

**KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN PELAKU USAHA KOPI
LAMPUNG
(STUDI PADA PELAKU USAHA KOPI LUWAK DI KABUPATEN
LAMPUNG BARAT)**

Tumara Tiarantika^{1*}, Hartono Hartono², Gita Paramita Djausal³

^{1,2,3}*Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung
Jl. Prof. Dr. Ir. Sumantri Brojonegoro No.1, Gedong Meneng, Kec. Rajabasa, Kota Bandar
Lampung, Lampung 35141*

Email Korespondensi: tumaratiarantika@gmail.com

ABSTRAK

Pelaku usaha kopi luwak yang berada di Kabupaten Lampung Barat sudah memiliki kompetensi yang seharusnya dimiliki. Namun besaran kompetensi tidak sama rata, terdapat kompetensi yang dominan dan terdapat pula kompetensi yang tidak dominan. Besaran kompetensi yang berbeda-beda, menimbulkan adanya perbedaan kompetensi menimbulkan perbedaan pada keadaan usaha. Pelaku usaha yang memiliki kompetensi yang sedikit menunjukkan keadaan usaha yang tidak berkembang, sedangkan pelaku yang memiliki kompetensi yang banyak menunjukkan keadaan usaha yang lebih stabil. Kondisi usaha kopi luwak yang terjadi saat ini tidak memungkinkan munculnya wirausaha baru. Hal ini disebabkan dengan turunnya angka konsumsi kopi luwak, munculnya trend kopi lain seperti kopi lanang, kopi gajah dan lainnya serta gerakan kopi petik merah yang digalakkan oleh pemerintah Kabupaten Lampung Barat.

Kata Kunci: kompetensi, kewirausahaan, kopi luwak

ABSTRACT

Civet coffee business actors in West Lampung Regency already have the competencies they should have. However, the amount of competence is not equal, there are dominant competencies and there are also non-dominant competencies. The magnitude of the different competencies, causing differences in competence cause differences in business conditions. Business actors who have little competence indicate a business condition that is not developing, while actors with a lot of competence indicate a more stable business condition. The current condition of the Kopi Luwak business does not allow the emergence of new entrepreneurs. This is due to the decline in the consumption of civet coffee, the emergence of other coffee trends such as lanang coffee, elephant coffee and others as well as the red coffee picking movement promoted by the West Lampung Regency government.

Keywords: competence, entrepreneurship, civet coffee

PENDAHULUAN

Awal mula perkembangan kopi luwak di Kabupaten Lampung Barat dimulai pada tahun 2008, saat itu masyarakat yang mengetahui harga kopi luwak tinggi menjadi daya tarik untuk membuka usaha sejenis. Sehingga pada tahun tersebut mulai bermunculan usaha-usaha yang bergerak dibidang kopi luwak. Hal ini pun didukung dengan sumber daya dan bahan baku yang mudah untuk didapatkan menjadi salah satu yang mendukung masyarakat membuka usaha kopi luwak.

Penjualan kopi luwak biasanya dilakukan dalam skala besar dan terdapat juga yang menggunakan sistem kontrak. Tidak heran jika untuk satu konsumen melakukan pembelian mencapai satu kuintal kopi luwak. Namun untuk satu produsen kopi hanya mampu menghasilkan dua puluh kilogram sampai tiga puluh kilogram kopi luwak per harinya dan kopi luwak hanya dapat diproduksi pada musim panen raya kopi. Permintaan kopi luwak yang begitu tinggi kala itu, akhirnya membuat para produsen kopi luwak bergabung membentuk kelompok usaha kopi luwak, yang bertujuan untuk saling membantu pemenuhan kebutuhan permintaan kopi luwak, dan juga untuk menyetarakan harga jual kopi luwak.

Namun, seiring berjalannya waktu pelaku usaha kopi luwak mulai berjatuhan, hanya beberapa saja yang mampu bertahan hingga saat ini. Hal ini terlihat dari aktifitas produksi yang tidak lagi terlihat di tempat usaha. Luwak yang seharusnya memproses kopi, tidak lagi ditemukan di lokasi usaha. Usaha kopi luwak sama halnya dengan UMKM pada umumnya yang rentan mengalami kerugian, karena memiliki berbagai kelemahan di antaranya ialah lemah dalam manajemen, kesulitan dalam mengakses sumber pendanaan, kurangnya penguasaan teknologi, serta terbatasnya jaringan kemitraan (Almaidah, 2016). Tidak hanya itu, pasar yang cenderung lebih eksklusif dibandingkan dengan usaha kopi sejenis, membuat tidak sedikit usaha kopi luwak tidak berkembang bahkan mengalami kebangkrutan.

Pelaku dibidang kopi luwak juga memerlukan kompetensi kewirausahaan. Kompetensi kewirausahaan dapat diartikan adalah karakteristik individu. Pengusaha adalah orang yang mengambil risiko untuk memperoleh keuntungan dalam usaha bisnis (Kaur & Bains, 2013). Casson *and* Gudley menjelaskan bahwa kompetensi kewirausahaan berasal dari orientasi strategis dari perusahaan. Orientasi tersebut terkait dengan penilaian dalam aspek pengambilan keputusan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah dengan menggunakan studi kasus, dengan tujuan agar peneliti dapat melakukan eksplorasi secara mendalam dan informasi yang diperoleh pun lebih detail dan cermat mengenai kompetensi kewirausahaan pelaku usaha kopi luwak di Kabupaten Lampung Barat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1. Kompetensi Peluang

Kompetensi peluang merupakan kompetensi yang ditandai dengan pelaku usaha mampu mengidentifikasi keuntungan dari sebuah fenomena yang terjadi dilingkungan. Empat dari empat pelaku usaha kopi luwak yang diwawancarai oleh peneliti telah mampu mengidentifikasi peluang pada awal memutuskan membuka usaha kopi luwaknya. Keputusan untuk membuka usaha adalah keputusan yang memerlukan berbagai pertimbangan, mulai dari mental pelaku, modal usaha, dan menerima risiko-risiko yang akan terjadi kedepannya. Oleh karena itu membuka usaha merupakan salah satu bentuk dari pemanfaatan peluang.

Namun dalam proses berjalannya usaha, satu dari empat pelaku usaha kopi luwak belum dapat mengidentifikasi secara tepat peluang untuk mengembangkan bisnis yang sedang mereka jalani. Hal ini terlihat dari hasil kompetensi peluang yang dimiliki hanya menggambarkan sedikit aktivitas pemanfaatan peluang. Sedangkan tiga dari empat pelaku usaha, telah mampu melihat peluang dengan berhasil melakukan inovasi-inovasi. Adanya pemanfaatan peluang yang dilakukan oleh pelaku usaha menjadikan usaha yang dijalani menjadi lebih berkembang dan mampu mengatasi tantangan yang menimpa usaha mereka.

2. Kompetensi Hubungan

Kompetensi hubungan merupakan kompetensi yang berkaitan dengan cara seorang pelaku usaha dalam berkomunikasi dengan orang lain atau lembaga supaya dapat membuka jalan bagi usaha untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan. Pelaku usaha kopi luwak sudah dapat memanfaatkan hubungan tersebut secara maksimal, namun masih terdapat juga pelaku usaha yang belum. Adanya asosiasi bisnis pengusaha kopi luwak merupakan salah satu sarana bagi pelaku usaha kopi luwak untuk menjalin hubungan baik bagi sesama pelaku usaha maupun dengan pemerintah setempat.

Empat dari empat pelaku usaha memiliki hubungan yang baik dengan pemerintah setempat. Hubungan dengan pemerintah ini pun dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk memperkenalkan produk yang mereka miliki. Pelaku sering memberikan kontribusi dalam agenda pameran yang diadakan oleh pemerintah baik sebagai *sponsorship* maupun sebagai penyedia oleh-oleh.

Hubungan yang dijalin oleh pelaku usaha tidak hanya pada lingkup pemerintahan, namun pelaku usaha juga harus berhubungan dengan mitra bisnis. Mitra bisnis yang dimaksud bisa berupa pemasok maupun pihak ketiga yang berperan sebagai penjual. Penjalinan hubungan dengan mitra bisnis ini menjadi salah satu faktor yang menentukan keberlangsungan usaha. Empat dari empat pelaku bisnis melakukan hubungan dengan mengedepankan dasar hubungan kekeluargaan. Pilihan untuk menjalankan hubungan dengan kekeluargaan dapat lebih mengeratkan dan dapat menjadi hubungan jangka panjang. Tentunya hal ini agak mempermudah jalannya suatu bisnis.

Selain hubungan dengan pemerintah dan hubungan dengan mitra, hubungan yang terjalin akibat aktivitas bisnis ialah hubungan dengan karyawan. Karyawan merupakan sumber daya manusia yang menunjang tercapainya tujuan usaha. Satu dari empat pelaku usaha memperkerjakan karyawan tetap untuk melakukan proses bisnis. Sedangkan dua dari empat pelaku usaha memperkerjakan karyawan tambahan hanya disaat permintaan

kopi luwak sedang tinggi. sedangkan kegiatan operasional produksi sehari-hari dilakukan dengan bantuan anggota keluarga. Satu dari empat pelaku usaha tidak sama sekali memperkerjakan karyawan tambahan, jadi seluruh aktivitas produksi dilakukan sendiri dan dibantu oleh anggota keluarga. Karyawan yang diperkerjakan merupakan orang yang telah dikenal dan dekat secara emosional. Hubungan yang terjadi pun menjadi lebih mengarah pada hubungan kekeluargaan.

3. Kompetensi Konseptual

Kompetensi konseptual adalah kategori kompetensi yang sulit menurut peneliti untuk diidentifikasi, sebab hal ini tercermin dari cara pelaku usaha dalam mengatasi masalah dan mengambil keputusan. Terlebih lagi kompetensi ini tidak jauh berbeda dengan kompetensi strategis yang akan muncul dipoin selanjutnya. Pelaku usaha dituntut harus mampu mengambil keputusan secara cepat dan tepat untuk mempertahankan usaha yang sedang mereka jalani.

Berdasarkan kompetensi, tiga dari empat pelaku usaha telah memahami bagaimana menyusun perencanaan yang tepat untuk mengembangkan bisnis yang mereka jalani. Mulai dari memperhitungkan risiko yang ada serta mencoba hal-hal baru dengan perhitungan-perhitungan yang matang. Selain menyusun perencanaan dengan memperhatikan risiko-risiko. Empat dari empat pelaku telah mampu memperhitungkan alokasi produksi dan alokasi keuangan yang dibutuhkan. Penggunaan teknologi sebagai penunjang efisiensi pun dilakukan, namun satu dari empat pelaku usaha belum memaksimalkan penggunaan teknologi, sebab kurangnya penguasaan teknologi.

4. Kompetensi Strategis

Kompetensi strategis adalah kompetensi yang mengharuskan pemilik usaha memiliki visi atau gambaran mengenai keberlangsungan bisnis mereka kedepannya. Hal ini tidak jauh berbeda dengan kompetensi konseptual yang telah dibahas dipoin sebelumnya. Namun kompetensi strategis lebih ditekankan pada perencanaan jangka panjang.

Berdasarkan kompetensi, tiga dari empat pelaku telah mampu bertanggung jawab terhadap masyarakat yang berada di sekitar lingkungan usaha. Selain itu tiga dari empat pelaku telah mampu menjelaskan secara rinci arah bisnis yang mereka jalankan. Pelaku usaha selain dapat menjelaskan arah bisnis, tiga dari empat pelaku telah mampu menyebutkan keunggulan produk yang mereka tawarkan sebagai penentu langkah perencanaan strategi. Pelaku usaha memiliki cara dan metode yang berbeda-beda dalam menjalankan usahanya. Menandakan bahwa mereka telah mengetahui gambaran yang cocok untuk kelangsungan bisnis mereka, memiliki tujuan dan target pasar yang jelas.

5. Kompetensi Komitmen

Pelaku usaha harus miliki komitmen ketika sedang menjalankan usahanya. Kesuksesan dan kelanggungan usaha dicirikan dengan karakter pemilik yang rajin dan ulet. Dengan kata lain, pemilik usaha memiliki kompetensi yang kuat dalam berkomitmen, menentukan dan mendedikasikan waktu, serta mengambil tindakan proaktif terhadap keberlangsungan usaha mereka. Komitmen yang kuat menjadi penopang kesuksesan usaha terutama bagi usaha kopi luwak.

Berdasarkan kompetensi yang dimiliki, dua dari empat pelaku usaha memiliki komitmen yang kuat dalam menjalankan usaha kopi luwak. Hal ini terlihat dari cara mereka berinovasi dan terus berusaha mempertahankan usaha walau dalam kondisi yang

sulit. Pelaku usaha tetap memikirkan strategi yang perlu digunakan untuk membuat usaha mereka bertahan. Terdapat juga satu dari empat pelaku usaha kopi luwak yang kembali memulai usahanya setelah dilanda kebangkrutan dengan kerugian mencapai ratusan juta. Adanya komitmen yang kuat membuat pelaku usaha akan lebih bertindak aktif mengembangkan dan mencari strategi yang pas untuk mengembangkan usaha mereka. Komitmen yang rendah membuat pelaku usaha menjadi lebih pasif dan membuat usaha tidak berkembang.

6. Kompetensi Organisasi

Kompetensi organisasi ialah kompetensi yang menggambarkan pemilik usaha dalam mengelola usaha yang sedang mereka jalani. Pengelolaan yang terjadi dijenjang UMKM sering kali masih secara kekeluargaan dan tradisional. Pemilik usaha tidak membukukan secara rinci pengeluaran dan pemasukan yang mereka dapatkan dari usaha kopi luwak. pembelian barang kebutuhan pribadi sering kali menggunakan uang operasional yang diberlakukan untuk usaha kopi luwak.

Pengelolaan organisasi tentu membutuhkan sumber daya manusia, empat dari empat pelaku usaha telah mampu memperkirakan jumlah sumber daya yang dibutuhkan. Namun hanya satu dari empat pelaku usaha yang memperkerjakan karyawan secara tetap. Dua diantaranya hanya memperkerjakan karyawan ketika permintaan kopi luwak sedang tinggi. Sedangkan satu lainnya hanya mengandalkan anggota keluarga dalam memenuhi permintaan kopi luwak.

Pengelolaan keuangan organisasi yang dilakukan oleh pelaku usaha kopi luwak yang diwawancarai peneliti tidak menggunakan pencatatan akuntansi. Proses keuangan dilakukan ala kadarnya. Anggapan mengenai sulitnya pencatatan serta sistem dagang yang masih berlandaskan kekeluargaan menjadi alasan tidak dilakukannya pencatatan akuntansi. Perhitungan keuntungan dihitung berdasarkan hitungan kasar dan tidak mempertimbangkan pengeluaran-pengeluaran kecil.

Pengelolaan organisasi yang professional juga masih belum bisa diterapkan oleh empat pelaku usaha. Hal ini dikarenakan skala usaha yang masih relatif mikro dan kecil. tiga dari empat pelaku usaha lebih mementingkan pemberdayaan masyarakat sekitar yang notabennya berpendidikan SMA untuk dijadikan karyawan. Berharap bawa dapat saling membantu satu sama lain. Tentunya secara pengetahuan mengenai pengelolaan organisasi usaha pun sangat minim. Pelaku usaha menjadi manajemen puncak yang mengatur segala keperluan bisnis, mulai dari perencanaan penjualan, hubungan kerja, bahkan sampai teknik pemasaran.

Pembahasan

Kompetensi hubungan adalah salah satu kompetensi yang dimiliki oleh pelaku usaha kopi luwak. Kompetensi ini merupakan kompetensi yang menggambarkan kontak dan koneksi pelaku usaha yang digunakan untuk membuka jalan agar mendapatkan keuntungan. Terdapat dua hubungan yang dijalin oleh pelaku usaha yaitu hubungan internal dan eksternal. Hubungan internal merupakan hubungan yang dibangun oleh pelaku usaha kepada karyawan. Adanya hubungan dengan karyawan memunculkan sikap kepemimpinan dan menempatkan pelaku usaha sebagai pemimpin. Sedangkan selanjutnya adalah hubungan eksternal yang masih terbagi menjadi tiga hubungan yaitu hubungan dengan mitra bisnis, hubungan dengan pelanggan, dan hubungan dengan pemerintah. Adanya hubungan dengan pihak eksternal ini menuntut pelaku usaha untuk

memiliki komunikasi yang baik, bersikap persuasif dan memiliki kemampuan interpersonal.

Selanjutnya kompetensi yang dominan ialah kompetensi startegis, kompetensi ini berhubungan dengan cara pelaku usaha membuat keputusan untuk keberlangsungan usaha secara jangka panjang. Kompetensi ini menekankan pelaku usaha harus bisa mengatur arah untuk seluruh bisnisnya. Pelaku usaha kopi luwak telah mampu mengatur bisnis yang mereka jalani dengan memberikan keunikan dan cara berjualan mereka sendiri. Target konsumen yang mereka miliki pun berbeda-beda, hal ini membuktikan bahwa pelaku usaha sudah mampu mengatur bisnis yang mereka jalani.

Kompetensi organisasi merupakan kompetensi selanjutnya yang memiliki peran dominan. Kompetensi ini berkaitan dengan kemampuan pelaku usaha untuk mengelola organisasi dan memimpin usaha. Pelaku usaha dituntut untuk dapat mengendalikan perusahaan, memantau kegiatan, mengorganisasi sumber daya, dan mengembangkan sumber daya internal dan eksternal perusahaan. Secara umum, kompetensi organisasi terdiri pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan dalam berbagai fungsi manajerial. Pengelolaan organisasi yang dilakukan oleh pelaku usaha kopi luwak masih dilakukan secara tradisonal dan dengan sistem kekeluargaan. Pelaku usaha kopi luwak dikelola oleh orang-orang terdekat dan keluarga.

Terdapat tiga kompetensi lainnya, yaitu kompetensi peluang, kompetensi konseptual dan kompetensi komitmen. Kompetensi peluang merupakan kompetensi yang membedakan antara satu pelaku dengan pelaku lainnya. Sudut pandang melihat peluang serta tindakan yang dilakukan dalam menfaatkan peluang pun berbeda-beda. Pelaku usaha kopi luwak menjadikan peluang yang ada disekitar sebagai kekuatan dari produk yang mereka miliki. Sedangkan untuk kompetensi konseptual lebih menekankan pada pembuat keputusan secara cepat dan tepat yang dilakukan oleh pelaku usaha. Penelitian ini memperlihatkan besaran kompetensi peluang dan kompetensi konseptual dengan besaran yang sama. Kompetensi konseptual lebih menekankan pada perencanaan jangka pendek yang sangat erat kaitannya dengan melihat peluang dan mengatasi masalah.

Adanya kompetensi komitmen menunjukkan keseriusan pelaku usaha dalam berbisnis. Pelaku usaha kopi luwak rata-rata memiliki usaha sampingan atau pekerjaan lain selain menjual kopi luwak. Penghasilan yang mereka dapatkan tidak hanya sekedar dari penjualan kopi luwak. namun terdapat penghasilan dari pekerjaan lain. Walaupun pelaku usaha kopi luwak memiliki usaha lain atau pekerjaan lain, pelaku tetap mendedikasikan waktunya untuk mengurus dan memperluas skala bisnis kopi luwak. Sebagian pelaku usaha kopi luwak menyatakan, biaya pemeliharaan kopi luwak yang cenderung besar maka diperlukan usaha lain untuk menopang.

Kompetensi yang terlihat pada pelaku usaha sangat memperlihatkan keadaan usaha. Kondisi usaha yang sedang dialami oleh Narasumber RL merupakan kondisi yang berada ditahap menuju sayonara. Seperti yang terjadi pada narasumber RL yang memiliki item kompetensi paling sedikit memiliki keadaan usaha yang tidak baik, hal ini terlihat dari sedikitnya penjualan dan aktifitas usaha. Sedangkan kompetensi yang tinggi terdapat pada narasumber RTL, hal ini terlihat dari item kompetensi yang dimiliki dan aktifitas produksi, aktifitas penjualan serta jaringan kemitraan yang masih terus berjalan.

Adanya keterkaitan antara kompetensi kewirausahaan terhadap keadaan usaha membuktikan bahwa kompetensi kewirausahaan memang diperlukan dalam menghadapi persaingan secara lokal dan global (Ng & Kee, 2013). Kompetensi

wirausaha menjadi lebih utama dalam rangka mengambil langkah proaktif terhadap tantangan lingkungan bisnis. Hal ini dikarenakan pemilik usaha kecil umumnya bertindak sebagai manajer, pengelola dan juga pemimpin usaha yang memimpin usaha dan memimpin manusia (Zimmerer & Scarborough, 2004), sehingga kompetensi sebagai manajer yang mencakup perencanaan, pengorganisasi, administrator, dan komunikator diperlukan untuk meningkatkan kinerja (Cyhe et al., 2010).

Selain itu sifat kompetensi kewirausahaan mengindikasikan sebagai konsep penting untuk meningkatkan kewirausahaan (Wickramaratne et al., 2014). Dengan kata lain, kompetensi manajerial pelaku wirausaha memainkan peran yang semakin signifikan dalam kesuksesan UMKM. Boyatzis (2009) mendefinisikan kompetensi sebagai sebuah kapabilitas atau kemampuan. Menurut Kaur & Bains (2013), kompetensi adalah sejumlah pengalaman, pengetahuan, keterampilan dan sikap yang diperlukan selama hidup untuk keefektifan kinerja dalam tugas atau pekerjaan.

Kompetensi yang ada pada pelaku usaha kopi luwak sama dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Baum et al. (2001) bahwa kompetensi kewirausahaan memfokuskan pada dua kompetensi umum dan dua kompetensi khusus. Kompetensi umum mencakup keterampilan organisasi dan keterampilan peluang, sedangkan kompetensi khusus mencakup keterampilan industri dan keterampilan teknis. Kompetensi khusus berpengaruh langsung signifikan terhadap pertumbuhan usaha (kinerja bisnis). Bahkan kompetensi khusus tersebut merupakan bentuk penting penguasaan keahlian yang memfasilitasi implementasi visi dan strategi wirausaha.

Keidealan kompetensi yang dimiliki oleh pelaku usaha kopi luwak pun disampaikan juga oleh Ng dan Kee (2013) yang menyatakan bahwa kompetensi harus dimiliki oleh UMKM idealnya adalah kompetensi wirausaha (fokus pada peluang bisnis dan penciptaan nilai), kompetensi manajerial (fokus pada manajemen manusia dan kompleksitas perencanaan, pengorganisasian, koordinasi dan pengawasan yang efektif), dan kompetensi teknis (fokus pada ilmu dan teknologi, dan inovasi kebutuhan pelanggan). Kompetensi kewirausahaan menunjukkan kemampuan untuk mengamati lingkungan untuk memilih peluang menjanjikan dan memformulasi strategi, sementara kompetensi manajerial memerlukan keterampilan konseptual, interpersonal dan teknis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa kompetensi kewirausahaan telah dimiliki oleh pelaku usaha kopi luwak antara lain ialah sebagai berikut 1) kompetensi hubungan, 2) kompetensi strategis, 3) kompetensi organisasi, 4) kompetensi peluang, 5) kompetensi komitmen 6) kompetensi konseptual. Kompetensi memiliki keterkaitan satu dengan yang lain, kompetensi yang dimiliki oleh pelaku usaha kopi luwak mempengaruhi keadaan usaha sebab terlihat dari analisis kompetensi yang ada. Semakin sedikit kompetensi yang dimiliki oleh pelaku usaha menunjukkan keadaan usaha. Pelaku usaha yang memiliki kompetensi yang sedikit menunjukkan keadaan usaha yang tidak berkembang dan cenderung akan tutup, sedangkan pelaku yang memiliki kompetensi yang banyak menunjukkan keadaan usaha yang lebih stabil dan bisa terus berkembang.

Kondisi usaha kopi luwak yang terjadi saat ini tidak memungkinkan munculnya wirausaha baru. Hal ini disebabkan dengan turunnya angka konsumsi kopi luwak, munculnya trend kopi lain seperti kopi lanang, kopi gajah dan lainnya serta gerakan kopi petik merah yang digalakkan oleh pemerintah Kabupaten Lampung Barat. Namun tidak menutup kemungkinan usaha ini masih akan terus ada dengan sedikitnya pelaku usaha yang menggeluti.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat diberikan saran antara lain:

1. Pelaku usaha untuk dapat meningkatkan kinerja dan skala usaha harus terus meningkatkan kompetensi yang dimiliki.
2. Pemerintah melalui lembaga terkait harus lebih memperhatikan kompetensi pelaku usaha. Sebaiknya pemerintah tidak hanya melakukan pelatihan-pelatihan namun juga memberikan pendampingan usaha. Sebab yang dilakukan selama ini hanya sebatas pelatihan namun tidak dibarengi dengan pendampingan sehingga pelaku usaha tidak sepenuhnya dapat meningkatkan skala usaha.
3. Penelitian ini hanya menganalisis kompetensi secara kualitatif berbasis dengan perilaku pelaku usaha, diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat dikembangkan dengan metode kuantitatif dan dalam lingkup usaha yang lebih besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, N., Kummerow, L. and Wilson, C. 2006. *A cross-cultural study of entrepreneurial competencies among business owners in SMEs: evidence from Australia and Malaysia*. Paper [resented t the 51st ICSB World Conference, Melbourne.
- Ahmad, Noor Hazlina., Ramayah, T., Wilson, Carlene., and Kummerow, Liz. 2010. *Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? A study of Malaysian SMEs*, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* Vol. 16 No. 3, 2010 pp. 182-203.
- Bird, B. 1995. *Toward a theory of entrepreneurial competency*. In Katz, J.A. and Brockhaus, R.H, (Eds), *Advances in Entrepreneurship, Firm emergence, and Growth*, Vol.2, JAI Press, Greenwich, CT, pp. 51-72.
- Kasmir, 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kristanto HC, R Heru, 2009. *Kewirausahaan Enterpreneurship Pendekatan Manajemen dan Praktik*. Cet. I. Yogyakarta; Graha Ilmu
- Man, T. W. Y. *et al.* 2002. *The Competitiveness pf small and medium enterprises A conceptualization wit focus on entrepreneurial competencies*. *Journal of Business Venturing*.