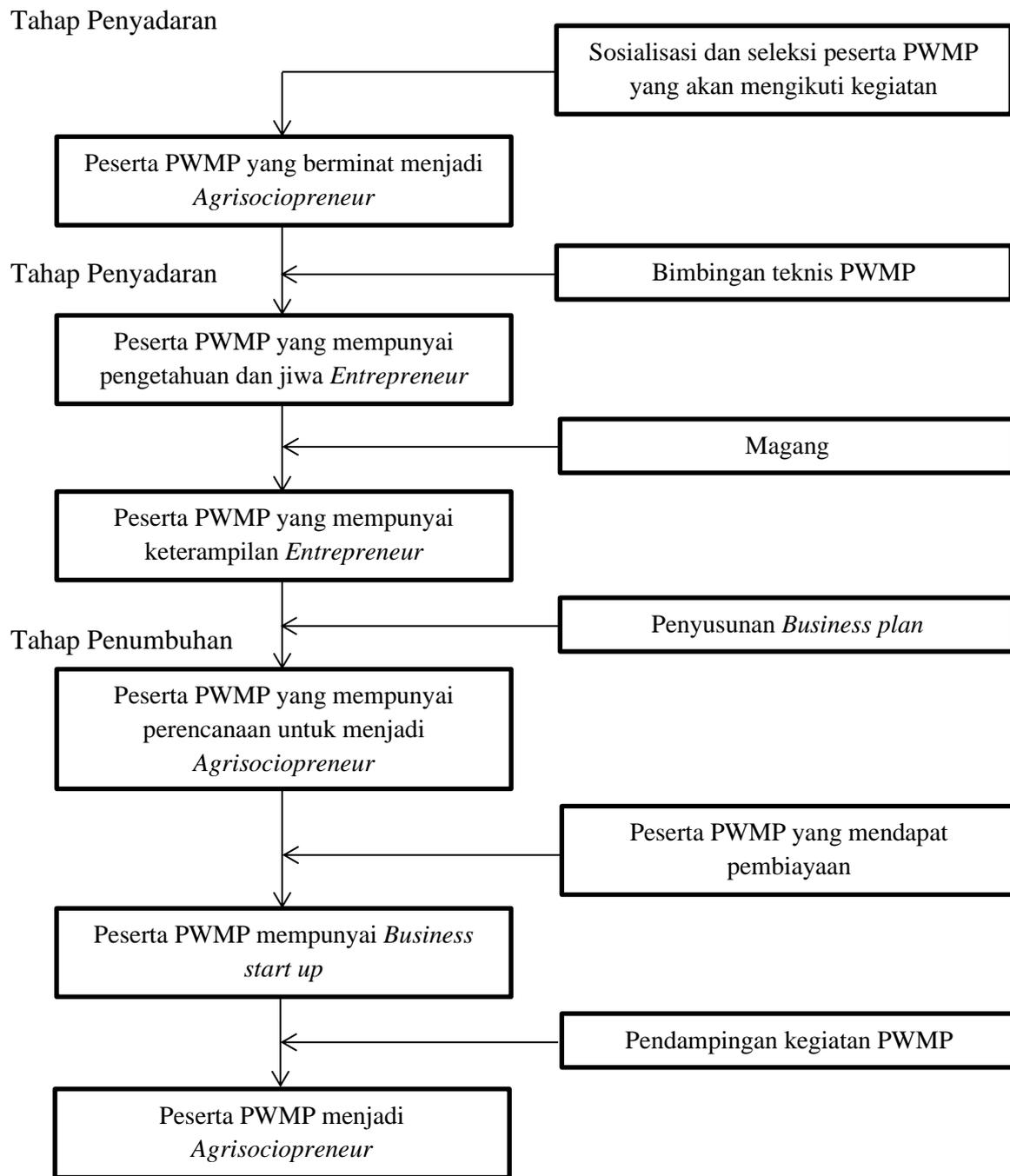
Berdasarkan keputusan Menteri Pertanian RI (2019), Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) adalah upaya penyadaran, penumbuhan, pengembangan dan pemandirian generasi muda di bidang kewirausahaan pertanian yang diwujudkan dalam bentuk bisnis di bidang pertanian. Program tersebut merupakan bantuan usaha dalam bentuk beasiswa dan bantuan operasional baik bagi peserta didik maupun lulusan perguruan tinggi pertanian untuk bertindak sebagai wirausahawan muda pertanian (*Agrisociopreneur*). Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian merupakan kegiatan Kementerian Pertanian yang dirancang untuk:

1. Membangun penyadaran, penumbuhan, pengembangan, dan pemandirian bagi generasi muda di bidang kewirausahaan pertanian yang diwujudkan dalam bentuk bisnis.
2. Mengembangkan peluang bisnis bagi generasi muda pertanian sehingga mampu menjadi *Job creator* di sektor pertanian.
3. Mendorong penumbuhan dan pengembangan kapasitas Lembaga Penyelenggara Pendidikan Pertanian sebagai *Center of agrisociopreneur development* berbasis inovasi agribisnis.

Dalam rangka mencetak wirausahawan muda pertanian, maka diperlukan kegiatan yang bertahap agar hasil yang diperoleh sesuai dengan yang diharapkan. Proses pembentukan wirausahawan muda pertanian membutuhkan waktu paling kurang tiga tahun dengan tahapan kegiatan sebagai berikut:

1. Tahun pertama merupakan tahap penyadaran dan penumbuhan yang kegiatannya meliputi persiapan, sosialisasi, seleksi, pembekalan, penyusunan *Business plan*, pelaksanaan wirausaha, dan pendampingan.

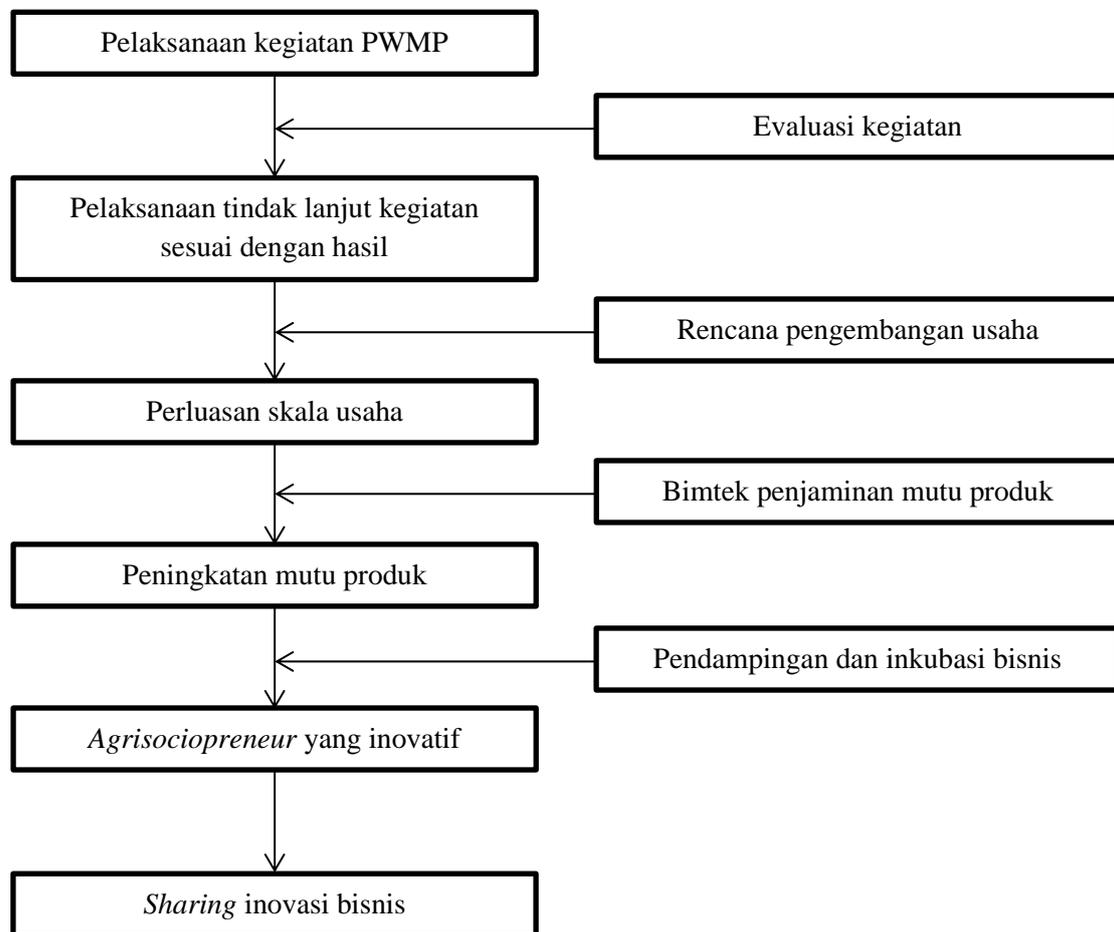
Skema program kegiatan pada tahap penyadaran dan penumbuhan pada Gambar 1.



Gambar 1. Skema Kegiatan Penayadaran dan Penumbuhan PWMP

2. Tahun kedua merupakan tahap pengembangan wirausaha yang kegiatannya meliputi lanjutan pelaksanaan wirausaha, evaluasi kegiatan usaha, rencana pengembangan usaha, bimbingan teknis jaminan mutu produk, pendampingan, dan temu inovasi wirausahawan muda pertanian.

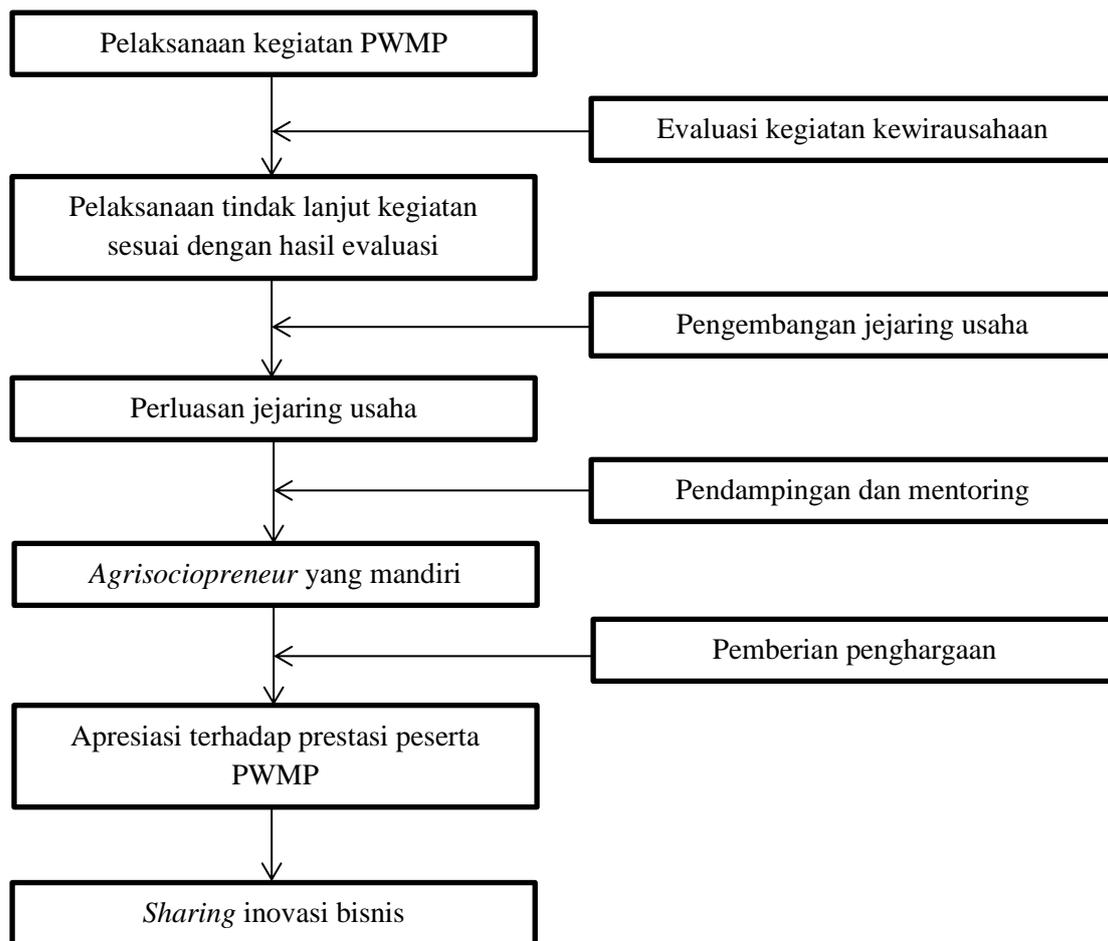
Skema kegiatan pada tahap pengembangan pada Gambar 2.



Gambar 2. Skema Kegiatan Pengembangan PWMP

3. Tahun ketiga merupakan tahap pemandirian wirausaha yang kegiatannya meliputi lanjutan pelaksanaan wirausaha, pengembangan jejaring usaha, pendampingan, dan pemberian penghargaan.

Skema kegiatan pada tahap pemandirian pada Gambar 3.



Gambar 3. Skema Kegiatan Pemandirian PWMP

2.2 Wirausaha

Secara umum, wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usaha atau bisnisnya. Wirausaha bebas merancang, menentukan, mengelola, dan mengendalikan semua usahanya serta terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya dengan tujuan meningkatkan kehidupannya. Oleh sebab itu, setiap orang yang mempunyai kemampuan normal bisa menjadi wirausaha asalkan mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha. Dalam berwirausaha akan melibatkan dua unsur pokok, yaitu peluang dan kemampuan menanggapi peluang (Suharyono, 2017).

Wirausahawan memiliki risiko atas finansialnya sendiri atau finansial orang lain yang dipercayakan kepadanya dalam memulai suatu pekerjaan. Selain itu, juga berisiko atas keteledoran dan kegagalan usahanya. Sebaliknya, manajer lebih termotivasi oleh tujuan yang dibebankan dan kompensasi (gaji dan benefit lainnya) yang akan diterimanya. Seorang manajer cenderung kurang toleran terhadap sesuatu yang tidak pasti dan membingungkan dan kurang berorientasi terhadap risiko dibandingkan dengan wirausahawan. Manajer lebih memilih gaji dan posisi yang relatif aman dalam bekerja. Wirausahawan lebih memiliki keahlian intuisi dalam mempertimbangkan suatu kemungkinan atau kelayakan dan perasaan dalam mengajukan sesuatu kepada orang lain. Di lain pihak, manajer memiliki keahlian yang rasional dan orientasi yang terperinci (*Rational and detailed oriented skills*). Wirausaha

berani mengambil risiko untuk menjalankan sendiri dengan memanfaatkan peluang-peluang untuk menciptakan usaha baru atau dengan pendekatan yang inovatif sehingga usaha yang dikelola berkembang menjadi besar dan mandiri tidak bergantung kepada pemerintah atau pihak-pihak lain dalam menghadapi segala tantangan persaingan. Konsep dari kewirausahaan adalah pengambilan risiko, menjalankan sendiri, memanfaatkan peluang-peluang, menciptakan baru, pendekatan yang inovatif dan mandiri (Sukirman, 2014).

Proses untuk mengembangkan sebuah usaha baru terjadi pada proses kewirausahaan (*Entrepreneur process*) yang melibatkan lebih dari sekadar penyelesaian masalah dalam suatu posisi manajemen. Seorang pengusaha harus menemukan, mengevaluasi, dan mengembangkan sebuah peluang dengan mengatasi kekuatan yang menghalangi terciptanya suatu yang baru. Proses ini memiliki empat tahap yang berbeda, yaitu: 1) Identifikasi dan evaluasi peluang, 2) Pengembangan rencana bisnis, 3) Penetapan sumber daya yang dibutuhkan, dan 4) Manajemen perusahaan yang dihasilkan (Rosmiati et al., 2015).

Kasmir (2007), mengemukakan ciri-ciri wirausahawan yang berhasil, sebagaimana yang diuraikan berikut ini:

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut.
2. Inisiatif dan selalu proaktif. Hal ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
3. Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
4. Berani mengambil risiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan di manapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
5. Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ ia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.
6. Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawab seorang pengusaha tidak hanya pada segi material tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
7. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalin, antara lain kepada para pelanggan, pemerintah, pemasok, dan masyarakat luas.

2.3 Kinerja Usaha

Kinerja adalah suatu perbuatan, kegiatan, dan tindakan yang ditujukan untuk mencapai sesuatu yang telah ditetapkan dan ditargetkan. Dalam konteks yang sama, Departemen Pendidikan Nasional menjelaskan, bahwa kinerja adalah sesuatu yang dicapai atau prestasi yang diperlihatkan. Secara umum, kinerja usaha kegiatan ekonomi dapat diartikan sebagai penampilan kegiatan dari suatu usaha ekonomi yang dilakukan pada satu periode waktu tertentu sehingga dengan hal tersebut dapat dianalisis mengenai prestasi dari hasil kegiatan tersebut (Astriatika, 2018).

Wirasahawan yang sukses umumnya memiliki kompetensi yang ditunjukkan oleh sikap dan perilakunya dalam menjalankan usaha. Sikap dan perilaku yang terarah dapat membantu seseorang mencapai prestasi atau kinerja yang diharapkan. Istilah kinerja berasal dari istilah *Job performance* atau *Actual performance*, yaitu prestasi kerja atau prestasi yang sesungguhnya dicapai oleh seseorang. Sementara pengertian kinerja atau prestasi usaha adalah hasil kerja yang dicapai perusahaan, baik dalam hal kualitas maupun kuantitas dalam kurun waktu tertentu (Sahabuddin, 2015).

2.4 Upaya Meningkatkan Kinerja Usaha

Menurut Sahabuddin (2015), melihat peluang usaha sebagai upaya meningkatkan kinerja usaha. Yang pertama kali harus dilakukan dalam memulai usaha baru adalah analisa kelayakan usaha tersebut. Tingginya biaya kegagalan menjadikan perlunya penelitian secara komprehensif dan sistematis variabel strategis yang menentukan kelayakan dan kemampuan memperoleh laba dari usaha baru dalam jangka panjang.

1. Penetapan Kelayakan Usaha Baru

Alasan utama kegagalan usaha baru adalah:

- a. Pengetahuan pasar yang tidak memadai.
- b. Kinerja produk yang salah.
- c. Usaha pemasaran dan penjualan yang tidak efektif.
- d. Tidak disadarinya tekanan persaingan.
- e. Keusangan produk yang terlalu cepat.

2. Analisis Kelayakan Teknis

Dua langkah penting di dalam proses ini adalah:

- a. Identifikasi spesifikasi teknik penting. Persyaratan teknis yang paling penting, yaitu:
 - 1) Desain fungsional dari produk dan daya tarik penampilannya.
 - 2) Fleksibilitas, memungkinkan adanya modifikasi ciri luar dari produk untuk memenuhi permintaan konsumen atau perubahan teknologi dan persaingan.
 - 3) Daya tahan bahan baku produk.
 - 4) Bisa diandalkan, kinerja produk seperti yang diharapkan pada kondisi operasi normal.
 - 5) Keamanan produk tidak menimbulkan bahaya pada kondisi operasi normal.
 - 6) Daya guna yang bisa diterima.
 - 7) Kemudahan dan biaya pemeliharaan yang rendah.
 - 8) Kemudahan untuk diproduksi dan diproses.
 - 9) Kemudahan untuk ditangani.

- b. Pengembangan dan uji coba produk. Pengembangan dan uji coba produk termasuk juga studi rekayasa, uji laboratorium, evaluasi bahan baku alternatif, dan fabrikasi model dan otomotif untuk uji lapangan. Untuk setiap tahap pengujian hasil negatif dan positif harus ditimbang dan dilakukan penyesuaian yang perlu.
3. Penilaian Peluang-peluang Pasar

Riset pasar adalah pengumpulan dan analisa secara sistematis atas informasi yang berkaitan dengan pemasaran dan jasa. Perakitan, penyaringan, dan analisis informasi yang relevan mengenai pasar dan kemampuan dari produk untuk dipasarkan merupakan landasan untuk menilai potensi keberhasilan dari usaha baru yang dimaksudkan. Tiga aspek utama bagi prosedur ini, yaitu:

 - a. Penelitian potensi pasar dan identifikasi pelanggan (pemakai) potensial.
 - b. Analisis seberapa besar perusahaan baru tersebut bisa memanfaatkan potensi pasar.
 - c. Penentuan peluang nyata pasar dari risiko-risiko melalui uji coba pasar.
4. Analisis Potensi Pasar

Penentuan dan evaluasi potensi pasar dari usaha bisnis baru yang direncanakan hendaknya dimulai dengan pengumpulan data-data yang relevan dengan pasar mengenai pelanggan potensial, memotivasi pembeliannya, kebiasaan membeli, dan dampak perubahan dalam karakteristik produk pada potensi pasar.
5. Identifikasi Pasar Potensial

Potensi pasar adalah ungkapan mengenai peluang penjualan maksimum untuk produk jasa tertentu selama periode waktu yang ditentukan, misalnya satu tahun. Estimasi potensi pasar melibatkan permintaan sekarang terhadap produk dan proyeksi kecenderungan pasar di masa mendatang. Langkah-langkah untuk mengestimasi potensi pasar, yaitu:

 - a. Identifikasi pemakai akhir tertentu dari produk atau jasa.
 - b. Identifikasi potensi pasar pokok, yaitu kategori pelanggan yang relatif homogen.
 - c. Menentukan atau memperkirakan volume pembelian potensial dalam tiap-tiap segmen pasar dan volume total dari semua segmen.
6. Estimasi Hubungan Harga (Biaya) dengan Volume

Volume total penjualan pada gilirannya akan mempengaruhi struktur biaya. Dengan skala ekonomi tertentu biaya unit akan berkurang dengan meningkatnya volume output total. Akan tetapi, tingkat output yang lebih tinggi hanya akan menghasilkan tingkat harga yang lebih rendah. Untuk alasan ini adalah penting untuk menemukan berapa banyak calon konsumen atau membayar produk atau jasa baru. Jangan diabaikan, bahwa harga hendaknya mewakili nilai produk di mata konsumen dan bukan semata-mata jumlah biaya total ditambah margin keuntungan yang diinginkan. Strategi penentuan harga tidak bisa mengabaikan konsep nilai dari pelanggan. Oleh karena itu, wirausahawan hendaknya menemukan bagaimana kelompok pelanggan tertentu akan merespon tingkat harga tertentu.

7. **Sumber Informasi Pasar**
Uji coba pasar memberikan kemungkinan peluang dalam pemasaran, distribusi, dan pelayanan. Proses uji coba mungkin juga mengungkapkan kelemahan atau kekurangan yang memerlukan perubahan drastis atau mungkin munculnya gagasan usaha baru. Pada kasus tersebut, uji coba pasar merupakan cara untuk mengurangi kerugian.
8. **Arti Penting Studi Kelayakan Pasar**
Walaupun penilaian peluang pasar bagi usaha baru cenderung memakan waktu, tugas yang rumit namun perlu bagi wirausahawan untuk melakukan studi kelayakan pasar dari pada terjun ke dalam usaha baru tanpa persiapan terlebih dahulu.
9. **Analisis Kelayakan Finansial**
Analisa kelayakan finansial adalah landasan untuk menentukan sumber daya finansial yang diperlukan untuk tingkat kegiatan tertentu dan laba yang bisa diharapkan. Kebutuhan finansial dan pengembalian (*Return*) bisa sangat berbeda, tergantung pada pemilihan alternatif yang ada bagi sebagian besar usaha baru.
10. **Kebutuhan Finansial Total**
Langkah pertama dalam perhitungan kelayakan finansial adalah analisa semua kewajiban finansial dan kebutuhan pengeluaran secara mendetail yang harus dipenuhi usaha baru di masa depan.
11. **Sumber Daya Finansial yang Tersedia dan Biaya-biayanya**
Langkah kedua dalam analisa kelayakan finansial adalah proyeksi sumber daya finansial yang tersedia dan dana-dana yang akan dihasilkan dalam operasi perusahaan.
12. **Aliran Kas yang Diantisipasi**
Ketika proyeksi penjualan, kebutuhan modal yang berkaitan, dan sumber daya finansial yang tersedia diketahui, bisa ditentukan aliran kas yang diantisipasi dan cara mengatasi aliran kas negatif. Penting untuk menentukan secara sistematis aliran masuk, aliran keluar operasional yang diantisipasi, dan aliran kas netto untuk periode waktu tertentu.
13. **Pengembalian Investasi yang Diantisipasi**
Analisa kelayakan usaha baru terakhir adalah apakah ia akan menghasilkan pengembalian pada modal yang diinvestasikan yang memuaskan. Cara menghitung tingkat pengembalian adalah dengan menghubungkan pendapatan rata-rata yang diharapkan selama periode waktu tertentu dengan jumlah investasi total (pengembalian dari investasi). Atau nilai bersih dari perusahaan hasil saham (*Return on equity*). Kedua risiko tersebut kemudian dibandingkan dengan hasil potensial dari peluang investasi alternatif. Dari perbandingan ini, wirausahawan bisa menilai apakah hasil yang diharapkan dari usaha baru bisa diterima.
14. **Penilaian Kemampuan Organisasional**
Setiap bisnis usaha membutuhkan orang-orang dengan berbagai jenis keterampilan dan bakat untuk bekerja sama mencapai tujuan organisasional. Bahkan jika produk baru yang dihasilkan perusahaan sangat baik dan sumber daya finansial melimpah adalah orang-orang yang merupakan sumber keberhasilan organisasi. Evaluasi kebutuhan personalia total dan keterampilan manajerial yang dibutuhkan adalah syarat analisis usaha baru. Analisis ini mensyaratkan dijawabnya tiga pertanyaan berikut.

- a. Bagaimana jenis keterampilan dan bakat personalia yang tersedia dan apa struktur organisasi yang ada?
- b. Apa jenis organisasi dan keterampilan yang pada akhirnya dibutuhkan dalam penerapan usaha baru yang efektif?
- c. Apa keterampilan dan bakat yang akan dibutuhkan jika usaha baru tersebut mulai berhasil dan tumbuh?

15. Analisis Persaingan

Pendekatan pragmatis untuk menganalisa tekanan persaingan dipusatkan pada tiga tugas berikut.

- a. Identifikasi pesaing besar potensial.
- b. Identifikasi berbagai strategi dan taktik yang digunakan pesaing dan dampak potensialnya terhadap operasi usaha yang direndahkan.
- c. Identifikasi keuntungan persaingan tertentu dari usaha yang direncanakan dan pengembangan strategi yang didasarkan pada penekanan pada keuntungan tersebut.

Analisa ini mengungkapkan apakah usaha baru yang direncanakan memberikan keuntungan persaingan yang memadai pada produknya sehingga mampu menghadapi tekanan persaingan dari pesaing langsung maupun tidak langsung.

2.5 Faktor Internal dan Eksternal yang Mempengaruhi Kinerja Usaha

Faktor internal yang dapat mempengaruhi kinerja usaha, yaitu aspek pemasaran dan aspek teknis serta operasi. Adapun faktor eksternal, yaitu peranan lembaga terkait. Faktor-faktor tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut ini.

2.5.1 Aspek Pemasaran

Beberapa hal yang akan dibahas pada aspek pasar ini adalah penentuan peluang pasar, penentuan harga jual produk, dan penentuan strategi pemasaran. Peluang pasar merupakan selisih antara permintaan yang datang dari pihak konsumen dengan total penawaran yang ada dipasaran terhadap suatu produk tertentu. Penentuan harga jual produk yang tepat adalah harga yang terjangkau dan paling efisien bagi konsumen. Wirausaha bisa menciptakan harga yang paling efisien dengan inovasi dan kreativitasnya. Agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka perlunya dilakukan strategi pemasaran yang tepat. Pada dasarnya terdapat beberapa strategi yang dapat dikendalikan perusahaan untuk mempengaruhi pasar. Strategi tersebut dikenal dengan *Marketing mix*, yaitu *Product*, *Place*, *Price*, dan *Promotion* (Jakfar dan Kasmir, 2010).

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Program pemasaran meliputi tindakan-tindakan pemasaran yang dapat mempengaruhi permintaan terhadap produk, di antaranya dalam hal mengubah harga, memodifikasi kampanye iklan, merancang promosi khusus, menentukan pilihan saluran distribusi, dan sebagainya (Chandra, 2002).

Merumuskan strategi pemasaran berarti melaksanakan prosedur tiga langkah secara sistematis, bermula dari strategi segmentasi pasar, strategi penentuan pasar sasaran, dan strategi penentuan posisi pasar. Ketiga strategi tersebut adalah kunci di dalam manajemen pemasaran. Strategi tersebut adalah sebagai berikut.

1. Strategi Segmentasi

Segmentasi pasar adalah proses membagi pasar ke dalam kelompok pembeli yang berbeda-beda berdasarkan kebutuhan, karakteristik, ataupun perilaku yang membutuhkan bauran produk dan bauran pemasaran tersendiri. Atau dengan kata lain segmentasi pasar merupakan dasar untuk mengetahui, bahwa setiap pasar terdiri atas beberapa segmen yang berbeda-beda. Segmentasi pasar adalah proses menempatkan konsumen dalam sub kelompok di pasar produk sehingga para pembeli memiliki tanggapan yang hampir sama dengan strategi pemasaran dalam penentuan posisi perusahaan (Setiadi, 2003).

2. Strategi Penentuan Pasar Sasaran

Menurut Umar (2001), strategi penentuan pasar sasaran adalah pemilihan besar atau luasnya segmen sesuai dengan kemampuan suatu perusahaan untuk memasuki segmen tersebut. Sebagian besar perusahaan memasuki sebuah pasar baru dengan melayani satu segmen tunggal dan jika terbukti berhasil, maka mereka menambah segmen dan kemudian memperluas secara vertikal atau secara horizontal. Dalam menelaah pasar sasaran harus mengevaluasi dengan menelaah tiga faktor, yaitu:

- a. Ukuran dan pertumbuhan segmen.
- b. Kemenarikan struktural segmen.
- c. Sasaran dan sumber daya.

3. Strategi Penentuan Posisi Pasar

Penentuan posisi pasar (*Positioning*) adalah strategi untuk merebut posisi dibenak konsumen sehingga strategi ini menyangkut bagaimana membangun kepercayaan, keyakinan, dan kompetensi bagi pelanggan. Menurut Philip Kotler, *Positioning* adalah aktifitas mendesain citra dan memposisikan diri di benak konsumen. Sedangkan menurut Yoram Wind, *Positioning* adalah bagaimana mendefinisikan identitas dan kepribadian perusahaan di benak pelanggan.

2.5.2 Aspek Teknis dan Operasi

Analisis dari aspek teknis ini digunakan untuk menilai kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan menilai ketepatan akan lokasi, kapasitas produksi, *Layout* serta kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan. Beberapa hal yang akan dibahas pada aspek teknis, di antaranya pemilihan dan perancangan produk, perencanaan kapasitas, perencanaan proses dan fasilitas, dan perencanaan lokasi. Pemilihan dan perancangan produk agar perusahaan dapat menentukan jenis produk yang harus diproduksi. Perencanaan kapasitas agar perusahaan dapat memenuhi target pasar dengan mengoptimalkan kapasitas yang ada di perusahaan. Perencanaan proses dan fasilitas (teknologi) agar perusahaan bisa menentukan proses operasi dan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya. Perencanaan lokasi agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang maupun kantor pusat (Aditya et al., 2014).

Penilaian kelayakan teknis perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis atau operasi. Analisis dalam aspek teknis ini dimaksudkan untuk menilai seberapa besar kesiapan pihak perusahaan dalam merencanakan pembangunan usahanya dengan menilai ketepatan lokasi, luas lantai produksi, kapasitas produksi, serta ketersediaan teknologi yang digunakan. Karakteristik kelayakan aspek teknis, antara lain adanya fasilitas

utama dan penunjang produksi yang sesuai dengan kebutuhan produksi, perencanaan kapasitas produksi yang sesuai target produksi perusahaan, dan adanya lokasi bisnis untuk kegiatan operasional perusahaan (Prasetya, 2014).

Kegiatan usaha yang bersifat menghasilkan produk atau mengolah hasil yang memerlukan proses produksi diperlukan mengenai kajian dari aspek teknis. Aspek teknis sangat penting dalam suatu usaha karena dapat mempengaruhi kinerja usaha. Kajian dari aspek teknis, seperti lokasi proyek sebagai sarana penentuan *Store* akan dibuat, manajemen sumber daya manusia untuk mengetahui jumlah pegawai yang diperlukan, kapasitas produksi untuk mengetahui jumlah produksi, *Layout*, *Store* untuk memudahkan proses produksi menjadi lebih efektif dan efisien (Fauzan, 2015).

2.5.3 Peranan Lembaga Terkait

Mengacu pada Undang-undang Republik Indonesia nomor 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, bahwa Lembaga Keuangan Mikro (LKM) merupakan lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan (Anggraeni dan Herlinawati, 2019). LKM diyakini merupakan alat pembangunan yang efektif untuk membantu pengentasan kemiskinan. Hal ini karena LKM memungkinkan orang kecil, rumah tangga berpenghasilan kecil untuk memanfaatkan peluang ekonomi. Sedangkan bagi usaha kecil dan mikro dapat digunakan untuk membantu permodalan usaha di mana para pengusaha kecil dan mikro kesulitan untuk mengakses bank formal (Haryanto, 2011).

Dalam penelitian ini yang berperan sebagai lembaga terkait, yaitu Politeknik Pembangunan Pertanian (Polbangtan) Gowa. Hal ini karena Polbangtan Gowa merupakan Politeknik Negeri Mitra (PN-M) yang diikutsertakan oleh Kementerian Pertanian untuk terlibat dalam Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP). Selain itu, pembiayaan kegiatan PWMP berasal dari anggaran satuan kerja Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian, Polbangtan, dan sumber lain yang sah serta tidak mengikat sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

2.6 Penelitian Terdahulu

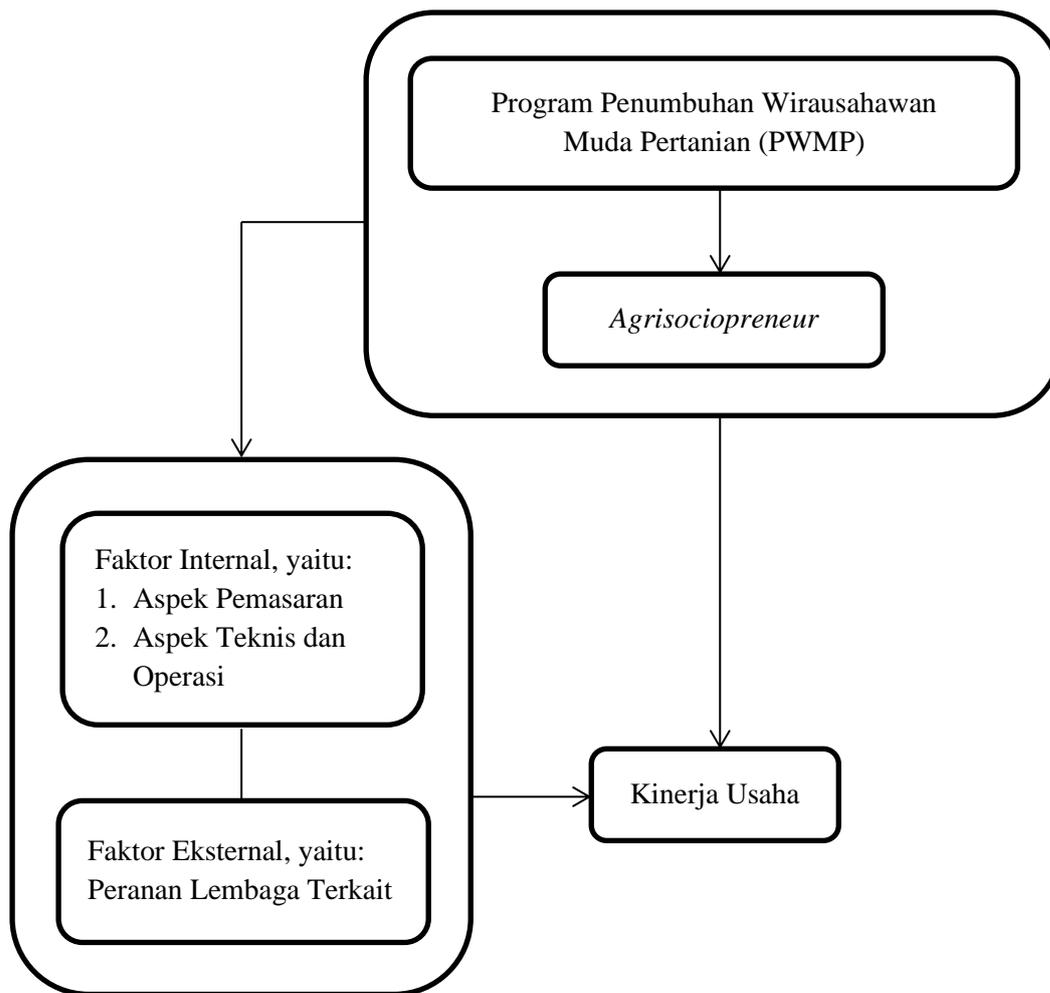
1. Penelitian oleh Sukirman (2014) tentang Pengembangan Kewirausahaan melalui Peningkatan Kinerja Karyawan menunjukkan, bahwa kinerja karyawan dipengaruhi oleh kreativitas, inovasi, dan motivasi. Kreativitas mempunyai pengaruh langsung yang kuat dan signifikan. Oleh karena itu, keberadaan kreativitas mampu menciptakan kinerja yang tinggi bagi karyawan. Inovasi mempunyai pengaruh langsung yang kuat dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Inovasi merupakan tolok ukur dalam menciptakan perubahan kegiatan pekerjaan sehari-hari sehingga dibutuhkan inovasi yang mampu menjembatani kemauan karyawan dan kepentingan perusahaan. Motivasi juga mempunyai pengaruh yang kuat dan signifikan terhadap kinerja karyawan, artinya dibutuhkan motivasi yang tinggi untuk dapat menciptakan peningkatan kinerja karyawan sehingga karyawan akan merasa lebih puas dan aman dalam melaksanakan tugasnya.

2. Penelitian oleh Annisa Bella Astriatika (2018) tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Industri Perdagangan Pakaian Jadi di Pasar Bambu Kuning Kota Bandar Lampung menunjukkan, bahwa presentase capaian kondisi ideal kinerja usaha industri perdagangan pakaian jadi di Pasar Bambu Kuning Kota Bandar Lampung yang dinilai berdasarkan capaian target keuntungan, target nilai penjualan, stabilisasi produk, target pangsa pasar, dan kepuasan konsumen adalah sebesar 67,4 persen. Berdasarkan penilaian tersebut dapat disimpulkan, bahwa target kinerja usaha industri perdagangan pakaian jadi telah tercapai.
3. Penelitian oleh Eli Miswati (2016) tentang Pengaruh Pengelolaan Penarikan Retribusi Pasar terhadap Pendapatan Asli Daerah Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Pasar Induk Kabupaten Pringsewu) menunjukkan, bahwa variabel promosi berpengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah, sedangkan variabel produk, harga, dan tempat tidak berpengaruh secara signifikan.

2.7 Kerangka Pikir

Program Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian (PWMP) adalah upaya penyadaran, penumbuhan, pengembangan dan pemandirian generasi muda di bidang kewirausahaan pertanian yang diwujudkan dalam bentuk bisnis di bidang pertanian. Politeknik Pembangunan Pertanian (Polbangtan) Gowa adalah Perguruan Tinggi yang diikutsertakan oleh Kementerian Pertanian untuk terlibat dalam PWMP. Alumni Polbangtan Gowa yang lulus seleksi dalam program tersebut akan bertindak sebagai *Agrisociopreneur*, yaitu wirausahawan muda pertanian yang berusaha di sektor pertanian baik di hulu, budidaya, ataupun hilir.

Dalam menjalankan usaha terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal, yaitu aspek pemasaran dan aspek teknis serta operasi. Sedangkan faktor eksternal, yaitu peranan lembaga terkait atau Polbangtan Gowa. *Agrisociopreneur* yang menjalankan usaha akan menghasilkan kinerja usaha sesuai dengan upaya yang diterapkan dalam usahanya. Kemudian dapat dianalisis mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usahanya.



Gambar 4. Kerangka Pikir Kinerja Usaha Mahasiswa Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa pada Program PWMP

2.8 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan kajian pustaka, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

- H₀: Aspek pemasaran, aspek teknis dan operasi, serta peranan lembaga terkait tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap kinerja usaha alumni Polbangtan Gowa pada program PWMP.
- H₁: Aspek pemasaran, aspek teknis dan operasi, serta peranan lembaga terkait berpengaruh signifikan secara parsial terhadap kinerja usaha alumni Polbangtan Gowa pada program PWMP.