

4. PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Industri di Jawa Timur

Industri kecil makanan dan minuman pada saat sekarang ini terus bermunculan dengan inovas-inovasi yang berbeda-beda, dengan permodalan, tenaga kerja, keahlian yang cukup dapat menjalani sebuah usaha kecil yang mandiri. Para pengusaha terus mencoba untuk melihat peluang dari sektor ini untuk kedepannya. Dari data yang kita lihat bahwa para wisatawan yang berkunjung ke Negara kita kurang lebih 19.33 % pengeluarannya untuk makanan dan minuman, dari itu dapat diketahui bahwa sangat menjanjikan sekali dari industri kecil makanan dan minuman ini.

Jawa Timur khususnya industri kecil makanan dan minuman dari tahun ke tahun terus meningkat di mulai pada tahun 2002 sebesar 827, tahun 2003 meningkat menjadi 1073, tahun 2004 menjadi 1201, tahun 2005 menjadi 1267. Industri kecil makanan dan minuman tidak dapat dipungkiri juga sebagai pilar penopang perekonomian di daerah Jawa Timur terbukti dengan menyumbangkan sebesar 53,4% dari PDRB Jawa Timur. Hal yang serupa juga terjadi pada sektor minuman. Data yang dikemukakan BMI, pada tahun 2005 nilai penjualan minuman kopi mencapai 124,6 dan meningkat pada tahun berikutnya sebesar 4,6 juta US\$. Pada tahun 2008, peningkatannya menjadi semakin terlihat dengan nilai sebesar 139, dan tahun 2009 sebesar 144,2. Namun pasar industri ini tetap dikuasai oleh minuman *soft drink* yang penjualannya fantastis dengan nilai 2,500 pada tahun 2005 dan terus meningkat hingga tahun 2007 sebesar 3,554, pada tahun 2008 sebesar 3,805 dan 2009 sebesar 4,512.9. Data yang di publish oleh BMI dinyatakan bahwa tingkat konsumsi makanan di Indonesia dari tahun ke tahunnya terus meningkat, pada tahun 2005 sebesar 394,569.3 kemudian pada tahun 2008 meningkat menjadi 541,434.2 dan pada tahun 2009 menjadi 590,404.1.

Namun dengan perkembangan yang terjadi pada saat beberapa tahun terakhir di Indonesia yang mengalami krisis berkepanjangan, juga menyebabkan banyaknya industri kecil yang sulit untuk bertahan di bawah terpaan badai krisis.

Ada yang berpendapat untuk industri kecil sektor makanan tidak terlalu berdampak serius atas krisis ini, paling tidak hanya kenaikan dari bahan baku untuk mengolah produk mereka, dan membuat para pengusaha untuk memutar otak dengan memilih bahan yang tetap bermutu tanpa menaikkan harga jual.

Bersamaan dengan pertumbuhan ekonomi yang cepat, pergerakan berbagai industri seperti makanan dan minuman yang merupakan kebutuhan utama bagi konsumsi masyarakat akan terus berkembang diikuti dengan kebutuhan dan keinginan konsumen yang dinamis.

4.2 Gambaran Umum Perusahaan

4.2.1 Perusahaan UD Ratna Cake & Bakery

Ratna Cake & Bakery yang didirikan pada tahun 1976 oleh Ibu Ratna yang kemudian pada tahun 1998 di teruskan oleh Bpk Devy CH sebagai generasi kedua yang alumnus perguruan tinggi STIKI program informatika tahun 2000. Ratna Cake & Bakery merupakan sebuah usaha yang memproduksi cake dan bakery, nama produk utama yang di produksi oleh Ratna Cake & Bakery yaitu cake, kue tart, spiku, dan roti keju dan coklat yang langsung di awasi oleh ibu Ratna. Usaha ini di produksi atau dilakukan di rumah, penjualan dilakukan berdasarkan pesanan konsumen. Ratna Cake & Bakery bertempat di Yos Sudarso No 1 Malang yang memiliki 20 karyawan dan rata-rata perharinya memproduksi 300 unit. Dalam beberapa tahun Ratna Cake & Bakery berkembang dengan cepat sehingga dalam waktu 2 tahun sudah balik modal.

4.2.2 Perusahaan Kura-Kura

Perusahaan Kura-Kura didirikan dan di pimpin langsung oleh Bpk Tyo, beliau adalah salah satu alumnus dari Universitas Kristen Petra program Desain Interior tahun 1999. Kura-Kura merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan yang sudah berdiri sejak 2004 yang berpusat di kota Surabaya. Kura-Kura berlokasi di Jl. HR Muhammad 12 Kav 397, yang merupakan tempat penjualan dan tempat memproduksi aneka kue tart. Kue tart yang di produksi difokuskan pada pesanan untuk acara ulang tahun, tetapi juga melayani pesanan

untuk individu. Dengan seiringnya waktu berjalan untuk memenuhi kebutuhan pasar dan persaingan pemilik melakukan pembukaan cabang yang berada di Manyar Kertoarjo no 56, yang mana di cabang ini hanya menjual saja tidak melakukan produksi, jadi roti akan di kirim dari cabang yang berada di HR Muhammad 12 kav 397.

4.2.3 Perusahaan Kecap Naga Mas

Kecap Naga Mas yang didirikan pada tahun 1975 oleh Bpk Siartono yang kemudian pada tahun 2000 di teruskan oleh Ibu Elly Hartanti sebagai generasi kedua yang alumnus perguruan tinggi Widya Mandala program akuntansi tahun 1996. Kecap Naga Mas merupakan sebuah usaha yang memproduksi kecap. Pada saat awal pengelolaan Ibu Elly Hartanti di bantu oleh suaminya dalam mengelola. Sebagai generasi penerus yang bukan berlatar belakang di bidang makanan dan minuman maka Ibu Elly Hartanti masih dibantu oleh orang tuanya yang mendirikan usaha kecil ini. Usaha ini di produksi atau dilakukan di pabrik yang beralamat di Tembok Dukuh 114, penjualan dilakukan berdasarkan pesanan konsumen. Kecap Naga Mas memiliki 6 karyawan dan rata-rata memproduksi 250 unit.

4.2.4 Perusahaan Yen Hwa Pao

Perusahaan Yen Hwa Pao didirikan dan di pimpin langsung oleh Bpk Lie Tjie Fung, beliau adalah salah satu alumnus perguruan tinggi Widya Mandala program akuntansi angkatan 2000. Yen Hwa Pao merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan yang sudah berdiri sejak 2000 yang berpusat dikota Surabaya. Dengan berlatar belakang ilmu yang kurang sesuai, maka pendirian sebuah usaha ini atas bantuan orang tua beliau. Setelah itu baru dibuka usaha Bakpao ini. Semua pekerjaan di lakukan oleh Bpk Lie Tjie Fung sehingga semua keputusan harus melalui Bpk Lie Tjie Fung. Yen Hwa Pao berlokasi di jl.Pertiwi no 21, yang merupakan tempat penjualan dan tempat memproduksi aneka Bakpao. Bakpao yang di produksi difokuskan pada penjualan pesanan untuk individu. Yen Hwa Pao memiliki 10 karyawan dan rata-rata perbulan memproduksi 1200 unit.

4.2.5 Perusahaan UD Brownice Bakery

Perusahaan UD Brownice Bakery didirikan dan di pimpin langsung oleh ibu Mira J.Handojo, beliau adalah salah satu alumnus dari Universitas Kristen Petra program Desain Komunikasi Visual tahun 2003. Brownice bakery merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan yang sudah berdiri sejak Juli 2005 yang berpusat di kota Surabaya. Pendirian sebuah usaha roti dan cake ini atas pemikiran dari ibu Mira sendiri, dengan berlatar belakang ilmu yang kurang sesuai, maka beliau dengan rajin mengikuti kursus bakery dan pastry. Setelah itu barulah di buka usaha brownice bakery ini. Pada awal pembukaannya ibu Mira dibantu oleh suami dalam pemilihan alat-alat dan perlengkapan, setelah berjalan beberapa tahun semua langsung di awasi oleh ibu Mira sendiri baik dari proses produksi, keuangan, dan lainnya. Karena merasa dapat dilakukan dengan kemampuan sendiri walaupun tidak ada latarbelakang ekonomi, ibu Mira tidak menggunakan Manager dari awal pembukaan bakery ini.

Brownice bakery berlokasi di jl.ngagel jaya 21b, yang merupakan tempat penjualan dan tempat memproduksi aneka roti dan brownice. Brownice yang di produksi di sini yaitu brownice kukus, jadi pemilik memfokus kan pada brownice kukus dan aneka roti lainnya. Selain memproduksi secara masal Brownice bakery juga melayani pesanan, baik itu untuk sebuah acara ataupun untuk individu. Dengan seiring nya waktu berjalan untuk memenuhi kebutuhan pasar dan persaingan pemilik melakukan pembukaan cabang yang berada di pasar atom mall Lt.2 CA-46, yang mana di cabang ini hanya menjual saja tidak melakukan produksi, jadi roti akan di kirim dari cabang yang berada di ngagel jaya.

4.2.6 Perusahaan Alinda Cake

Alinda Cake didirikan pada tahun 2004 yang langsung di awasi oleh ibu Khalis Anlia. Beliau merupakan alumnus Widiya Mandala Surabaya angkatan 1985 program Manajemen. Alinda Cake yang didirikan pada tahun 2004 oleh ibu Khanis Anlia melalui sebuah hobby merupakan sebuah usaha yang memproduksi cake, nama produk utama yang di produksi oleh alinda cake yaitu Kopyang Ayam dan Kopyang Salad tuna, yang langsung di awasi oleh ibu Khanis Anlia. Melihat

dari cake kopyang yang biasanya tanpa isi atau rasa pada umumnya maka terpikirkan nya oleh ibu Khanis Anlia untuk melakukan inovasi dengan salad tuna dan ayam. Usaha ini di produksi atau dilakukan di rumah, penjualan dilakukan berdasarkan pesanan konsumen, yang rata-rata pesanan berkisar antara 250-500 biji. Alinda cake bertempat di Sutorejo Timur- 53.

4.2.7 Perusahaan Roti & Kue X

Roti & Kue X yang pertama berlokasi dikelola oleh ibu meliana pada tahun 1989 yang kemudian pada tahun 2000 dibukanya roti & kue X yang berlokasi di dharma husada no 121 oleh ibu Kartika yang merupakan anak dari ibu Meliana sejak itu pengelolaan roti & kue X di teruskan oleh ibu kartika sebagai generasi kedua, beliau merupakan alumnus Universitas surabaya angkatan 1999 dengan kepemilikan ibu kartika sendiri, jadi ada 2 kepemilikan tapi dengan brand yang sama. Dengan permintaan yang cukup banyak serta untuk memperluas pangsa pasar maka di bukanya cabang yang berlokasi di nginden 85. kurang lebih Roti & Kue X memiliki 20 karyawan dan rata-rata perharinya memproduksi 200 unit. Tempat memproduksi roti dan kue di lakukan pada toko yang berlokasi di dharma husada no 121 sedangkan untuk yang di cabang nginden akan dikirim dari dharma husada setiap harinya.

4.2.8 Perusahaan Mimo

Mimo Cake yang berlokasi di ngagel jaya selatan IV/14A yang didirikan oleh ibu Injantni pada tahun 1985, yang mana pada saat sekarang sudah di kelola oleh anak dari ibu Injantni yang bernama ibu Indah sari wulan atau dapat dikatakan sudah berpindah ke generasi kedua yang alumnus perguruan tinggi Widiya Mandala program akuntansi angkatan 1985 atau sebagai generasi kedua dalam pengelolaan Mimo ini., mimo melayani pemesanan kue tart untuk pernikahan, kue ulang tahun untuk anak-anak, snack-snack kering serta mini snack, adapun produk minisnack nya seperti kuping gajah, snack keju, sus kering. Mimo cake di kelola oleh ibu sari wulan kurang lebih 19 tahun, yang mana semua di urus atau di kelola sendiri oleh beliau dan di awasi langsung serta terlibat

proses produksi, bahan-bahan pun langsung di cari sendiri oleh beliau. Proses produksi di lakukan di rumah beliau sendiri yang kemudian pesanan-pesanan tersebut di antarkan ke alamat pemilik. Dengan sudah lama nya berkiprah dalam industry ini, usaha ibu indah cukup ramai dan banyak dikenal oleh masyarakat.

4.2.9 Perusahaan Wangsa Jaya Food

Wangsa Jaya Food adalah sebuah perusahaan perorangan yang bergerak dalam industri makanan dan minuman. Perusahaan ini didirikan sejak tahun 2000 dan mulai beroperasi tahun 2000 pula. Perusahaan ini terletak di Surabaya, Jawa Timur. Ada pun produk yang diproduksi oleh perusahaan ini yaitu kecap. Sejak tahun berdiri, perusahaan ini berbentuk perusahaan perorangan dengan model bisnis utama yaitu produksi masak dan pesanan. Awalnya perusahaan ini didirikan oleh pemilik bersama orang tuanya yang kemudian dikelola oleh pemilik itu sendiri yaitu Ibu Melda. Perusahaan ini pada mulanya hanya memiliki 10 orang karyawan yang kemudian bertambah menjadi 15 orang.

4.2.10 Perusahaan Mel Bakery

Mel Bakery adalah sebuah usaha kecil yang bergerak dalam industri makanan dan minuman yang berlokasi di Wonorejo Permai, Surabaya, Jawa Timur. Mel Bakery ini memproduksi roti dengan berbagai model sesuai dengan design buatan sendiri dan sesuai pesanan. Setiap harinya Mel Bakery memproduksi ± 150 unit. Mel Bakery ini didirikan pada tahun 2004. Adapun status tempat usaha pada saat didirikan yaitu sewa / kontrak yang pada akhirnya status tempat usaha tersebut berubah menjadi milik sendiri. Dari tahun pendirian usaha, hingga saat ini, jumlah pekerjanya yaitu 12 orang.

4.2.11 Perusahaan Jamu Tradisional Ny.Donk

Jamu Tradisional Ny.Donk adalah perusahaan kecil yang memproduksi jamu tradisional dalam bentuk sachet yang kemudian dikemas dalam karton, di mana dalam satu karton terdapat 5 sachet. Selain memproduksi dalam bentuk sachet yang dikemas dalam karton, perusahaan ini juga menerima pesanan dalam

ukuran kemasan yang lebih besar. Bahan baku yang digunakan untuk proses produksinya pun merupakan bahan-bahan alami, sehingga jamu tersebut dikenal dengan jamu tradisional karena bahan-bahan yang digunakan bersifat alami atau berasal dari tumbuh-tumbuhan. Perusahaan kecil ini terletak di daerah Mojokerto, Jawa Timur. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2002 dengan jumlah karyawan 8 orang hingga saat ini. Sistem pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan ini yaitu selain memiliki gerai sendiri, perusahaan ini juga menitipkan produknya ke beberapa toko.

4.2.12 Perusahaan Jaya Raya Food

Perusahaan ini didirikan pada tahun 2007 oleh Bpk.Mediato. Perusahaan ini bergerak dalam bidang industri makanan dan minuman yang berlokasi di Mojokerto, Jawa Timur. Jaya Raya food merupakan perusahaan yang memproduksi makanan snack yang berupa pilus. Biasanya setiap harinya perusahaan ini memproduksi \pm 200 unit. Adapun jumlah tenaga kerjanya yaitu 15 orang.

4.2.13 Perusahaan PT. Sanrio Bakery

PT. Sanrio Bakery merupakan perusahaan roti yang berdiri pada tahun 1999 oleh Bapak Gunawan yang kemudian pada tahun 2006 mulai dikelola oleh Bapak Rocky Gunawan sebagai generasi kedua yang merupakan alumnus universitas katholik Widya Mandala Surabaya, dengan program studi ekonomi manajemen tahun 2005/2009.

Sanrio Bakery merupakan sebuah unit usaha yang memproduksi roti, dengan nama produk utama berupa roti seperti roti tawar, roti keju, coklat dan aneka macam jenis roti lainnya.

Usaha ini berada di sebuah kawasan ruko di jalan bhayangkara no 22 Mojokerto, yang berfungsi sebagai tempat produksi dan lokasi penjualan hasil produksi. Model utama bisnis yang ditekuni oleh Sanrio Bakery meliputi produksi massal, pesanan dan distribusi yang tersebar di Mojokerto, Jombang dan

sekitarnya. Sanrio Bakery mampu memproduksi roti rata-rata perhari sekitar 250 unit namun hal itu masih tergantung pada banyak tidaknya pesanan yang diterima.

Dalam beberapa tahun kemudian, Sanrio Bakery telah berkembang cukup pesat, sehingga dalam kurun waktu kurang lebih 1,5 tahun perusahaan ini telah berhasil balik modal (*payback period*).

4.2.14 Perusahaan UD. Heaven Bread & Resto

UD Heaven Bread & Resto merupakan perusahaan yang bergerak tidak hanya di bidang jasa resto tetapi juga memproduksi produk makanan berupa roti yang didirikan pada tahun 2005 oleh pemiliknya bernama Bapak Gunawan Saputro alumni dari universitas Tujuh Belas Agustus fakultas ekonomi program manajemen tahun 1992/1996.

Usaha ini terletak di jalan Mojopahit 48 Mojokerto, yang selain berfungsi sebagai tempat tinggal pemilik juga lokasi produksi dan penjualan hasil produksi. Nama produk utama yang diproduksi oleh usaha ini berupa roti, cake, tart dan aneka kue basah lainnya. Sedangkan model utama bisnis yang ditekuni oleh Heaven Bread merupakan produksi massal, dan pesanan yang rata-rata perharinya mampu memproduksi sekitar 180 unit tergantung pada banyak tidaknya pesanan yang diterima.

Seiring dengan berjalannya waktu usaha ini semakin berkembang sehingga dalam kurun waktu 1,5 tahun UD Heaven Bread & Resto sudah berhasil balik modal dan membuka satu cabang lagi di kawasan kompleks pertokoan di Mojokerto yang berfungsi sebagai tempat penjualan dari produk-produk roti Heaven Bread saja.

4.2.15 Perusahaan UD. Ny Senter

UD. Ny Senter merupakan perusahaan turun temurun yang bergerak dalam bidang pengolahan jamu yang masih mempertahankan cita rasa asli tradisional. Perusahaan jamu ini pertama kali didirikan pada tahun 1951 di Kertosono oleh pendirinya bernama Nyonya Senter, yang selanjutnya pada tahun 2002, perusahaan jamu ini mulai dikelola oleh Ibu Ayundari Kesuma.

Ibu Ayundari Kesuma merupakan pemilik dan generasi ketiga yang mengelola perusahaan jamu Ny. Senter. Beliau merupakan alumnus dari Sekolah Tinggi Teknik Surabaya fakultas Teknik program Informatika pada tahun 1989/1994.

Dalam sehari perusahaan jamu yang berada di jalan Jendral A. Yani no.38 Kertosono ini, mampu memproduksi sekitar 300 bungkus jamu kemasan yang dibuat untuk melayani penjualan secara masal dan distribusi.

Dalam periode 1,5 tahun perusahaan jamu yang dikelola oleh Ibu Ayundari tersebut sudah berhasil balik modal.

4.2.16 Perusahaan PT. Sido Jodo

PT Sido Jodo merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pengelolaan jamu kemasan serta beraneka macam minuman kesehatan lainnya secara modern. Perusahaan jamu yang terletak di kawasan pergudangan daerah Mojokerto ini pertama kali didirikan oleh pemiliknya yang bernama Bapak Kusherdianto pada tahun 1994 dengan nama awal perusahaan yaitu UD Sido Sehat.

Dalam kegiatan produksinya sehari-hari perusahaan jamu ini mampu memproduksi hingga 500 unit yang dilakukan untuk melayani penjualan secara masal dan distribusi ke berbagai daerah di Jawa Timur.

Mulai tahun 2005 perusahaan jamu ini mulai dikelola oleh Bapak Ollen Kusnawa sebagai generasi kedua dari pemilik usaha. Beliau merupakan alumnus dari universitas Kristen Petra fakultas teknik program industri pada tahun 2001/2005.

Seiring dengan berjalannya waktu, perusahaan jamu ini semakin berkembang pesat yang tampak melalui meningkatnya jumlah omzet dan produksi perusahaan. Sehingga dalam kurun waktu 1 tahun saja perusahaan jamu ini sudah berhasil balik modal.

4.2.17 Perusahaan Porong Mandiri

Porong mandiri adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang makanan. Porong Mandiri merupakan sebuah industri kecil menengah yang terletak di jl. Hr Muhammad 73A Surabaya. Usaha yang didirikan pada tahun 2000 ini, memproduksi ote – ote setiap harinya. Di awal usaha, dalam sehari ote – ote yang diproduksi hanya sekitar 7000 buah, namun sekarang sudah mencapai 8000 buah per harinya. Erik minarto si pemilik usaha yang memulai bisnis dengan modal Rp 500.000 ini sekarang dapat membuka cabang sebanyak 2 dan pelanggannya meningkat sampai 35 orang.

4.2.18 Perusahaan Alster Progo

Alster progo merupakan perusahaan ice cream yang berdiri pada tahun 1989 oleh Indriana Budiman yang merupakan alumnus Universitas Katholik Widya Mandala Surabaya, dengan program studi fakultas pertanian jurusan pangan dan gisi tahun 1986/1990.

Alster Progo merupakan sebuah unit usaha yang memproduksi ice cream. Usaha ini berada di sebuah kawasan Trunojoyo 55 Surabaya, yang berfungsi sebagai tempat produksi dan lokasi penjualan hasil produksi. Alster Progo memproduksi ice cream rata-rata perhari sekitar 900 buah di awal usahanya, namun sekarang seiring majunya usaha sudah menjadi 1500 buah.

Dalam beberapa tahun kemudian, Alster Progo telah berkembang cukup pesat, sehingga dalam kurun waktu kurang lebih 2 tahun perusahaan ini telah berhasil balik modal (*payback period*). Sampai saat ini Alster Progo telah memiliki 3 cabang dan pelanggan yang meningkat dari 15 orang menjadi 20 orang.

4.2.19 Perusahaan Roti In

Roti In merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pangan berupa roti yang didirikan pada tahun 1928 oleh pemiliknya bernama Kiok alumni dari Universitas Surabaya fakultas ekonomi program manajemen tahun 1983/1987. Usaha ini terletak di jalan Jemur Sari 128 Surabaya, yang selain berfungsi sebagai lokasi produksi juga sebagai tempat penjualan hasil produksi. Perusahaan roti ini

rata-rata perharinya mampu memproduksi sekitar 30.000 buah, dari yang sebelumnya hanya 3000 buah. Seiring dengan berjalannya waktu usaha ini semakin berkembang sehingga dalam kurun waktu 2 tahun usaha roti ini sudah berhasil balik modal dan membuka satu cabang lagi yang sampai sekarang jumlah cabangnya mencapai 7 yang berfungsi sebagai tempat penjualan dari produk-produk roti.

4.2.20 Perusahaan La Ricchi

La Ricchi adalah sebuah usaha kecil yang bergerak dalam industri makanan yang terletak di jl. Musi 43 Surabaya, Jawa Timur. La Ricchi ini memproduksi ice cream dengan berbagai rasa yang sesuai dengan lidah kita. Setiap harinya usaha ice cream ini memproduksi ± 2000 buah dari yang awalnya hanya 500 buah saja. Usaha milik Robert Lukito ini didirikan pada tahun 2001. Adapun status tempat usaha pada saat didirikan yaitu bangunan milik sendiri berupa ruko. Dari tahun pendirian usaha, hingga saat ini, jumlah pekerjanya yaitu 11 orang dan pelanggan yang meningkat dari 5 orang menjadi 15 orang.

4.3 Analisa Data

4.3.1 Analisa Deskriptif Alumni PTS

4.3.1.1 Aspek Pendidikan

Aspek pendidikan dapat dilihat dari jenjang studi, perguruan tinggi, fakultas, dan program studi.

Tabel 4.1. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Jenjang Studi di Jawa Timur

Jenjang Studi	Frekuensi	Persentase
D3/D4	2	10
S-1	18	90
Total	20	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa mayoritas pemilik usaha kecil makanan dan minuman lulusan S-1 sebanyak 18 orang, hanya 2 orang saja yang lulusan D3/D4.

Tabel 4.2. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Universitas di Jawa Timur

Nama PTN/PTS	Frekuensi	Persentase
STIKI	1	5
STTS	1	5
Ubaya	5	25
UK Petra	4	20
Unika WM	7	35
Untag	1	5
UWK	1	5
Total	20	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel di atas pengusaha kecil makanan dan minuman paling banyak berasal dari perguruan tinggi Unika WM dengan 35% dari keseluruhan atau sebanyak 7 perusahaan. Sedangkan yang paling sedikit terdapat dari 4 universitas yaitu STIKI terdapat 1 perusahaan atau sebesar 5% , STTS terdapat 1 perusahaan atau sebesar 5%, Untag terdapat 1 perusahaan atau sebesar 5%, dan UWK terdapat 1 perusahaan atau sebesar 5%.

Tabel 4.3. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Fakultas dan Program Studi di Jawa Timur

Fakultas	Program Studi	Frekuensi	Persentase
Ekonomi	Akuntansi	6	30
	Manajemen	6	30
Pertanian	Pangan & Gizi	2	10
Seni & Design	Desain interior	1	5
	DKV	1	5
Teknik	Industri	1	5
	Informatika	2	10
	Sipil	1	5
Total		20	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel di atas dapat di ketahui bahwa dari ke 20 pemilik usaha kecil makanan dan minuman memiliki program studi yang berbeda-beda. Dapat dilihat bahwa yang menjalankan usaha kecil industri makanan dan minuman sebagian besar adalah fakultas ekonomi sebesar 60% masing-masing dari akuntansi dan manajemen yang memiliki 6 perusahaan. Sedangkan pada teknik industri terdapat 1 perusahaan karena tidak ada hubungan antara industri makanandan minuman dengan teknik industri karena lebih kepada industri kreatif.

Tabel 4.4. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Sumber Utama Biaya Kuliah di Jawa Timur

		Sumber utama Biaya Kuliah		Total
		orang tua	Sendiri	
Jenis Kelamin	laki-laki	9	0	9
	perempuan	10	1	11
Frekuensi		19	1	20
Persentase		95	5	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa 95% sumber utama biaya kuliah pemilik berasal dari orang tua, hanya 1 orang perempuan yang sumber utama biaya kuliah nya berasal dari sendiri.

Tabel 4.5. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Tempat Tinggal Pada Masa Kuliah di Jawa Timur

		Tempat tinggal masa kuliah				Total
		orang tua	kost	saudara	Lainnya	
Jenis Kelamin	laki-laki	5	2	1	1	9
	perempuan	7	1	2	1	11
Frekuensi		12	3	3	2	20
Persentase		60	15	15	10	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dapat diketahui berdasarkan hasil analisa diatas bahwa ada 12 orang yang bertempat tinggal bersama orang tua pada masa kuliah, 3 orang yang kost, 3 orang di tempat saudara dan 2 orang lainnya.

4.3.1.2 Aspek Demografi

Berikut adalah aspek demografis dari para pemilik usaha kecil makanan dan minuman di Jawa timur.

Tabel 4.6. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Demografis Alumnus di Jawa Timur

Demografis Alumnus		Frekuensi	Persentase
Jenis Kelamin	Laki-laki	9	45
	Perempuan	11	55
Usia	< 25 th	3	15
	25 th - 35 th	9	45
	36 th - 45 th	6	30
	46 th - 55 th	2	10
Status Perkawinan	Tidak Kawin	6	30
	Kawin	14	70
Agama	Kristen/Katolik	17	85
	Hindu/Budha	3	15
Organisasi Budaya	Indonesia	1	5
	Tionghoa	19	95
Pekerjaan Orang Tua	Pedagang	4	20
	Wiraswasta	16	80

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan hasil analisa dapat dilihat pada tabel di atas bahwa mayoritas pendiri usaha kecil industri makanan dan minuman adalah perempuan yaitu sebanyak 11 orang atau 55%, sedangkan 9 orang atau 45% yang lain adalah laki-laki. Dari usia terlihat bahwa paling banyak pemilik usaha kecil berada pada usia 25 th – 35 th sebanyak 9 orang atau 45%. Mayoritas para pemilik sudah menikah dengan jumlah 14 orang atau 70% dari total keseluruhan. Kemudian mayoritas

memeluk agama Kristen/Katolik dengan persentase 85% atau 17 orang. Organisasi budaya para pemilik usaha kecil secara keseluruhan yaitu Tionghoa dengan jumlah 19 orang atau 95%. Para orang tua dari pemilik pekerjaannya sebagai wiraswasta sebesar 80%, dapat dilihat dari latar belakang budaya Tionghoa mereka memiliki sifat mandiri yang tinggi dalam usaha, dengan ketekunan dan kerja keras sehingga adanya usaha yang tetap berjalan sejak dulu hingga sekarang .

Tabel 4.7. Tabulasi silang Orientasi Budaya pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Jenis Kelamin di Jawa Timur

Kelompok Usia			Orientasi budaya		Total
			Indonesia	Tionghoa	
< 25 th	Jenis Kelamin laki-laki			3	3
	Total			3	3
25 - 35 th	Jenis Kelamin laki-laki			5	5
	perempuan			4	4
	Total			9	9
36 th - 45 th	Jenis Kelamin perempuan	1		5	6
	Total	1		5	6
46 th - 55 th	Jenis Kelamin laki-laki			1	1
	perempuan			1	1
	Total			2	2

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Pada tabel di atas dapat dilihat pemilik usaha kecil laki-laki pada kelompok usia kurang dari 25 tahun-55 tahun dengan orientasi budaya Tionghoa berjumlah 9 orang. Sedangkan pemilik usaha kecil perempuan kelompok usia 25 tahun-55 tahun dengan orientasi budaya tionghoa 10 orang dan 1 orang dengan orientasi budaya Indonesia. Maka dapat dilihat di sini baik itu laki-laki atau perempuan mayoritas orientasi budayanya Tionghoa.

Tabel 4.8. Tabulasi silang Status Perkawinan pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Jenis Kelamin di Jawa Timur

Kelompok Usia			Status Perkawinan		Total
			tidak kawin	kawin	
<25 th	Jenis Kelamin laki-laki		3		3
	Total		3		3
25 - 35 th	Jenis Kelamin laki-laki		3	2	5
	perempuan		0	4	4
	Total		3	6	9
36 th - 45 th	Jenis Kelamin perempuan			6	6
	Total			6	6
46 th - 55 th	Jenis Kelamin laki-laki			1	1
	perempuan			1	1
	Total			2	2

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa pemilik usaha kecil laki-laki pada kelompok usia kurang dari 25 tahun-55 tahun ada 6 orang yang belum menikah dan 3 orang sudah menikah. Pemilik usaha kecil perempuan dengan kelompok usia 25-55 tahun dengan jumlah 11 orang semuanya telah menikah.

Tabel 4.9. Tabulasi silang Agama pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Jenis Kelamin di Jawa Timur

Kelompok Usia			Agama yang dianut		Total
			kristen/ katholik	hindu/ budha	
< 25 th	Jenis Kelamin laki-laki		2	1	3
	Total		2	1	3
25 - 35 th	Jenis Kelamin laki-laki		5	0	5
	perempuan		3	1	4
	Total		8	1	9
36 th - 45 th	Jenis Kelamin perempuan		5	1	6
	Total		5	1	6
46 th - 55 th	Jenis Kelamin laki-laki		1		1
	perempuan		1		1
	Total		2		2

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa laki-laki dengan jumlah 8 orang menganut agaman Kristen/Katolik dan 1 orang yang menganut agama hindu/budha. Sedangkan pada perempuan 9 orang menganut agama Kristen/Katolik dan 2 orang yang menganut agama hindu/budha. Dengan latar belakang budaya Tionghoa pada umumnya anak-anak mereka atau para pemilik usaha kecil yang sekarang akan menganut agama Kristen/Katolik atau Hindu/Budha dan begitu seterusnya untuk generasi berikutnya.

Tabel 4.10. Tabulasi silang Pekerjaan Orang Tua pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Jenis Kelamin di Jawa Timur

Kelompok Usia		Pekerjaan Orang Tua		Total
		Pedagang	Wiraswasta	
< 25 th	Jenis Kelamin laki-laki		3	3
	Total		3	3
25 - 35 th	Jenis Kelamin laki-laki	0	5	5
	perempuan	1	3	4
	Total	1	8	9
36 th - 45 th	Jenis Kelamin perempuan	2	4	6
	Total	2	4	6
46 th - 55 th	Jenis Kelamin laki-laki	1	0	1
	perempuan	0	1	1
	Total	1	1	2

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa pemilik usaha kecil laki-laki yang pekerjaan orang tuanya sebagai pedagang sebanyak 1 orang dan 8 orang lainnya sebagai wiraswasta. Sedangkan pada pemilik usaha kecil perempuan yang pekerjaan orang tuanya sebagai pedagang 3 orang dan 8 orang lainnya sebagai wiraswasta. Dengan latar belakang budaya tionghoa kecenderungan pekerjaan orang tua dari para pemilik usaha kecil yaitu sebagai pedagang dan wiraswasta.

4.3.2 Analisa Deskriptif profil bisnis pada usaha kecil makanan dan minuman

4.3.2.1 Aspek profil bisnis usaha kecil yang didirikan

Berikut adalah deskriptif profil bisnis usaha kecil pada industri makanan dan minuman di Jawa Timur.

Tabel 4.11. Tabulasi silang Nama Perusahaan pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman terhadap Lokasi Usaha di Jawa Timur

Nama Perusahaan	Lokasi Usaha				Total
	Kertosono	Malang	Mojokerto	Surabaya	
alinda cake	0	0	0	1	1
Alster Progo	0	0	0	1	1
brownice bakery	0	0	0	1	1
Heaven Bread & Resto	0	0	1	0	1
Jaya Raya Food	0	0	1	0	1
Kecap manis naga mas	0	0	0	1	1
Kura-kura cake	0	0	0	1	1
La Ricchi	0	0	0	1	1
Mel Bakery	0	0	0	1	1
mimo	0	0	0	1	1
Porong Mandiri	0	0	0	1	1
PT Sido Jodo	0	0	1	0	1
PT. Sanrio	0	0	1	0	1
Ratna cake&bakery	0	1	0	0	1
Roti In	0	0	0	1	1
roti melly	0	0	0	1	1
UD. Ny Senter	1	0	0	0	1
UD.Nyi Donk	0	0	1	0	1
Wangsa Jaya Food	0	0	0	1	1
Yen hwa pao	0	0	0	1	1
Total	1	1	5	13	20

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan hasil analisa di atas terdapat 13 perusahaan lokasi usaha kecil makanan dan minuman berada di kota Surabaya, sebagai kota pusat perekonomian yang tinggi di daerah Jawa Timur membuat para pengusaha mencoba melakukan usaha di kota Surabaya. Perusahaan yang berlokasi di Kertosono yaitu UD.Nyi Senter dan yang berlokasi di kota Malang yaitu Ratna Cake. Sedangkan yang lainnya tersebar ke beberapa wilayah.

Tabel 4.12. Tabulasi silang Nama Perusahaan pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman terhadap Status Tempat Usaha di Jawa Timur

Nama Perusahaan	Status tempat usaha					Total
	rumah milik sendiri	ruko/rukan milik sendiri	tempat usaha lain milik sendiri	ruko/rukan sewa/kontrak	tempat usaha lain sewa/kontrak	
alinda cake	1	0	0	0	0	1
Alster Progo	1	0	0	0	0	1
brownice bakery	0	1	0	0	0	1
Heaven Bread & Resto	1	0	0	0	0	1
Jaya Raya Food	0	0	1	0	0	1
Kecap manis naga mas	0	0	1	0	0	1
Kura-kura cake	0	0	0	1	0	1
La Ricchi	0	1	0	0	0	1
Mel Bakery	0	0	0	1	0	1
mimo	1	0	0	0	0	1
Porong Mandiri	0	0	0	1	0	1
PT Sido Jodo	0	0	1	0	0	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan hasil analisa di atas dapat di ketahui bahwa perusahaan yang berbentuk UD atau informal biasanya melakukan produksi dan transaksi di rumah pemilik, selain produksi yang tidak terlalu besar dan cukup untuk memenuhi kebutuhan pelanggan jadi produksinya dan distribusinya dilakukan di satu tempat terutama pada usaha kecil makanan dan minuman ini. Dari total 8 pemilik usaha tersebut semuanya memiliki badan usaha UD dan informal seperti Mimo, Yen Hwa Pao, Alinda Cake, Heaven Bakery, UD.Nyi Donk. Untuk perusahaan yang memiliki ruko/rukan milik sendiri umumnya sudah memiliki karyawan yang cukup banyak, produksi yang cukup banyak, bahan baku yang banyak dan perhitungan dari segi layout untuk menunjang penjualan produk sehingga tidak memungkinkan untuk dilakukan di rumah, ada 5 perusahaan yang berstatuskan ruko/rukan milik sendiri yaitu Roti Melly, Brownice Bakery, PT.Sanrio, Roti In, La Ricchi. Untuk beberapa perusahaan yang sudah cukup lama berdiri seperti Kecap Naga Mas maka memiliki pabrik sendiri untuk produksi kecap nya. Perusahaan yang sudah berukuran besar atau PT umumnya pasti mempunyai

gudang sendiri untuk produk-produk mereka seperti PT.Sido Jodo dan Jaya Raya. Ada 3 perusahaan yang tidak langsung memutuskan untuk memiliki ruko/rukan dalam salesnya, namun dengan menyewa untuk mengantisipasi perubahan ekonomi sewaktu-waktu.

Tabel 4.13. Tabulasi silang Nama Perusahaan pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman terhadap Badan Usaha di Jawa Timur

Nama Perusahaan	Bentuk Badan Usaha				Total
	UD	CV	PT	Informal	
alinda cake	0	0	0	1	1
Alster Progo	1	0	0	0	1
brownice bakery	1	0	0	0	1
Heaven Bread & Resto	1	0	0	0	1
Jaya Raya Food	1	0	0	0	1
Kecap manis naga mas	0	0	0	1	1
Kura-kura cake	0	0	0	1	1
La Ricchi	1	0	0	0	1
Mel Bakery	1	0	0	0	1
mimo	0	0	0	1	1
Porong Mandiri	1	0	0	0	1
PT Sido Jodo	0	0	1	0	1
PT. Sanrio	0	0	1	0	1
Ratna cake&bakery	1	0	0	0	1
Roti In	0	1	0	0	1
roti melly	1	0	0	0	1
UD. Ny Senter	1	0	0	0	1
UD.Nyi Donk	1	0	0	0	1
Wangsa Jaya Food	1	0	0	0	1
Yen hwa pao	0	0	0	1	1
Total	12	1	2	5	20

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat bahwa terdapat 12 perusahaan yang bentuk badan usahanya adalah UD. 5 perusahaan berbentuk informal, 2 perusahaan berbentuk PT seperti PT.Sanrio dan PT.Sidojodo dan 1 perusahaan yang lain berbentuk badan usaha CV, yaitu Roti In. Dengan kategori masih dalam usaha kecil maka kebanyakan badan usaha berupa UD. Usaha kecil yang

bertempatkan di rumah pemilik kebanyakan berstatuskan informal karena produksi dan transaksi banyak dilakukan di rumah itu sendiri seperti Alinda Cake, Kecap Manis Naga Mas, Kura-Kura Cake, Mimo, dan Yen Hwa Pao. Dapat dilihat 17 perusahaan baik itu UD maupun informal yang artinya banyaknya permintaan beragam dari masyarakat akan kebutuhan makanan dan minuman sehingga membuat para pengusaha terus bermunculan dengan inovasinya.

Tabel 4.14. Tabulasi silang Nama Perusahaan pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman terhadap Bentuk Utama Bisnis di Jawa Timur

Nama Perusahaan	Bentuk Utama Bisnis		Total
	Business to Consumer	Kombinasi	
alinda cake	1	0	1
Alster Progo	0	1	1
brownice bakery	1	0	1
Heaven Bread & Resto	1	0	1
Jaya Raya Food	1	0	1
Kecap manis naga mas	1	0	1
Kura-kura cake	1	0	1
La Ricchi	1	0	1
Mel Bakery	1	0	1
mimo	1	0	1
Porong Mandiri	1	0	1
PT Sido Jodo	0	1	1
PT. Sanrio	0	1	1
Ratna cake&bakery	1	0	1
Roti In	1	0	1
roti melly	1	0	1
UD. Ny Senter	0	1	1
UD.Nyi Donk	1	0	1
Wangsa Jaya Food	1	0	1
Yen hwa pao	1	0	1
Total	16	4	20

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari tabel di atas maka mayoritas perusahaan kecil makanan dan minuman di Jawa Timur memiliki bentuk utama bisnis yaitu *Business to Costumer* sebanyak 17 perusahaan, hanya 3 saja yang kombinasi *Business to Business* dan *Business to Consumer* seperti Alster Progo, PT.Sido Jodo, PT.Sanrio, dan Ud.Nyi Senter. Dapat di simpulkan usaha yang bergerak dalam menjual makanan dan minuman akan melakukan layanan *Business to Consumer* secara langsung.

4.3.2.2 Aspek profil bisnis usaha kecil pada periode

Berikut tabel yang menggambarkan profil bisnis usaha kecil dari periode ke periode berikutnya

Tabel 4.15. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman Menurut Profil Bisnis Dalam Periode di Jawa Timur

	Periode awal				Periode balik modal				Periode growth			
	Mean	Max	Min	S.Dev	Mean	Max	Min	S.Dev	Mean	Max	Min	S.Dev
Payback	0	0	0	0	18.6	60	6	11.95	137.9	960	12	225.915
Jumlah Manager	0.8	2	0	0.7	1.05	3	0	0.94	1.35	5	0	1.35
Jumlah Supervisor	0.95	4	0	1.1	1.3	6	0	1.42	1.85	10	0	2.28
Tenaga Kerja	7.5	15	2	4.08	9.55	15	2	4.25	11.9	20	5	4.96
Jumlah Produksi	747.5	7000	50	1607.9	1120.5	7000	100	1968.7	2602.5	30000	200	6691.91
Jumlah omzet	19.51	60	0.25	13.83	31.26	60	4,5	19.16	54.7	150	25	31.74
Modal Kerja	63.45	500	0.05	106.91	76.75	500	0	115.36	128.25	650	0	157.38
Aset Tetap	61.6	300	10	77.99	57.5	300	0	76.92	242	1200	0	375.17
Jumlah usaha	1.05	2	0	0.39	0.8	2	0	0.52	1.2	4	0	1.01
Jumlah Cabang	0.2	1	0	0.41	0.3	2	0	0.57	1.15	7	0	1.9
Jumlah Pelanggan	29.55	80	5	21.69	44.6	100	10	30.87	61.75	150	0	47.19
Jumlah Pemasok	4.5	15	0	4.3	5.45	15	0	3.89	7.2	15	0	4.43
Jumlah Pinjaman	0.35	6	1	1.35	2.5	50	0	11.18	25	500	0	111.8

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari tabel di atas untuk payback dapat dilihat pada periode balik modal bahwa rata-rata perusahaan mencapai balik modal dalam 19 bulan, namun ada yang mencapai dalam 6 bulan saja tapi ada 1 perusahaan yang mencapai 5 tahun

yaitu Roti melly. Pada periode *growth* rata-rata perusahaan sudah memasuki pertumbuhan selama 11 tahun. Ada perusahaan yang memasuki periode *growth* setelah 1 tahun seperti PT.Sido Jodo, Wangsa Jaya Food, UD.Nyi Donk karena perusahaan tersebut masih relatif baru. Seperti Roti in berdiri sejak tahun 1928 berdasarkan perhitungan hingga saat sekarang perusahaan Roti in telah melawati periode *growth* selama 80 tahun lamanya.

Pada jumlah manager dapat dilihat pada masa periode awal berdiri rata-rata jumlah manager di 20 perusahaan yaitu 1. Dengan jumlah terendah 0 dan maksimal 2, perusahaan yang tidak menggunakan manager seperti Kecap Manis Naga Mas, Roti Melly, Brownice Bakery, Mimo, Alinda Cake, Mel Bakery, dan UD.Nyi Donk (lihat dalam lampiran) jumlah pegawai yang tidak terlalu banyak dan lingkup usaha yang tidak terlalu luas pada awal berdiri membuat pemilik mengatur sendiri usahanya. Sedangkan yang menggunakan 2 manajer yaitu perusahaan Kura-Kura Cake, Wangsa Jaya Food, dan Roti in (lihat dalam lampiran) dari jumlah karyawan, omset, membuat perusahaan ini harus menggunakan manager untuk mengatur kinerja dalam perusahaan. Pada periode balik modal rata-rata memiliki manager 1 orang dengan jumlah minimum 0 dan maksimum 3. Pada saat pertumbuhan jumlah minimum manager tetap pada angka 0 di karenakan usaha yang di kelola kecil dan bisa ditangani sendiri oleh pemilik usaha hingga pada masa *growth* dan jumlah maksimal pada angka 5 artinya bagi perusahaan yang terus membesar pada masa *growth* akan menambah manager dalam pengaturan usahanya. Dengan penambahan rata-rata manajer 1 orang.

Pada tenaga kerja dari tabel di atas dapat dilihat bahwa jumlah tenaga kerja di 20 perusahaan pada periode awal paling sedikit 2 orang, biasanya perusahaan yang memproduksi di rumah sendiri memiliki karyawan yang sedikit pada awalnya seperti Alinda Cake, Mimo, Kecap Naga Mas, Ratna Cake. Ada yang memiliki jumlah karyawan 15 pada periode awal ditinjau dari modal kerja yang cukup besar sehingga memiliki karyawan yang besar pula. Pada periode *growth* penambahan karyawan dengan rata-rata 12 orang, jumlah paling sedikit 2 karyawan pada perusahaan mimo karena dengan 2 karyawan tersebut masih dapat memenuhi

pesanan dari para pelanggan, sedangkan paling banyak berjumlah 20 orang pada perusahaan Porong mandiri.

Pada jumlah produksi dari 20 perusahaan berdasarkan tabel di atas dapat dilihat pada periode awal seperti perusahaan Alinda Cake dan Kecap Manis Naga Mas hanya melakukan produksi 50 unit dan yang melakukan produksi terbesar yaitu perusahaan porong mandiri yang memproduksi makanan ote-ote tiap harinya. Pada masa balik modal jumlah produksi pada tiap perusahaan meningkat seperti Alinda Cake meningkat menjadi 100 unit dan Naga Mas yang meningkat menjadi 150 unit. Dengan jumlah produksi terbanyak pada masa balik modal yaitu perusahaan porong mandiri, terus meningkatnya rata-rata produksi 20 perusahaan dari periode ke periode. Memasuki periode *growth* Heaven Bread&Resto yang berlokasi di Mojokerto mencapai produksi 200 unit dan Roti In yang berlokasi di Surabaya mengalami peningkatan beberapa kali lipat dari masa balik modal dengan 6500 unit menjadi 30000 unit pada masa pertumbuhan.

Pada jumlah omzet dapat dilihat di tabel bahwa pada periode awal berdiri seperti Roti Ratna mendapatkan omzet sebesar Rp. 250.000,-/tahun pada tahun 1976 sedangkan perusahaan porong mandiri yang memproduksi produknya dalam jumlah yang banyak mendapatkan omzet sebesar Rp.60.000.000,- /tahun pada periode awal. Memasuki masa balik modal rata-rata tiap perusahaan mengalami peningkatan omzet. Pada masa *growth* omzet Porong Mandiri mencapai Rp.150.000.000,-/bulan. Dengan modal yang besar membuat Porong Mandiri terus berkembang dengan pesat.

Pada modal kerja investasi yang besar dilakukan oleh pemilik UD.porong mandiri menghasilkan sesuai apa yang diharapkan dengan modal kerja sebesar Rp.500.000.000,- pada periode awal membuka usaha tersebut karena berdirinya UD.porong mandiri ini pada tahun 2000. Namun ada juga yang memiliki modal kerja yang nominalnya kecil karena perusahaan ini berdiri sejak tahun 1979 yaitu Kecap Naga Mas. Memasuki periode balik modal ada beberapa perusahaan yang tidak menambahkan modal kerja karena apa yang dibutuhkan hingga periode ini masih cukup namun ada juga yang menambah modal kerja seperti UD.porong mandiri. Begitu juga dengan periode *growth*.

Pada aset tetap nilai terkecil pada periode awal berdiri yaitu Heaven Bread, Mimo, dan Roti in sebesar Rp.10.000.000,- sedangkan nilai maximum pada perusahaan La ricchi yang memiliki aset tetap senilai Rp.300.000.000,-. Pada periode balik modal dan growth tidak semua perusahaan menambah aset karena dianggap sudah cukup hingga saat itu dan tidak ada nya penambahan cabang tempat usaha. Yang tidak menambahkan aset seperti Alinda Cake, Roti Melly, Kecap Naga Mas, dan Brownice Bakery. Selain dari ke 4 perusahaan tersebut lainnya melakukan penambahan aset seperti Ratna Bakery yang menambahkan aset senilai Rp.300.000.000,-.

Pada jumlah usaha dari 20 perusahaan dalam periode awal berdiri yaitu 1, hanya 2 perusahaan yang memiliki 2 tempat usaha seperti Roti Melly dan porong mandiri. Rata-rata penambahan tempat usaha pada periode balik modal sebesar 1 tempat. Hingga pada masa growth ada beberapa perusahaan yang memiliki jumlah usaha lebih dari 2 seperti Heaven Bread&Resto dengan 4 tempat dan UD.Nyi Donk dengan 4 tempat usaha.

Pada cabang usaha dapat dilihat ada 4 perusahaan yang langsung memiliki cabang usaha pada periode awal berdiri seperti Brownice Bakery, porong mandiri, La ricchi, dan Roti in. Hingga masa growth roti in yang sudah lama berkiprah dalam bisnis makanan, memiliki omzet dan jumlah karyawan yang terus meningkat maka membuat cabang usaha nya mencapai 7 toko hingga saat ini di kota Surabaya.

Pada pelanggan yang berkunjung dapat dilihat bahwa dari 20 perusahaan masa periode awal sampai growth mengalami kenaikan rata-rata serta jumlah maksimal yang dari 80 orang menjadi 100 orang dan 150 orang pada periode growth.

Pada pemasok di ke 20 perusahaan ada beberapa perusahaan yang memproduksi di rumah sendiri atau tidak menggunakan manager biasanya tidak menggunakan pemasok tapi pemilik sendiri yang secara langsung mencari keperluan bahan seperti perusahaan Mimo, dan Alinda cake. Rata-rata pertambahan pemasok dari periode awal sampai growth terus meningkat.

Pada pinjaman ada beberapa perusahaan yang pada saat membuka usaha dari awal melakukan pinjaman seperti Kecap Naga Mas yang meminjam sebesar Rp.6.000.000,- dan Ratna cake Rp.1000.000,- pada masa balik modal Ratna cake kembali melakukan pinjaman untuk memperluas usaha dan pada masa growth melakukan pinjaman kembali.

4.3.3 Analisa deskriptif Karakteristik Transisi Kewirausahaan

Berikut adalah deskriptif karakteristik transisi kewirausahaan usaha kecil pada industri makanan dan minuman di Jawa Timur.

Tabel 4.16. Tabulasi silang tantangan/hambatan dan jenis keputusan yang diambil pada periode pre start up terhadap asal-usul usaha dan jenis peluang usaha di Jawa Timur

		Hambatan & Tantangan	Keputusan
Asal-usul usaha kecil	Didirikan sendiri	Modal	Pinjam Bank
	Didirikan berpartner dgn orang lain	Persiapan	Mencoba buka usaha
Jenis peluang usaha	Kebutuhan pelanggan	Kurang disukai	Memperbaiki rasa
	Perluasan pasar	Pangsa pasar	Menjaga mutu

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Data yang didapatkan menunjukkan bahwa hambatan dan tantangan yang paling banyak dihadapi pada saat sebelum dioperasikan yang ditinjau dari asal usul usaha kecil adalah masalah modal, dan keputusan yang diambil adalah pinjam bank. Sedangkan dilihat dari jenis peluang usaha hambatannya adalah kurang disukai dan pangsa pasar jadi pemilik perusahaan mengambil keputusan yaitu memperbaiki rasa dan menjaga mutu.

Tabel 4.17. Tabulasi silang tantangan/hambatan dan jenis keputusan yang diambil pada periode pre start up terhadap dasar perencanaan di Jawa Timur

		Hambatan & Tantangan	Keputusan
Dasar perencanaan	Dengan perencanaan tidak tertulis	Modal	Kredit Bank
	Memiliki B plan tertulis sederhana	Perijinan	Tetap mengajukan

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dilihat dari data yang didapatkan menunjukkan bahwa hambatan dan tantangan yang paling banyak dihadapi pada saat sebelum dioperasikan yang ditinjau dari dasar perencanaan adalah masalah modal dan perijinan, Sedangkan keputusan yang diambil untuk menyelesaikan hambatan tersebut, pemilik perusahaan melakukan pinjaman kepada bank dan tetap mengajukan perijinan.

Tabel 4.18. Tabulasi silang tantangan/hambatan dan jenis keputusan yang diambil pada periode start up terhadap asal-usul usaha dan jenis peluang usaha di Jawa Timur

		Hambatan & Tantangan	Keputusan
Asal-usul usaha kecil	Warisan orang tua	Perluasan pasar	Berinovasi
	Didirikan berpartner dgn orang lain	Pemasaran dan promosi	Iklan
Jenis peluang usaha	Kebutuhan pelanggan	Pemasaran dan promosi	Iklan
	Perluasan pasar	Pemasaran dan promosi	Iklan

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari data yang didapatkan menunjukkan bahwa hambatan dan tantangan utama yang paling banyak dihadapi pada saat usaha mulai dioperasikan pemilik perusahaan yang ditinjau dari asal usul usaha kecil adalah masalah perluasan pasar dan keputusan yang diambil pemilik adalah melakukan inovasi untuk

meningkatkan target pasar. Sedangkan ditinjau dari jenis peluang usaha masalah yang dihadapi adalah pemasaran dan promosi sehingga keputusan yang diambil adalah iklan untuk menarik minat masyarakat.

Tabel 4.19. Tabulasi silang tantangan/hambatan dan jenis keputusan yang diambil pada periode start up terhadap dasar perencanaan di Jawa Timur

		Hambatan & Tantangan	Keputusan
Dasar perencanaan	Tiba-tiba tanpa perencanaan	Pegawai	Lowongan
	Dengan perencanaan tidak tertulis	Pemasaran dan promosi	Iklan

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dilihat dari data yang didapatkan menunjukkan bahwa hambatan dan tantangan yang paling banyak dihadapi pada saat mulai dioperasikan yang ditinjau dari dasar perencanaan adalah masalah pegawai, pemasaran dan promosi. Hambatan tersebut seorang pemilik perusahaan mengambil tindakan yaitu menyelesaikan hambatan tersebut dengan membuka lowongan dan iklan.

Tabel 4.20. Tabulasi silang tantangan/hambatan dan jenis keputusan yang diambil pada periode growth terhadap asal-usul usaha dan jenis peluang usaha di Jawa Timur

		Hambatan & Tantangan	Keputusan
Asal-usul usaha kecil	Warisan orang tua	Persaingan pasar	Berinovasi
	Didirikan sendiri	Persaingan pasar	Berinovasi
Jenis peluang usaha	Kebutuhan pelanggan	Persaingan pasar	Berinovasi
	Perluasan pasar	Persaingan pasar	Berinovasi

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Data yang didapatkan menunjukkan bahwa hambatan dan tantangan terbesar yang dihadapi pada saat sudah beroperasi oleh entrepreneur baik ditinjau dari asal usul usaha maupun jenis peluang usaha adalah persaingan pasar. Untuk menghadapi hambatan dan tantangan tersebut keputusan yang diambil adalah berinovasi untuk mendapatkan konsumen.

Tabel 4.21. Tabulasi silang tantangan/hambatan dan jenis keputusan yang diambil pada periode growth terhadap dasar perencanaan di Jawa Timur

		Hambatan & Tantangan	Keputusan
Dasar Perencanaan	Dengan perencanaan tidak tertulis	Persaingan pasar	Berinovasi
	Memiliki B plan tertulis sederhana	Persaingan pasar	Berinovasi

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dilihat dari data yang didapatkan menunjukkan bahwa hambatan dan tantangan yang paling banyak dihadapi pada saat sudah dioperasikan yang ditinjau dari dasar perencanaan adalah masalah persaingan pasar. Dari hambatan tersebut seorang pemilik perusahaan mengambil tindakan yaitu menyelesaikan hambatan tersebut dengan berinovasi.

Tabel 4.22. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Asal-Usul Usaha Kecil di Jawa Timur

Asal-Usul Usaha Kecil	Frekuensi	Persentase
Warisan Orang Tua	9	45
Didirikan Sendiri	6	30
Didirikan bersama Orang Tua	3	15
Didirikan berpartner dengan orang lain	2	10
Total	20	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan hasil analisa diketahui asal usul usaha kecil pada industri makanan dan minuman di Jawa Timur paling banyak berasal dari warisan orang

tua yaitu sebanyak 9 perusahaan atau 45%, didirikan sendiri sebanyak 6 perusahaan atau 30%, didirikan bersama orang tua sebanyak 3 perusahaan atau 15% dan didirikan berpartner dengan orang lain sebanyak 2 perusahaan atau 10%.

Tabel 4.23. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Jenis Peluang Usaha Yang Diimplementasikan di Jawa Timur

Jenis Peluang Usaha Yang Diimplementasikan	Frekuensi	Persentase
Kebutuhan Pelanggan	11	55
Perluasan pasar/Pasar belum dilayani dengan baik	7	35
Kebutuhan perusahaan sendiri	1	5
Teknologi/proses yang lebih baik	1	5
Total	20	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari tabel diketahui bahwa usaha kecil makanan dan minuman di Jawa Timur mayoritas karena adanya kebutuhan dari pelanggan yaitu sebanyak 11 perusahaan atau 55%, perluasan pasar sebanyak 7 perusahaan atau 35%, kebutuhan perusahaan sendiri dan teknologi masing-masing sebanyak 1 perusahaan atau 5%.

Tabel 4.24. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman menurut Dasar Perencanaan Usaha Kecil di Jawa Timur

Dasar perencanaan Usaha Kecil	Frekuensi	Persentase
Tiba-tiba tanpa perencanaan	3	15
Dengan perencanaan tidak tertulis	11	55
Memiliki B-Plan Tertulis sederhana	6	30
Total	20	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Berdasarkan Tabel diatas dapat dilihat bahwa untuk merumuskan perencanaan usaha kecil mayoritas dilakukan dengan perencanaan tidak tertulis yaitu sebanyak 11 perusahaan atau 55%, sementara itu 6 perusahaan atau 30%

direncanakan berdasar B-Plan yang tertulis sederhana dan 3 perusahaan atau 15% direncanakan atas dasar tiba-tiba.

4.3.4 Analisa Deskriptif Proses-Proses Transisi Kewirausahaan

4.3.4.1 Pihak-pihak dan lama waktu yang dilakukan untuk transisi dari tahap pre-startup ke tahap startup.

Tabel 4.25. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Meninggalkan Pekerjaan Yang Lama di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	3		1	
3-6 bln				
7-10 bln	1			
> 10 bln				
Total	4		1	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal meninggalkan pekerjaan yang lama sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun sebanyak 4 pemilik perusahaan yang dilalui baik dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan maupun antara 7-10 bulan.

Tabel 4.26. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Membagi Tugas Dengan Pekerjaan Yang Lama di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln				
3-6 bln	1	1	2	
7-10 bln				
> 10 bln		1		
Total	1	2	2	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal membagi tugas dengan pekerjaan yang lama sebagian besar 2 dari 5 responden melibatkan orang tua dan team yang dilalui baik dalam jangka waktu antara 3-6 bulan maupun diatas 10 bulan. Pada proses ini dapat membantu pemilik menyesuaikan diri terhadap pekerjaan baru dengan pekerjaan lama agar tidak salah mengambil langkah dalam membagi tugas dengan pekerjaan yang lama.

Tabel 4.27. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengubah Kebiasaan Kerjanya Sendiri di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	6			
3-6 bln	3	1		
7-10 bln	1	1		
> 10 bln	1			
Total	11	2		

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mengubah kebiasaan kerjanya sendiri sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun sebanyak 11 pemilik perusahaan dari 13 responden. Proses mengubah kebiasaan kerjanya sendiri berguna untuk mengerjakan pekerjaan baru yang lebih baik daripada sebelumnya.

Tabel 4.28. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengubah Prosedur Pembuatan Keputusan Tentang Cara Mengerjakan Tugas di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	1	2		
3-6 bln	1		1	
7-10 bln			1	

Tabel 4.28. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengubah Prosedur Pembuatan Keputusan Tentang Cara Mengerjakan Tugas di Jawa Timur (sambungan)

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
> 10 bln			1	
Total	2	2	3	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa yang paling banyak melakukan proses mengubah prosedur pembuatan keputusan tentang cara mengerjakan tugas adalah dengan melibatkan team yaitu sebanyak 3 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang 3-6 bulan, 7-10, dan diatas 10 bulan. Proses ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana cara mengerjakan tugas yang sesuai dengan prosedur yang telah berlaku pada perusahaan tersebut.

Tabel 4.29. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Menciptakan Dan Menguji Konsep Produk di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	6	4	3	
3-6 bln	1	1		
7-10 bln				
> 10 bln	1		1	
Total	8	5	4	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal menciptakan dan menguji konsep produk sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 8 pemilik perusahaan dari 17 responden, 5 dari 17 responden melibatkan orang tua, dan 4 dari 17 responden melibatkan team. Proses ini berguna bagi pertahanan perusahaan dalam persaingan produk dengan perusahaan lainnya.

Tabel 4.30. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Menciptakan Dan Memilih Peluang Pasar di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	9	2	1	1
3-6 bln		2	2	
7-10 bln	1	1	1	
> 10 bln				
Total	10	5	4	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal menciptakan dan memilih peluang pasar sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 10 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan dan antara 7-10 bulan. Dengan proses ini pemilik dapat mengetahui strategi dalam menciptakan dan memilih peluang pasar.

Tabel 4.31. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Menetapkan Lokasi Tempat Usaha Baru di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	6	4	1	
3-6 bln		1		1
7-10 bln		2		
> 10 bln				
Total	6	7	1	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal menetapkan lokasi tempat usaha baru sebagian besar 7 dari 15 responden melibatkan orang tua dengan jangka waktu yang bervariasi. Pemilik melakukan proses ini untuk menemukan tempat lokasi tempat usaha baru dengan memandang aspek strategis

dan lingkungan industri sehingga tidak salah dalam pemilihan tempat usahanya karena harus bersaing dengan lainnya.

Tabel 4.32. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Negosiasi Dan Kontrak di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	3	1		2
3-6 bln				
7-10 bln				
> 10 bln				
Total	3	1		2

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal negosiasi dan kontrak paling banyak dengan tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 3 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan. Pada proses ini pemilik melakukan negosiasi dan kontrak berguna untuk mendapat kerjasama dengan lainnya.

Tabel 4.33. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengurus Perijinan, Haki/Patent di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	5	1		1
3-6 bln	3	2	1	2
7-10 bln				
> 10 bln				1
Total	8	3	1	4

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mengurus perijinan, haki/patent sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 8 pemilik perusahaan yang dilalui baik dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan

maupun antara 3-6 bulan. Pemilik melakukan proses mengurus perijinan, Haki/Patent untuk mendapat pengakuan dari pemerintah dan masyarakat untuk memulai usaha baru dan memasarkan produknya.

Tabel 4.34. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Membangun Jaringan di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln		2	2	1
3-6 bln	4	3		
7-10 bln		1		
> 10 bln	1			
Total	5	6	2	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal membangun jaringan sebagian besar 5 dari 14 responden tidak melibatkan pihak manapun, 6 dari 14 responden melibatkan orang tua. Pada proses ini berguna untuk menambah perluasan wilayah pemasarannya untuk memudahkan mengambil alih dalam menguasai konsumen.

Tabel 4.35. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Memilih, Menetapkan Karyawan/Staff di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	10	2	2	
3-6 bln		1		
7-10 bln		1		
> 10 bln				
Total	10	4	2	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal memilih, menetapkan karyawan/staff sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 10 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan.

Tabel 4.36. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Memilih, Menetapkan Sistem Manajemen di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	9		2	
3-6 bln	1	1		
7-10 bln				
> 10 bln				
Total	10	1	2	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal memilih, menetapkan sistem manajemen sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 10 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan dan 3-6 bulan.

Tabel 4.37. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mencari Sumber Dan Jumlah Dana Investasi di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	1	2	2	
3-6 bln	2	1		
7-10 bln	2			1
> 10 bln				
Total	5	3	2	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mencari sumber dan jumlah dana investasi sebagian besar 5 dari 11 responden yang melakukan proses ini tidak melibatkan pihak manapun, 3 dari 11 responden melibatkan orang tua.

Tabel 4.38. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mendelegasikan Tugas-Tugas Kepada Team di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	6	1	1	
3-6 bln	1	1		
7-10 bln			1	
> 10 bln				
Total	7	2	2	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mendelegasikan tugas-tugas kepada team sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 7 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan dan 3-6 bulan.

4.3.4.2 Pihak-pihak dan lama waktu yang dilakukan untuk transisi dari tahap startup ke tahap growth

Tabel 4.39. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Meninggalkan Pekerjaan Yang Lama di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	2			
3-6 bln	1			
7-10 bln				
> 10 bln				
Total	3			

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa sebagian besar meninggalkan pekerjaan yang lama dengan tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 3 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan dan 3-6 bulan. Dalam proses ini berguna bagi tahap awal untuk fokus memulai usaha baru dengan meninggalkan pekerjaan yang lama.

Tabel 4.40. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Membagi Tugas Dengan Pekerjaan Yang Lama di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln				
3-6 bln	1		1	
7-10 bln	1			
> 10 bln				
Total	3		1	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal membagi tugas dengan pekerjaan yang lama sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 3 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu antara 3-6 bulan dan antara 7-10 bulan. Pada proses ini dapat membantu pemilik menyesuaikan diri terhadap pekerjaan baru dengan pekerjaan lama agar tidak salah mengambil langkah dalam membagi tugas dengan pekerjaan yang lama.

Tabel 4.41. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengubah Kebiasaan Kerjanya Sendiri di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	2			
3-6 bln	1			
7-10 bln	1	1		

Tabel 4.41. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengubah Kebiasaan Kerjanya Sendiri di Jawa Timur (sambungan)

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
> 10 bln				
Total	4	1		

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mengubah kebiasaan kerjanya sendiri sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 4 pemilik perusahaan. Proses mengubah kebiasaan kerjanya sendiri berguna untuk mengerjakan pekerjaan baru yang lebih baik daripada sebelumnya.

Tabel 4.42. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengubah Prosedur Pembuatan Keputusan Tentang Cara Mengerjakan Tugas di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	4	3		
3-6 bln		1	1	
7-10 bln				
> 10 bln				
Total	4	4	1	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mengubah prosedur pembuatan keputusan tentang cara mengerjakan tugas sebagian besar 4 dari 9 responden yang melakukan proses ini tidak melibatkan pihak manapun, dan 4 dari 9 responden melibatkan team sebanyak 4 pemilik perusahaan. Proses ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana cara mengerjakan tugas yang sesuai dengan prosedur yang telah berlaku pada perusahaan tersebut.

Tabel 4.43. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengembangkan, Menguji Konsep Produk Baru di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	3	3	5	
3-6 bln	5	1		
7-10 bln			1	
> 10 bln				
Total	8	4	6	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mengembangkan, menguji konsep produk baru sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 8 pemilik perusahaan dari 20 responden. Proses ini berguna bagi pertahanan perusahaan dalam pengembangan persaingan produk dengan perusahaan lainnya.

Tabel 4.44. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mempertajam Dan Mengembangkan Pasar Baru di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	2	1	4	1
3-6 bln	1	2	1	
7-10 bln	3	1		
> 10 bln				
Total	6	4	5	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mempertajam dan mengembangkan pasar baru sebagian besar 6 dari 16 responden yang melakukan

proses ini tidak melibatkan pihak manapun, 5 dari 16 responden melibatkan team, dan 4 dari 16 responden melibatkan orang tua.

Tabel 4.45. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengembangkan Lokasi Tempat Usaha Baru di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	1			
3-6 bln	1	4		1
7-10 bln				
> 10 bln				
Total	2	4		1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mengembangkan lokasi tempat usaha baru sebagian besar melibatkan orang tua yaitu sebanyak 4 pemilik perusahaan yang dilalui dalam waktu antara 3-6 bulan.

Tabel 4.46. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Negosiasi Dan Kontrak di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	1			
3-6 bln		1		
7-10 bln		1		
> 10 bln				
Total	1	2		

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal negosiasi dan kontrak adalah dengan melibatkan orang tua sebanyak 2 pemilik perusahaan dalam lama

waktu yang bervariasi yaitu dalam jangka waktu 3-6 bulan dan 7-10 bulan. Dalam proses ini bermanfaat bagi pemilik dalam kerjasama dengan pihak lain.

Tabel 4.47. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengurus Perijinan, Haki/Patent di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	3			1
3-6 bln	1	1		
7-10 bln	1			
> 10 bln				
Total	5	1		1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mengurus perijinan, haki/patent sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 5 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan.

Tabel 4.48. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Membangun Dan Mengembangkan Jaringan di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	5	1	3	
3-6 bln	5	1	1	
7-10 bln		1	1	
> 10 bln				
Total	10	3	5	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal membangun dan mengembangkan jaringan sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun

sebanyak 10 pemilik perusahaan yaitu dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan dan antara 3-6 bulan.

Tabel 4.49. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mengembangkan Struktur Organisasi Dan Sistem Manajemen di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	5	1	2	
3-6 bln	1	2		1
7-10 bln				
> 10 bln				
Total	6	3	2	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mengembangkan struktur organisasi dan sistem manajemen sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 6 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan dan antara 3-6 bulan. Pemilik dalam proses ini harus membuat struktur organisasi untuk pengembangan perusahaan pada tahap pertumbuhan.

Tabel 4.50. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mendelegasikan Tugas-Tugas Kepada Team di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	7		2	
3-6 bln		2	2	
7-10 bln				1
> 10 bln				
Total	7	2	4	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mendelegasikan tugas-tugas kepada team sebagian besar tidak melibatkan pihak manapun yaitu sebanyak 7 pemilik perusahaan yang dilalui dalam jangka waktu kurang dari 3 bulan. Pada proses ini pemilik melakukan proses tersebut untuk membagi tugas yang sudah terencana kepada team.

Tabel 4.51. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mempersiapkan Dewan Direksi di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln		1		
3-6 bln	2	1		
7-10 bln				1
> 10 bln				
Total	2	2		1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mempersiapkan dewan direksi terdapat 2 dari 5 responden yang melakukan proses ini tidak melibatkan pihak manapun, dan 2 dari 5 responden melibatkan orang tua.

Tabel 4.52. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Mencari Sumber Dan Menambah Dana Investasi di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln			1	
3-6 bln	2	2		
7-10 bln	1			
> 10 bln		1		
Total	3	3	1	

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal mencari sumber dan menambah dana investasi terdapat 3 dari 7 responden yang melakukan proses ini tidak melibatkan pihak manapun, dan 3 dari 7 responden melibatkan orang tua.

Tabel 4.53. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Menyusun Standar Pengelolaan Usaha di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	1	2		
3-6 bln	1	1		1
7-10 bln	1			
> 10 bln				
Total	3	3		1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal menyusun standar pengelolaan usaha terdapat 3 dari 7 responden yang melakukan proses ini tidak melibatkan pihak manapun, dan 3 dari 7 responden melibatkan orang tua.

Tabel 4.54. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Memetakan Profil Industri Dan Pesaing di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	2		2	
3-6 bln	1	1		1
7-10 bln		1		
> 10 bln				
Total	3	2	2	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal memetakan profil industri dan pesaing paling banyak tidak melibatkan pihak manapun yaitu

sebanyak 3 pemilik perusahaan yang dilalui dalam waktu kurang dari 3 bulan dan 3-6 bulan.

Tabel 4.55. Distribusi Frekuensi pendiri usaha kecil pada industri makanan dan minuman dalam proses Menyusun Rencana Bisnis Jangka Panjang di Jawa Timur

Lama waktu	Pihak yang dilibatkan			
	Sendiri	Orang tua	Team	Konsultan
< 3 bln	1		2	
3-6 bln	1	2	2	
7-10 bln		1		
> 10 bln		1		1
Total	2	4	4	1

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Dari hasil analisa diatas terlihat bahwa dalam hal menyusun rencana bisnis jangka panjang sebagian besar 4 dari 11 responden yang melakukan proses ini tidak melibatkan pihak manapun, dan 4 dari 11 responden melibatkan team. Pada proses ini sangat penting pada tahap pertumbuhan karena berguna untuk kemajuan perusahaan jangka panjangnya.