

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Keberadaan sektor usaha formal maupun informal tidak dapat dipungkiri telah turut andil didalam memberikan kontribusi bagi perekonomian suatu negara. Gambaran sektor formal-informal dapat menjadi suatu sinyal bagi perekonomian suatu negara. Semakin maju perekonomian, maka ditandai dengan semakin besar peranan sektor formal yang ada di dalamnya.

Sektor usaha informal pada umumnya ditandai oleh beberapa karakteristik khas seperti sangat bervariasinya bidang kegiatan produksi barang dan jasa, berskala kecil, unit-unit produksinya dimiliki secara perorangan atau keluarga, banyak menggunakan tenaga kerja (padat karya), dan teknologi yang dipakai relatif sederhana. Para pekerja yang menciptakan sendiri lapangan kerjanya di sektor informal biasanya tidak memiliki pendidikan formal. Pada umumnya, mereka memiliki ketrampilan khusus dan sangat kekurangan modal kerja. Oleh sebab itu, produktivitas dan pendapatan mereka cenderung lebih rendah daripada kegiatan-kegiatan bisnis yang ada di sektor formal (Todaro, 1998: 322).

Sementara itu usaha formal ditandai dengan adanya suatu bentuk usaha yang memiliki badan hukum. Pekerja manajerial seringkali merepresentasikan pekerja sektor formal, yang terdiri dari tenaga

professional, teknisi dan sejenisnya, tenaga kepemimpinan dan ketatalaksanaan, tenaga tata usaha dan sejenisnya, tenaga usaha penjualan, tenaga usaha jasa. Pada beberapa tahun terakhir tercermin adanya kecenderungan penurunan peran pekerja kasar dan sedikit peningkatan pekerja manajerial. Hal ini merupakan sinyal kemajuan perekonomian dan juga kemajuan pendidikan karena pekerja manajerial secara umum membutuhkan tingkat pendidikan yang memadai.

Indonesia sebagai negara berkembang merupakan salah satu negara yang memiliki peningkatan dalam hal jumlah penduduk yang bekerja di sektor informal. Hal ini didorong oleh tingkat urbanisasi yang tinggi, dimana penawaran pasar tenaga kerja mampu direspon oleh permintaan tenaga kerja sektor informal. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), besaran kegiatan informal dan informal dapat juga dianalisis dari perspektif usaha. Satu indikator yang dapat digunakan adalah jumlah usaha tanpa badan hukum, yang dikategorikan menjadi sektor usaha informal, dan usaha dengan badan hukum yang dapat dikategorikan ke dalam sektor usaha formal.

Tabel 1.1

Banyaknya Usaha Berbadan Hukum dan Tidak Berbadan Hukum serta Pekerja Berdasarkan Klasifikasi Lapangan Usaha di Indonesia di Tahun 2006

Lapangan Usaha	Berbadan Hukum		Tidak Berbadan Hukum	
	Usaha	Pekerja	Usaha	Pekerja
Pertambangan dan penggalian	8.500	169.520	238.412	464.191
Industri Pengolahan	137.023	4.633.089	3.041.082	7.064.589
Listrik, Gas dan Air	5.235	143.202	9.081	18.354
Konstruksi	42.876	352.902	117.513	363.751
Perdagangan Besar dan	413.544	1.953.571	4.731.545	9.232.529

Eceran				
Penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Air Minum	57.073	480.537	1.198.433	2.460.231
Transportasi, Pergudangan, dan Komunikasi	117.072	608.574	312.766	601.642
Perantara Keuangan	62.665	829.268	15.638	70.058
Real Estate, Usaha Persewaan, dan Jasa Perusahaan	50.587	374.546	752.432	1.451.128
Jasa Pendidikan	276.260	3.508.553	65.109	518.930
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	88.234	599.049	79.630	122.005
Jasa Kemasyarakatan, Sosial, Budaya, dan Perorangan Lain	67.852	412.576	1.042.541	1.921.540
Jasa Perorangan yang melayani rumah tangga	880	4.393	20.470	32.138
Jumlah	1.327.801	14.069.780	11.624.652	24.321.086

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2006.

Berdasarkan data pada Tabel 1.1 yang dihimpun oleh Badan Pusat Statistik di tahun 2006, terlihat bahwa jumlah sektor usaha informal masih jauh melampaui jumlah dari sektor usaha formal. Banyaknya usaha pada sektor usaha informal mencapai angka 11.624.652, dengan jumlah pekerja mencapai 24.321.086 orang. Jumlah ini jelas jauh lebih banyak jika dibandingkan dengan sektor usaha formal yang hanya mencapai angka 1.327.801 dengan jumlah pekerja sebanyak 14.069.780 orang. Sementara itu, jenis lapangan usaha yang bergerak dalam perdagangan besar dan eceran

menduduki peringkat terbanyak, sebagai jenis usaha yang dijalani oleh sektor usaha formal maupun informal.

Keberadaan sektor informal tidak dapat dipungkiri memegang peranan penting dalam menampung angkatan kerja, terutama bagi angkatan kerja yang memiliki pendidikan minim serta belum berpengalaman. Keadaan ini jelas mempunyai dampak positif dalam mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia, walaupun disisi lain usaha informal memiliki produktivitas yang rendah karena masih menggunakan alat-alat yang relatif sederhana, serta sumber daya manusia yang biasanya memiliki tingkat pendidikan serta ketrampilan yang rendah.

Banyaknya jumlah sektor formal maupun informal seringkali dikaitkan dengan letak wilayah suatu daerah. Pedesaan seringkali dijadikan sebagai basis usaha dari sektor informal, jika dibandingkan dengan wilayah perkotaan. DKI Jakarta sebagai ibukota dari negara Indonesia, yang mewakili figur dari wilayah perkotaan, nyatanya masih didominasi oleh sektor usaha informal, dengan dilihat dari banyaknya jumlah usaha yang tidak berbadan hukum.

Tabel 1.2

Banyaknya Usaha Berbadan Hukum dan Tidak Berbadan Hukum serta Pekerja Berdasarkan Klasifikasi Lapangan Usaha di Jakarta di Tahun 2006

Lapangan Usaha	Berbadan Hukum		Tidak Berbadan Hukum	
	Usaha	Pekerja	Usaha	Pekerja
Pertambangan dan penggalian	186	39.097	17	62
Industri Pengolahan	6.006	391.416	30.212	178.156
Listrik, Gas dan Air	80	9.880	4	7

Konstruksi	3.750	67.960	1.250	5.610
Perdagangan Besar dan Eceran	21.144	239.869	227.664	505.862
Penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Air Minum	3.111	79.638	80.508	202.824
Transportasi, Pergudangan, dan Komunikasi	7.943	122.262	19.737	43.481
Perantara Keuangan	5.203	171.235	169	750
Real Estate, Usaha Persewaan, dan Jasa Perusahaan	6.535	129.163	98.033	148.939
Jasa Pendidikan	9.777	149.274	659	2.264
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	4.288	65.884	2.266	6.182
Jasa Kemasyarakatan, Sosial, Budaya, dan Perorangan Lain	4.248	61.680	54.021	127.199
Jasa Perorangan yang melayani rumah tangga	60	329	1.002	1.871
Jumlah	72.331	1.527.687	515.542	1.223.207

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2006.

Berdasarkan survey yang dilakukan pada tahun 2006 oleh BPS untuk wilayah DKI Jakarta, hasil menunjukkan bahwa jumlah usaha informal masih jauh melebihi jumlah usaha formal, yaitu mencapai 515.542 unit usaha, dengan posisi jumlah lapangan usaha pedagang besar dan eceran yang masih mendominasi di kedua sektor. Namun dilain sisi, berdasarkan data pada tabel 1.2 diatas, terlihat adanya suatu hal yang cukup menarik, yaitu walaupun jumlah dari sektor usaha formal masih lebih sedikit dibandingkan dengan usaha informal, namun hal tersebut tidak berlaku bagi jumlah pekerjaanya.

Dilihat dari survey pada tabel 1.2, terlihat bahwa jumlah pekerja di Jakarta didominasi oleh pekerja pada sektor usaha formal, yaitu mencapai

1.527.687. Jumlah ini masih berada diatas jumlah pekerja pada sektor informal, yaitu berjumlah 1.223.207. Data tersebut menunjukkan bahwa kecenderungan masyarakat di wilayah DKI Jakarta adalah lebih memilih untuk menjadi seorang karyawan ataupun pekerja pada suatu perusahaan, dibandingkan dengan mencoba membangun suatu wirausaha, seperti pada usaha kecil informal.

Bertitik tumpu pada hasil survey yang telah dilakukan oleh BPS pada tabel diatas, maka sektor usaha informal menjadi suatu hal yang menarik untuk diteliti lebih lanjut. Karakteristik dari sektor usaha informal yang bercirikan mudah masuk, dalam artian setiap orang dapat kapan saja masuk ke jenis usaha informal ini mungkin menjadi satu hal yang membuat sektor ini terus mengalami peningkatan jika dibanding dengan sektor usaha formal. Selain itu, faktor permodalan yang jauh lebih membutuhkan sedikit dana untuk memulai wirausaha ini mungkin juga menjadi hal yang sangat dipertimbangkan.

Dalam perkembangan selanjutnya, pusat atau sentra industri kecil yang bersifat informal tumbuh dan berkembang di seluruh wilayah DKI Jakarta, tidak terkecuali di wilayah Jakarta Timur, yang terdiri atas beberapa jumlah kecamatan di dalamnya.

Tabel 1.3
Jumlah Usaha Sektor Informal Berizin Resmi Menurut Kecamatan di Jakarta Timur di Tahun 2008

Kecamatan	Jumlah Lokasi	Jumlah Pengusaha	%
Pasar Rebo	4	857	25.29
Ciracas	5	572	16.88

Cipayung	1	303	8.94
Makasar	5	170	5.02
Kramat Jati	4	167	4.93
Jatinegara	17	250	7.38
Duren Sawit	8	236	6.96
Cakung	3	674	19.89
Pulo Gadung	18	36	1.06
Matraman	6	124	3.66
Jumlah	71	3389	100.00
Tahun 2007	71	3310	100.00

Sumber : Suku Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Jakarta Timur, 2008.

Tabel 1.3 menunjukkan suatu data yang berisi mengenai jumlah lokasi serta jumlah pengusaha informal resmi pada setiap kecamatan di wilayah Jakarta Timur. Sumber dari Suku Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Jakarta Timur memperlihatkan bahwa jumlah lokasi usaha informal resmi pada tahun 2008 berjumlah 71 unit, dan tidak mengalami perubahan di tahun sebelumnya, yaitu tahun 2007 dengan jumlah yang sama. Sebaliknya, untuk jumlah pengusaha informal mengalami peningkatan di tahun 2008 jika dibandingkan tahun 2007, yaitu sebesar 79 orang.

Berdasarkan pada data diatas, terlihat bahwa persentase jumlah pengusaha di kecamatan Pulo Gadung menempati jumlah persentase paling sedikit dibandingkan kecamatan lainnya, yaitu sebesar 1.06%. Persentase ini diambil berdasarkan jumlah pengusaha di Pulo Gadung, dibagi dengan jumlah pengusaha pada wilayah Jakarta Timur secara keseluruhan. Sedangkan untuk jumlah lokasi resmi, pemerintah mengelompokkan

kategori resmi berdasarkan tempat permanen dalam melakukan usaha, yang terdiri dari bangunan khusus usaha dan bangunan campuran.

Setelah melalui pemaparan dan data-data di atas, maka peneliti tertarik untuk menjadikan salah satu lokasi usaha informal berizin resmi yang berada di wilayah Jakarta Timur, kecamatan Pulo Gadung, sebagai objek penelitian, yakni Pasar Sunan Giri. Pasar Sunan Giri merupakan salah satu lokasi usaha resmi yang didalamnya terdapat berbagai usaha yang bergerak dalam sektor informal. Ditengah banyaknya lapangan usaha pada sektor informal, Pasar Sunan Giri merupakan lapangan usaha yang didominasi oleh kategori jasa perorangan, yakni suatu usaha yang bergerak di bidang jasa jahit.

Ditengah maraknya lapangan usaha informal lainnya yang ada di masyarakat, perdagangan besar dan eceran berupa penjualan pakaian jadi masih jauh lebih dominan jika dibandingkan dengan bidang usaha jasa perorangan, seperti jasa jahit. Hal ini telah terlihat dari data sebelumnya, yaitu di tabel 1.1 serta tabel 1.2 yang menunjukkan bahwa perdagangan besar dan eceran berupa penjualan pakaian jadi menduduki peringkat terbanyak dari sektor usaha baik formal maupun informal.

Tabel 1.4
Karakteristik Usaha Jasa Jahit dan Usaha Dagang Eceran Pakaian

Karakteristik	Usaha Jasa Jahit	Usaha Dagang Pakaian Jadi
Keterwujudan	Bersifat <i>intangibile</i> : Kualitas pakaian yang akan diterima oleh konsumen umumnya tidak diketahui sebelum jasa bersangkutan dikonsumsi.	Bersifat <i>tangible</i> : Dapat diidentifikasi secara fisik sebelum barang tersebut dibeli dan dikonsumsi oleh konsumen.

Keterlibatan	<p>Bersifat <i>inseparability</i> :</p> <p>Keberadaan konsumen dan penjual tidak dapat dipisahkan. Karena harus ada perjanjian dulu antara produsen dan konsumen, sebab produsen tidak akan memproduksi barangnya sebelum ada pemesanan dari pihak konsumen. Selain itu proses pengukuran tubuh tidak dapat diwakilkan oleh pihak lain.</p>	<p>Bersifat <i>separability</i> :</p> <p>Pada usaha dangang, proses yang dilalui meliputi produksi - penjualan - konsumsi. Untuk itu, pembelian tidak mengharuskan konsumen terlibat didalam pembeliannya.</p>
Keragaman	<p>Bersifat <i>heterogeneity</i> :</p> <p>Dalam jasa jahit tidak dapat diprediksi permintaan konsumen, karna selera antara perorangan sangat berbeda (bervariasi), artinya cocok dan tidak cocoknya tergantung dengan selera mereka masing-masing sehingga jenis dan kualitas layanan berbeda –beda untuk tiap konsumen sehingga sulit distandarisasikan.</p>	<p>Bersifat <i>homogeneity</i> :</p> <p>Dalam usaha dagang, pakaian dibentuk dengan menyamakan selera pasar beserta trend yang sedang berkembang di pasaran. Karena itu model dari pakaian cenderung distandarisasikan.</p>
Ketahanan	<p>Bersifat tidak tahan lama :</p> <p>Dalam usaha jasa jahit ini tidak tahan lama artinya apabila tidak ada pemesanan dari konsumen kita tidak akan mendapatkan apa-apa, oleh karna itu tidak dapat disimpan.</p>	<p>Bersifat tahan lama :</p> <p>Usaha dagang memiliki sifat tahan lama dikarenakan apabila tidak ada pembelian atas barang yang kita jual, maka persediaan barang masih bisa disimpan sebagai persediaan bagi penjualan selanjutnya.</p>
Efisiensi	<p>Lebih memakan waktu lama karena proses pembuatan yang membutuhkan ketrampilan dan ketelitian sesuai permintaan pembeli</p>	<p>Membutuhkan waktu yang sangat singkat karena pembeli dapat langsung memilih baju sesuai dengan stok yang ada di toko.</p>

Harga	Harga cenderung lebih mahal karena melibatkan jasa penjahitan yang disesuaikan dengan permintaan desain pakaian dan penyesuaian di setiap proporsi tubuh individu	Harga cenderung lebih murah karena biaya dihitung berdasarkan harga manufaktur, dengan desain dan ukuran yang di tentukan pabrik berdasarkan kondisi pasar
Besaran resiko	Resiko usaha lebih tinggi karena kualitas fisik dapat dievaluasi sebelum pembayaran dilakukan	Resiko usaha lebih kecil. Karena kualitas fisik tidak dapat dievaluasi setelah pembayaran dilakukan.

Sumber : Data diolah Peneliti.

Berdasarkan perbedaan karakteristik usaha jahit yang terdapat dalam tabel 1.4, maka terlihat beberapa unsur keefektifitasan, baik dalam hal waktu, proses operasional, maupun tenaga yang sebenarnya mungkin masih lebih dapat dirasakan bagi penjual yang bergerak di bidang usaha dagang secara eceran, dibandingkan dengan memilih berwirausaha dalam bidang jasa jahit, seperti yang terdapat pada Pasar Sunan Giri. Selain itu, sentra jahit di Jakarta hanya terdapat di Pasar Sunan Giri Jakarta Timur serta Pasar Mayestik yang berada di Jakarta Selatan. Hal ini jelas menunjukkan bahwa adanya kelangkaan dari banyaknya jumlah pasar yang bergerak di bidang usaha jasa jahit (<http://peluangusaha.kontan.co.id>).

Keputusan berwirausaha di dalam bidang jasa jahit menjadi suatu hal yang menarik untuk diteliti, berkaitan dengan alasan mengapa wirausahawan pada Pasar Sunan Giri lebih memilih jasa jahit dibanding melakukan perdagangan pakaian secara besar maupun eceran. Dalam hal ini, maka

motivasi menjadi suatu hal yang memegang peranan penting di dalam pengambilan keputusan individu untuk menjadi wirausahawan.

Motivasi seseorang sangat bergantung pada pengetahuan mengenai hal-hal yang dibutuhkan oleh setiap individu, karena pada hakekatnya kebutuhan setiap orang berbeda-beda sehingga motivasinya setiap orang juga berbeda. Motivasi kewirausahaan seringkali dikaitkan dengan teori motivasi yang dikemukakan oleh David Mc Clelland. Berdasarkan teori ini, dikatakan bahwa motivasi kewirausahaan dikaitkan dengan adanya kebutuhan untuk berprestasi, kebutuhan untuk berkuasa serta kebutuhan untuk berafiliasi. Masing-masing kebutuhan tersebut mempengaruhi jiwa seseorang sehingga mendorong individu untuk memutuskan untuk berwirausaha.

Namun di sisi lain, keputusan untuk berwirausaha berdasarkan realita yang terjadi di lapangan di masa sekarang ini, menunjukkan bahwa keberadaan wirausahawan saat ini tidak lagi hanya didominasi oleh kaum pria, melainkan juga merambah ke kalangan wanita. Perbedaan gender keduanya menjadi suatu hal yang menarik diteliti, terkait dengan apakah latar belakang perbedaan gender menjadikan terdapatnya perbedaan dari motivasi kewirausahaan diantara keduanya.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan di Pasar Sunan Giri terhadap pengusaha jahit, terlihat bahwa terdapat perpaduan pengusaha berdasarkan gender, yaitu sebanyak 52 orang dari pengusaha jahit

merupakan gender pria, dan sebanyak 32 orang dari jumlah pengusaha jahit adalah wanita.

Selain dalam hal perbedaan gender, latar belakang keluarga seringkali disangkutpautkan menjadi salah satu hal penting yang dapat membentuk kecenderungan seseorang untuk memutuskan berwirausaha. Profesi orang tua yang menjadi seorang wirausaha seringkali dianggap menjadi salah satu faktor bagi keturunannya untuk memilih menjadi seorang wirausahawan, dibanding yang orangtuanya bukan berprofesi sebagai wirausaha.

Menurut Duchesneau et al., (dalam Sukmana, 2008:4) menyatakan bahwa wirausaha yang berhasil adalah mereka yang dibesarkan oleh orangtua yang juga wirausaha, karena mereka memiliki pengalaman yang luas dalam usaha. Lebih lanjut, Staw (dalam Sukmana, 2008:4) juga mengemukakan bahwa ada bukti kuat bahwa wirausaha memiliki orang tua yang bekerja mandiri atau berbasis sebagai wirausaha. Kemandirian dan fleksibilitas yang ditularkan oleh orangtua seperti itu melekat dalam diri anak-anaknya sejak kecil. Sifat kemandirian yang kemudian mendorong mereka untuk mendirikan usaha sendiri. Dari pernyataan tersebut, nampak bahwa profesi atau pekerjaan orang tua memiliki peran yang strategis dalam menumbuhkan motivasi wirausaha.

Hal tersebut diperkuat dari hasil pra riset yang dilakukan peneliti terhadap responden yang merupakan pengusaha jahit di Pasar Sunan Giri. Dalam hasil pra riset yang dilakukan, terlihat bahwa jumlah pengusaha yang memiliki latar belakang orang tua sebagai pengusaha masih lebih banyak

dibandingkan yang bukan berasal dari latar belakang orangtua pengusaha, yakni sebesar 49 orang dan 35 orang.

Berkaitan dengan pemaparan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka dengan menggunakan faktor motivasi kewirausahaan yang dikembangkan oleh David Mc Clelland yang dikenal sebagai “*need-based motivaton model*”, penelitian ini akan memfokuskan kepada faktor-faktor motivasi seseorang, yang terdiri dari (1) kebutuhan akan prestasi, (2) kebutuhan akan kekuasaan, (3) kebutuhan akan afiliasi, dengan mempertimbangkan faktor (4) gender, serta (5) latar belakang profesi orangtua.

Pada penelitian kali ini, peneliti mengacu kepada penelitian yang telah dilakukan oleh Yaacob yang telah menguji hubungan antara kebutuhan prestasi, kebutuhan kekuasaan, dan kebutuhan afiliasi yang menyimpulkan bahwa adanya hubungan yang positif diantara ketiganya terhadap motivasi kewirausahaan. Namun agak berbeda dengan penelitiannya, pada penelitian kali ini peneliti akan melakukan uji beda apabila ketiga faktor motivasi ini dibedakan berdasarkan gender dan latar belakang profesi orangtua.

Dengan latar belakang, maka penelitian ini diberi judul “Motivasi, Gender, dan Latar Belakang Profesi Orang tua : Studi Kasus pada Pengusaha Jahit di Pasar Sunan Giri, Rawamangun, Jakarta Timur”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana gambaran dari kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan kekuasaan, kebutuhan akan afiliasi, gender, latar belakang profesi orangtua di Pasar Sunan Giri?
2. Apakah terdapat perbedaan dalam kebutuhan akan prestasi pada pengusaha jahit pria dan wanita di Pasar Sunan Giri?
3. Apakah terdapat perbedaan dalam kebutuhan akan kekuasaan pada pengusaha jahit pria dan wanita di Pasar Sunan Giri?
4. Apakah terdapat perbedaan dalam kebutuhan akan afiliasi pada pengusaha jahit pria dan wanita di Pasar Sunan Giri?
5. Apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan prestasi pada pengusaha jahit pria yang memiliki latar belakang orangtua pengusaha dan pengusaha jahit pria yang tidak memiliki latar belakang orangtua pengusaha di Pasar Sunan Giri?
6. Apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan kekuasaan pada pengusaha jahit pria yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit pria yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri?
7. Apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan afiliasi pada pengusaha jahit pria yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit pria yang tidak memiliki latar belakang orang tua bukan pengusaha di Pasar Sunan Giri?

8. Apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan prestasi pada pengusaha jahit wanita yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit wanita yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri?
9. Apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan kekuasaan pada pengusaha jahit wanita yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit wanita yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri?
10. Apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan afiliasi pada pengusaha jahit wanita yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit wanita yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui gambaran dari kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan kekuasaan, kebutuhan akan afiliasi, gender, dan latar belakang profesi orangtua di Pasar Sunan Giri.
2. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan dalam kebutuhan akan prestasi pada pengusaha jahit pria dan wanita di Pasar Sunan Giri.
3. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan dalam kebutuhan akan kekuasaan pada pengusaha jahit pria dan wanita di Pasar Sunan Giri.
4. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan dalam kebutuhan akan afiliasi pada pengusaha jahit pria dan wanita di Pasar Sunan Giri.

5. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan prestasi pada pengusaha jahit pria yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit pria yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri.
6. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan kekuasaan pada pengusaha jahit pria yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit pria yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri.
7. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan afiliasi pada pengusaha jahit pria yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit pria yang tidak memiliki latar belakang orang tua bukan pengusaha di Pasar Sunan Giri.
8. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan prestasi pada pengusaha jahit wanita yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit wanita yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri.
9. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan kekuasaan pada pengusaha jahit wanita yang memiliki latar belakang orang tua pengusaha dan pengusaha jahit wanita yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri.
10. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan kebutuhan akan afiliasi pada pengusaha jahit wanita yang memiliki latar belakang orang tua

pengusaha dan pengusaha jahit wanita yang tidak memiliki latar belakang orang tua pengusaha di Pasar Sunan Giri.

1.4 Manfaat Penelitian

Peneliti berharap penelitian ini dimasa mendatang dapat memberikan kontribusi baik berupa akademis untuk pengembangan ilmu dan dunia pendidikan, serta manfaat praktis bagi wirausahawan.

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagi Pihak Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan kekuasaan, dan kebutuhan akan afiliasi pada usaha kecil jasa jahit di Pasar Sunan Giri, dan juga penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai bagaimana pengaruh perbedaan gender serta latar belakang profesi orang tua dalam motivasi berwirausaha di Pasar Sunan Giri, sehingga dapat memberikan informasi bagi pihak lain yang membutuhkan bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya atau untuk kegiatan lain yang berkaitan.

2. Bagi Pengusaha Jahit Terkait

Sebagai masukan berupa informasi tentang pengaruh perbedaan gender serta pengaruh latar belakang profesi orang tua terhadap variabel-variabel dalam motivasi berwirausaha yang dapat dipergunakan

sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan serta pengelolaan usaha jasa jahit di Pasar Sunan Giri.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar sarjana serta untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang pengaruh perbedaan gender serta pengaruh latar belakang profesi orang tua berkaitan dengan kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan kekuasaan dan kebutuhan akan afiliasi dalam mendorong motivasi kewirausahaan pada usaha kecil jasa jahit di Pasar Sunan Giri.