BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dibahas mengenai teori-teori yang mendasari penelitian ini. Pembahasan ini menjadi panduan dalam memahami dan memecahkan permasalahan yang ada. Hal utama yang dijelaskan dalam bab ini adalah defenisi UMKM, Wirausaha, Perilaku Wirausaha dan Pedagang Kaki Lima.

2.1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

Badan Pusat Statistik (BPS) mengelompokkan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha yang memiliki 1-4 orang tenaga kerja dikelompokkan sebagai usaha mikro, 5-19 orang tenaga kerja sebagai usaha kecil, 20-99 orang tenaga kerja sebagai usaha menengah dan bila mencapai 100 orang tenaga kerja atau lebih digolongkan sebagai usaha besar (Wismiarsi, 2008:6)

2.1.1. Karakteristik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Karakteristik yang melekat pada UMKM merupakan kelebihan dan kekurangan UMKM itu sendiri. Beberapa kelebihan yang dimiliki UMKM adalah sebagai berikut: (Tambunan, 2002:166)

a. Daya Tahan

Motivasi pengusaha kecil sanggat kuat dalam mempertahankan kelangsungan usahanya karena usaha tersebut merupakan satu-satunya sumber penghasilan keluarga. Oleh karena itu pengusaha kecil sangat adaptif dalam menghadapi perubahan situasi dalam lingkungan usaha.

b. Padat Karya

Pada umumnya UMKM yang ada di indonesia merupakan usaha yang bersifat padat karya. Dalam proses produksinya, usaha kecil lebih memanfaatkan kemampuan tenaga kerja yang dimiliki dari pada penggunaan mesin-mesin sebagai alat produksi.

c. Keahlian Khusus

UMKM di indonesia banyak membuat produk sederhana yang membutuhkan keahlian khusus namun tidak terlalu membutuhkan pendidikan formal. Keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki secara turun-menurun. Selain itu, produk yang dihasilkan UMKM di indonesia mempunyai kendungan teknologi yang sederhana dan murah.

d. Jenis Produk

Produk yang dihasilkan UMKM di indonesia pada umumnya bernuansa kultur, yang pada dasarnya merupakan keahlian tersendiri dari masyarakat di masing-masing daerah. Contohnya seperti kerajinan tangan dari bambu atau rotan, dan ukir-ukiran kayu.

e. Keterkaitan dengan sektor pertanian

UMKM di indonesia pada umumnya masih bersifat *agricultural based* karena banyak komoditas petanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa harus mengakibatkan biaya produksi yang tinggi.

f. Permodalan

Pada umumnya, pengusaha kecil menggantungkan diri pada uang (tabungan) sendiri atau dana pinjaman dari sumber-sumber informal untuk kebutuhan modal kerja. Kelemahan-kelemahan UMKM tercermin pada kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut. Kendala yang umumnya dialami oleh UMKM adalah keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis, keterbatasan pengusaha teknologi, kualitas SDM (pendidikan formal) yang rendah, manajemen keuangan yang belum baik, tidak adanya pembagian tugas kerja yang jelas, serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar (Tambunan, 2002:169)

2.1.2. Akses Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Kurangnya akses pembiayaan merupakan hambatan utama bagi pertumbuhan dan pengembangan UMKM karena lembaga keuangan formal atau komersial ragu untuk mengucurkan pinjaman kepada mereka. Lembaga keuangan formal menggangap jaminan yang diberikan oleh pengusaha kecil tidak layak. Hal ini dikarenakan keadaan produksi sering kali beresiko dan tidak stabil sehingga dapat berakibat pada kegagalan pelunasan kredit. Lembaga keuangan formal atau komersial lebih cenderung menyalurkan kredit kepada perusahaan yang berskala besar dan beresiko rendah. Hal ini terjadi karena adanya pengendalian tingkat bunga dan pemberian pinjaman oleh perantara-perantara keuangan di kebanyakan negara yang sedang berkembang. Ketika lembaga keuangan formal atau komersial

menyalurkan kredit ke pengusaha kecil maka intensif yang diterima tidak besar. Hal ini dikarenakan biaya administrasi dan prosedural yang dikeluarkan tidak sebanding dengan nilai kredit yang diberikan (Arsyad, 2008:14).

Masalah akses dalam memperoleh peminjaman semakin diperburuk oleh kenyataan bahwa usaha-usaha kecil dikelolah oleh orang-orang yang hanya mendapatkan pendidikan dasar selama beberapa tahun saja. Ada kemungkinan bahwa orang-orang dengan tingkat pendidikan seperti itu tidak memiliki keberanian untuk meminta bantuan keuangan kepada lembaga pemberian pinjaman. Jika faktor kurangnya pendidikan tersebut tetap ada, maka akses untuk memperoleh pinjaman bagi pengusaha kecil berpendapat rendah perlu ditingkatkan (Arsyad, 2008:15).

2.2. Wirausaha

Wirausaha dapat diartikan sebagai sikap seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan sumberdaya seperti finansial, bahan mentah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang baru, usaha baru, serta proses usaha baru. Kata wirausaha merupakan terjemahan dari kata entrepreneur. Kata tersebut berasal dari bahasa Perancis entreprendre yang berarti “bertanggung jawab”. Kata entrepreneur dan entrepreneurship dalam bahasa Inggris, menurut Holt dalam Azzahra (2009) berasal dari bahasa Prancis.

Entrepreneur adalah orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai peluang bisnis, mengumpulkan sumberdaya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan darinya dan bertindak tepat untuk memastikan sukses. Para

wirausaha merupakan pengambil risiko yang sudah diperhitungkan. Mereka bergairah menghadapi tantangan. Wirausaha menghindari risiko rendah karena tidak ada tantangannya dan menjauhi stuasi risiko tinggi, kerena mereka ingin berhasil. Wirausaha adalah individu yang berorientasi pada tindakan dan bermotivasi tinggi, serta berani mengambil resiko dalam mengejar tujuannya. Para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses. Harta terbesar untuk mempertahankan kemampuan wirausaha adalah sikap positif (Meredith, 1996).

Selanjutnya terdapat beberapa karakteritik dari wirausahawan yang berhasil memiliki sifat-sifat yang terkenal dengan 10 D dari Bygrave (Pambudy 2003):

1) *Dream* (mimpi): memiliki visi masa depan dan kemampuan mencapai visi tersebut.
2) *Decisineses* (ketegasan): tidak menangguhkan waktu dan membuat keputusan dengan cepat.
3) *Doers* (pelaku): melaksanakan secepat mungkin.
4) *Determination* (ketetapan hati): komitmen total, pantang menyerah.
5) *Dedication* (dedikasi): berdedikasi total, tak kenal lelah.
6) *Devotion* (kesetiaan): mencintai apa yang dikerjakan.
7) *Details* (terperinci): menguasai rincian yang bersifat kritis

8) *Destiny* (nasib): bertanggung jawab atas nasib sendiri.

9) *Dollars* (uang): kaya bukan motivator utama, uang lebih brarti sebagai ukuran kesuksesan.

10) *Distrubute* (distribusi): mendistribusikan kepemilikan usahanya kepada karyawan kunci yang merupakan faktor penting bagi kesuksesan usahanya.

Wirausahawan atau entrepreneur adalah suatu sikap yang berani menanggung resiko, berpikiran maju, berani berdiri di atas kaki sendiri. Sikap ini yang akan membawa seseorang pengusaha yang terus berkembang terus-menerus dalam waktu yang lama (Sutanto, 2002).

Seorang harus memiliki karakteristik dalam menjalankan usahanya Scarborough dan Zimmerer (1993) mengemungkakan delapan karakteristik yang meliputi:

1) Memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukan.

2) Lebih memilih resiko yang moderat.

3) Percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil.

4) Selalu menghendaki umpan balik yang segar.

5) Berorientasi ke masa depan, perspektif, dan berwawasan jauh ke depan.

6) Memiliki semangat kerja dan kerja keras untuk mewujudkan keinginan demi masa depan yang lebih baik.

7) Memiliki keterampilan dalam mengorganisasi sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.

8) Selalu menilai prestasi dengan uang.

Scarborough dan Zimmerer dalam Pambudy (1999) berpendapat bahwa lebih dari 50 persen memulai wirausaha pada umur 25 antara 40 tahun. Wirausaha adalah aktivitas berusaha sendiri untuk mengelola sebuah bisnis dengan tujuan memperoleh keuntungan dengan cara membuat produk/jasa yang diyakini dibutuhkan oleh masyarakat konsumen dengan telah mempertimbangkan kemungkinan risiko yang akan dihadapi serta berusaha menerapkan inovasi yang terus-menerus dengan selalu menyesuaikan perkembangan di masyarakat.

2.3 Perilaku Wirausaha

Perilaku wirausaha yaitu pengetahuan, sikap mental dan keterampilan serta sikap kewaspadaan yang merupakan perpaduan unsur pengetahuan dan sikap mental terhadap masa yang akan datang (Wijandi dalam Setiawan, 2003). Pada dasarnya perilaku berorientasi tujuan ataupun dimotivasi oleh keinginan untuk memperoleh tujuan tertentu (Hersey dan Blachartd dalam Hijriyah, 2004), menyatakan bahwa perilaku seseorang meliputi pengetahuan, sikap dan keterampilan yang dimilki serta dalam hal tertentu oleh material yang ada. Penelitian Yuliadini (2000) menyatakan bahwa faktor-faktor seperti pendidikan, pengalaman usaha, motivasi, dan lokasi usaha berpengaruh terhadap perilaku wirausaha.

Perilaku menunjukkan pola tindakan yang diperlihatkan seseorang dan merupakan hasil kombinasi pangetahuan, sikap, dan keterampilannya. Perubahan perilaku dipengaruhi oleh internal seseorang dan faktor lingkungan dimana seseorang berinteraksi sosial (Dirlanudin, 2010). Perilaku kewirausahaan adalah

kegiatan-kegiatan ekonomi dan bisnis yang polanya dicirikan oleh unsur-unsur kewirausahaan yaitu inovasi, kepemimpinan, akumulasi modal, manajerial dan keberanian menanggung risiko. Pendidikan, pengalaman usaha, motivasi dan lokasi usaha berpengaruh terhadap perilaku wirausaha (Yuliadini, 2000).

Perilaku wirausaha pada pedagang meliputi pengetahuan, sikap dan keterampilan pedagang. Pengetahuan sebagian besar pedagang mengenai usaha masih berada kategori kurang, sedangkan sikap mental berada pada kategori sedang dan keterampilan wirausaha pedagang sudah berada pada kategori baik. Faktor-faktor perilaku wirausaha yang sangat dominan terhadap perilaku wirausaha pedagang adalah sikap dan keterampilan wirausaha pedagang itu sendiri (Hijriyah, 2004).

Perilaku wirausaha merupakan aspek-aspek yang terinternalisasi dalam diri yang ditunjukkan pada pengetahuan, sikap dan keterampilan untuk melakukan usaha dengan inovatif, inisiatif, berani mengambil risiko dan berdaya saing. Perilaku wirausaha merupakan sikap mental, gaya hidup dan pola tindak yang di dasarkan atas pengetahuan, keahlian, pengalaman, dan kebutuhannya dalam upaya mengkaji peluang dan pertumbuhan bisnis serta tindakannya berusaha mencari kreatifitas, menunjukkan keuletan, bersikap mandiri, dan berani mengambil risiko dengan perhitungan yang matang (Dirlanudin, 2010).

Dengan adanya perilaku wirausaha dalam mencari dan menerapkan informasi usahaternak maka diharapkan pendapatan keluarga mengalami peningkatan. Sebagian besar perilaku wirausaha dalam mencari dan menerapkan

informasi usahaternak (pengetahuan, sikap, dan keterampilan wirausaha) berada dalam kategori sedang (Ramanti, 2006).

2.4. Pengetahuan Wirausaha

Pengetahuan adalah kemampuan seseorang dalam berpikir. Pengetahuan yang dimiliki seseorang akan berkembang seiring dengan majunya jaman, sebagai pelaku usaha maka pengetahuan yang terkini harus didapat dan diikuti agar usahanya maju (Atmakusuma dalam Setiawan, 2003).

Pambudy (2003) menjelaskan untuk menjadi seorang wirausaha tidak hanya sekedar memiliki pengetahuan praktis, tetapi juga pada gaya hidup dan prinsip-prinsip tertentu yang akan berpengaruh pada bisnis yang dijalankan. Walaupun secara tak langsung tidak ada hubungan antara pendidikan dengan semangat kewirausahaan, tetapi dalam menjalankan usahanya seorang wirausahawan perlu memiliki pengetahuan dasar yang memadai agar usahanya berhasil.

2.5. Sikap Wirausaha

Sikap mental yang diperlukan seorang wirausahawan adalah unsur mencirikan respon, tanggapan atau tingkah laku seseorang ketika dihadapkan pada situasi. Sikap mental berbeda dengan kepribadian. Kepribadian menunjukkan watak seseorang atau sikap mental yang relatif mantap dan tetap (Wijandi dalam Setiawan, 2003). Selanjutnya Pambudy (1999) menjelaskan sikap dasar seorang wirausahawan adalah kemauan, kemampuan dan memiliki kesempatan untuk

selalu memperhatikan usahanya. Soesarsono (2002) mengemukan ada enam sikap yang harus dimiliki penjual:

1) Kepercayaan Diri.
2) Kemauan, semangat, dan kegairahan.
3) Gigih dan ulet.
4) Kepribadian menarik.
5) Kesediaan memberi pelayanan terbaik.
6) Ada keyakinan dan kebanggaan.

2.6 Keterampilan Wirausaha

Keterampilan adalah kemauan dan kemampuan serta kesempatan yang ada pada diri seseorang untuk selalu menggunakan semua organ fisiknya dalam mengembangkan usahanya tersebut. Keterampilan berhubungan dengan kerja fisik anggota badan terutama tangan, kaki dan mulut (suara) untuk berkerja (Pambudy, 1999).

Soesarsono (2002) mengemukakan bahwa keterampilan pedagang merupakan tindakan atau kegiatan pedagang dalam mengelola usahanya. Seorang pedagang dalam menjalankan usahanya harus mempunyai berbagai kemampuan. Adapun kemampuan yang harus dimiliki oleh pedagang diantaranya adalah:

1) Kemampuan melakukan observasi dan diidentifikasi terhadap kebutuhan masyarakat, pasar, saingan dan pembeli.
2) Kemampuan mempengaruhi orang lain, menanam, dan memelihara kepercayaan orang lain.

3) Kemampuan menentukan harga yang tepat dan baik.

4) Kemampuan mengenal kondisi fisik dan psikologis pembeli.

5) Kemampuan membuat suasana yang menyenangkan.

6) Kemampuan mencari dan memperoleh informasi yang tepat dan,

7) Kemampuan membuat rencana dan evaluasi penjualan.

2.7. Pedagang Kaki Lima dan Pedagang Kaki Lima Musiman

Pedagang kaki lima (PKL) adalah pedagang yang menjual barang dagangannya di pinggir jalan atau tempat umum. Dalam Perda No. 7 Tahun 2012 tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima dan Pedagang Kaki Lima Musiman, PKL adalah penjual barang atau jasa secara perorangan berusaha dalam kegiatan ekonomi yang menggunakan daerah milik jalan atau fasilitas umum dan bersifat sementara atau tidak menetap dengan menggunakan peralatan bergerak maupun tidak bergerak.

Istilah PKL sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnya ada lima.Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga "kaki" gerobak (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki). Menurut Mulyadi Nitisusastro (2009:24), PKL dikategorikan sebagai jenis usaha kecil atau sering disebut dengan sebutan pekerja pada sektor non formal. Istilah PKL sendiri mengarah pada konotasi pedagang barang dagangan dengan menggelar tikar di pinggir jalan, atau di muka-muka toko yang dianggap strategis. Terdapat pula sekelompok pedagang yang berjualan dengan menggunakan kereta dorong dan tenda-tenda yang sengaja dibuat dengan bentuk dan ukuran yang indah. Latar

belakang seseorang menjadi PKL biasanya karena faktor tidak tersedia pekerjaan lain, harus mencukupi kebutuhan hidup diri dan keluarganya, tidak mempunyai tempat yang layak untuk membuka usaha, tidak mempunyai bekal pendidikan dan modal yang cukup untuk membuka usaha formal, dan masih banyak faktor yang mempengaruhinya. Namun alasan yang utama adalah karena tidak tersedianya lapangan pekerjaan disektor formal.

Jika ditelusuri dari manakah mereka berasal, ternyata juga sangat beragam. Ada yang datang dari pinggiran dan atau luar kota, yang dengan demikian merupakan pengaruh urbanisasi. Mereka melakukan urbanisasi karena di desa dan atau di kota setempat tidak tersedia lapangan kerja. Ada pula, mereka yang sebelumnya adalah para remaja, pelajar dan mahasiswa yang setelah dewasa dan merupakan angkatan kerja baru yang tidak mendapat kesempatan kerja, dan yang lainnya berasal dari para pegawai, karyawan dan atau pekerja yang terkena dampak kebijakan perusahaan dimana mereka bekerja sebelumnya. Tetapi sebagian dari para PKL adalah ibu rumah tangga yang tidak mempunyai pekerjaan. Mereka menempuh cara berjualan seperti itu karena pekerjaan ini relatif mudah dilakukan. Dikatakan mudah karena menurut mereka untuk berjualan tidak diperlukan ilmu dan syarat-syarat khusus. Rendahnya kesempatan kerja yang tercipta tidak dapat dilepaskan dari relatif rendahnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Sejalan dengan pemikiran Leonardus Saiman (2009:33), yang mengatakan bahwa dengan semakin rendahnya pertumbuhan ekonomi indonesia, hal ini mengindikasikan bahwa tidak ada jalan lain, bila semua generasi

muda dan juga orang tua untuk mendorong para putera-puterinya untuk mengubah paradigmaagar tidak berusaha untuk menjadi karyawan atau mencari pekerjaan, melainkan mengubah paradigma setelah lulus dari bangku kuliah agar menjadi wirausahawan yang dimulai dari pengusaha mikro, kecil atau menjadi pencipta lapangan pekerjaan baru bagi orang lain.

Menurut Suryana (2006:30), ciri-ciri yang diperlukan untuk menjalankan usaha kecil adalah memiliki perspektif ke depan, memiliki kreatifitas tinggi, memiliki sifat inovasi tinggi, memiliki tanggung jawab, memiliki kemandirian atau ketidak tergantungan terhadap orang lain, memiliki keberanian menghadapi resiko, selalu mencari peluang, memiliki tekad dan niat serta kemauan yang kuat. Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintahan waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter. Sekian puluh tahun setelah itu, saat Indonesia sudah merdeka, ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk berjualan. Dahulu namanya adalah pedagang emperan jalan dan kemudian sekarang berubah menjadi pedagang kaki lima. Padahal jika merunut sejarahnya, seharusnya namanya adalah PKL.

Dari pengertian tersebut di atas jadi yang dimaksud PKL kegiatan usaha yang dilakukan para pedagang di tempatkan ruangan kosong di pinggir-pinggir jalan seperti trotoar, taman-taman kota dan tempat usaha lainnya yang bukan miliknya. Kemudian pedagang kaki lima musiman adalah para pelaku usaha yang

melakukan kegiatan perekonomian ditempat-tempat yang bukan merupakan lokasi berjualan yang bukan semestinya. Dalam hal ini mereka berjualan difasilitas umum, namun atas kebijakan pemerintah daerah mereka diizinkan berjualan dalam jangka waktu tertentu. Pedagang kaki lima musiman juga biasanya berjualan pada saat momen-momen tertentu seperti menjelang hari-hari besar agama utamanya lebaran, menjelang tahun baru dan hari-hari besar lainnya. Pedagang kaki lima musiman ini biasanya menyerbu atau berjualan di tempat-tempat strategis yang menjadi pusat keramaian.

2.8. Studi Terkait

Penelitian yang dilakukan oleh Hardian (2011) mengenai Karakteristik Wirausaha Pedagang Martabak Manis Kaki Lima Di Kota Bogor. Penelitian ini menggunakan alat analisis *Chi Square* dan *Range Spearman*, digunakan untuk menguji apakah beberapa ukuran nominal berhubungan satu sama lain atau tidak hasil dari penelitian yang didapat adalah: (1) Karakteristik individu pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor, sebagian besar umur dibawah 33 tahun, berasal dari luar Jawa Barat, tingkat pendidikan formal tamat SMP, dan jumlah tanggungan keluarga antara 1 sampai 3 orang. (2) Karakteristik usaha pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor sebagian besar pemilikan usaha sendiri, pengalaman berdagang antara 1 sampai 157 bulan, lama berdagang per hari 6 sampai 8,5 jam, pasokan tepung terigu per hari 2 sampai 11 kg, dan penerimaan usaha Rp 0 sampai Rp1.833.000,00. (3) Pengetahuan sebagian besar pedagang masih berada dalam kategori sangat tinggi, sedangkan sikap berada pada kategori

tinggi, keterampilan berada dalam kategori rendah, dan perilaku wirausaha berada dalam kategori tinggi. Unsur-unsur perilaku wirausaha yang dominan terhadap perilaku wirausaha pedagang adalah pengetahuan dan sikap wirausaha pedagang martabak itu sendiri. (4) Karakteristik pedagang yang mempengaruhi perilaku wirausaha pedagang martabak manis adalah jumlah tanggungan keluarga dan lama berdagang.

Subachtiar (2013) melakukan penelitian mengenai Karakteristik Dan Perilaku Wirausaha Mahasiswa Pengusaha Di Institut Pertanian Bogor. Kesimpulan yang didapat antara lain: (1) Karakteristik mahasiswa pengusaha yang memiliki perilaku tertinggi adalah mahasiswa pengusaha perempuan, memiliki IPK antara 3,00-3,50, pekerjaan ayah dan ibu sebagai pegawai swasta, jenis usaha selain pertanian, sumber modal dari dana hibah, menjalankan usaha lebih dari dua tahun, mempunyai penghasilan lebih dari enam juta per bulan, dan aktif ikut serta dalam komunitas wirausaha. (2) Mahasiswa pengusaha Institut Pertanian mempunyai perilaku wirausaha dalam kategori sangat tinggi, pengetahuan wirausaha sangat tinggi, sikap wirausaha tinggi, dan tindakan wirausaha sangat tinggi. (3) Sebagian besar karakteristik responden memiliki hubungan tidak nyata dengan unsur-unsur yang terdapat dalam perilaku wirausaha. Hanya terdapat hubungan nyata antara pekerjaan Ibu dengan pengetahuan wirausaha, lama usaha dengan pengetahuan wirausaha, lama usaha dengan tindakan wirausaha, lama usaha dengan perilaku wirausaha, dan keikutsertaan dalam komunitas wirausaha dengan sikap wirausaha.

Rante (2010) melakukan penelitian mengenai Pengaruh Budaya Etnis, Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil (UMK) Agri-Bisnis di Provinsi Papua, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1) Budaya etnis merupakan nilai-nilai budaya yang dianut oleh hampir semua suku di Papua. Penggunaan budaya etnis didasarkan pada pemahaman bahwa dalam menjalankan usaha, masyarakat Papua masih memegang teguh nilai-nilai budaya yang dianut, sehingga budaya etnis mewarnai perilaku pengusaha dalam menjalankan usaha. Budaya lokal tidak memiliki dampak terhadap kinerja UKM agribisnis.

   Budaya etnis yang lebih mengutamakan kepentingan adat dan kebersamaan, sehingga hasil budidaya pertanian, peternakan, dan perikanan lebih diutamakan untuk kepentingan keluarga dan masyarakat. Pengutamaan kepentingan adat dan kebersamaan inilah yang menyebabkan budaya lokal tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja UKM agribisnis. Budaya etnik, kerja keras memiliki peranan yang penting dalam mendukung kinerja UMK agribisnis.

2) Perilaku kewirausahaan memiliki peran strategis sebagai mediasi budaya etnis terhadap kinerja UKM agribisnis. Perilaku kewirausahaan telah mampu memberikan dukungan yang berarti guna mentransformasi budaya etnik Papua guna meng- hasilkan kinerja. Perilaku kewirausahaan telah mampu mengevaluasi budaya etnik yang kurang sesuai dalam mengelola

usaha untuk dikurangi dan memanfaatkan budaya etnik yang baik untuk mendukung pengelolaan usaha.

Perilaku kewirausahaan memiliki peran strategis sebagai mediasi budaya etnis terhadap kinerja UKM agribisnis. Perilaku kewirausahaan telah mampu memanfaatkan peluang-peluang yang diberikan pemerintah untuk mengembangkan usaha yang dimiliki. Perilaku kewirausahaan hendaknya selalu ditingkatkan kapasitasnya agar dapat menjadikan UKM agribisnis memiliki produktivitas yang tinggi dan usaha yang handal.