

ISBN 978-979-19423-8-6

PROSIDING SEMINAR

Penelitian Unggulan Departemen Agribisnis

Bogor, 27 - 28 Desember 2012



Editor :

Rita Nurmalina
Netti Tinaprilla
Amzul Rifin
Tintin Sarianti
Yanti N. Muflikh



DEPARTEMEN AGRIBISNIS
FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR

PROSIDING SEMINAR PENELITIAN UNGGULAN DEPARTEMEN AGRIBISNIS

Bogor, 27 - 28 Desember 2012

EDITOR :

Rita Nurmalina
Netti Tinaprilla
Amzul Rifin
Tintin Sarianti
Yanti N. Muflikh

**PROSIDING SEMINAR
PENELITIAN UNGGULAN DEPARTEMEN AGRIBISNIS**
Bogor, 27 - 28 Desember 2012

TIM PENYUSUN

PENGARAH :

- Dr. Ir. Nunung Kusnadi, MS (Ketua Departemen Agribisnis)
- Dr. Ir. Dwi Rachmina, MS (Sekretaris Departemen Agribisnis)
- Dr. Ir. Anna Fariyanti, MS (Gugus Kendali Mutu FEM - IPB)

EDITOR :

- Ketua : Prof. Dr. Ir. Rita Nurmalina, MS
- Anggota : - Dr. Ir. Netti Tinaprilla, MM
- Dr. Amzul Rifin, SP., MA
- Tintin Sarianti, SP., MM
- Yanti N. Muflikh, SP., M.Agribuss

TIM TEKNIS :

- Nia Rosiana, SP., M.Si

DESAIN DAN TATA LETAK :

- Hamid Jamaludin M., AMd

Diterbitkan Oleh :

DEPARTEMEN AGRIBISNIS
FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Jl. Kamper Wing 4 Level 5 Kampus IPB Dramaga Bogor 16680

Telp/Fax : 0251-8629654

e-mail : depagribisnis@yahoo.com, dep-agribisnis@ipb.ac.id

Website : <http://agribisnis.fem.ipb.ac.id>

ISBN : 978-979-19423-8-6

KATA PENGANTAR

Salah satu tugas dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi adalah kegiatan penelitian. Dalam rangka mendukung kegiatan penelitian bagi para dosen, Departemen Agribisnis telah melakukan kegiatan Penelitian Unggulan Departemen (PUD) yang dimulai sejak tahun 2011. Kegiatan tersebut bertujuan untuk memberikan motivasi bagi dosen Departemen Agribisnis untuk melakukan kegiatan penelitian sehingga dapat meningkatkan kompetensi di bidangnya masing-masing. Kegiatan PUD tersebut dimulai dari penilaian proposal yang akan didanai dan ditutup oleh kegiatan seminar. Selanjutnya untuk memaksimalkan manfaat dari kegiatan penelitian tersebut, hasil penelitian perlu didiseminasi dan digunakan oleh masyarakat luas. Salah satu cara untuk mendiseminasikan hasil-hasil penelitian tersebut adalah dengan menerbitkan prosiding ini.

Prosiding ini berhasil merangkum sebanyak 23 makalah PUD yang telah diseminarkan pada tanggal 27-28 Desember 2012. Secara umum makalah-makalah tersebut dapat dibagi menjadi tiga bidang kajian, yaitu kajian Bisnis (9 makalah), Kewirausahaan (3 makalah), dan Kebijakan (11 makalah). Bidang kajian tersebut sesuai dengan Bagian yang ada di Departemen Agribisnis, yaitu Bagian Bisnis dan Kewirausahaan serta Bagian Kebijakan Agribisnis. Dilihat dari metode analisis yang digunakan, makalah yang terangkum dalam prosiding ini sebagian besar menggunakan analisis kuantitatif. Pesatnya perkembangan teknologi komputasi dan ketersediaan software metode kuantitatif mendorong para peneliti untuk memilih metode analisis tersebut. Ke depan metode analisis kajian bidang Agribisnis perlu diimbangi dengan metode analisis kualitatif.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Prof. Dr. Ir Rita Nurmalina, MS sebagai ketua tim PUD dan sekaligus sebagai Editor Prosiding ini beserta tim lainnya. Besar harapan kami prosiding ini dapat digunakan dan bermanfaat bukan saja di lingkungan kampus tapi juga bagi masyarakat luas.

Bogor, 1 Februari 2013
Ketua Departemen Agribisnis FEM IPB

Dr.Ir. Nunung Kusnadi, MS

DAFTAR ISI

KAJIAN BISNIS

Analisis Sikap Petani Terhadap Atribut Benih Unggul Jagung Hibrida di Sulawesi Selatan	1
Rita Nurmalina, Harmini, Asrul Koes, dan Nia Rosiana	
Analisis Usaha Sayuran <i>Indigenous</i> Kemangi di Kabupaten Bogor.....	23
Anna Fariyanti	
Analisis Kelayakan Usahaternak Sapi Perah Rakyat dan Pemasaran Susu di Jawa Timur (Studi Kasus Peternakan Sapi Perah di Kecamatan Pujon, Malang - Jawa Timur).....	41
Harmini, Ratna Winandi Asmarantaka, Dwi Rachmina, dan Feryanto	
Kelayakan Usaha Peternakan Sapi Perah dalam Menunjang Swasembada Susu di Indonesia.....	61
Juniar Atmakusuma	
Kajian Sistem Pemasaran Produk Pertanian Organik dalam Rangka Menunjang Ketahanan Pangan dan Menuju Perdagangan Berkesetaraan (<i>Fair Trade</i>).....	75
Tintin Sarianti, Juniar Atmakusuma, Heny Kuswanti Daryanto, Siti Jahroh, dan Febriantina Dewi	
Pendapatan Usahatani dan Sistem Pemasaran Cabai Rawit Merah (<i>Capsicum frutescens</i>) di Kecamatan Cigedug Kabupaten Garut.....	97
Rita Nurmalina, Asmayanti, dan Tubagus Fazlurrahman	
Kelayakan Usaha Pembibitan Domba Melalui Program Kemitraan dan Inkubasi Bisnis dalam Rangka Pemberdayaan Masyarakat di Kabupaten Bogor	117
Popong Nurhayati	
Analisis Faktor dan Proses Pengambilan Keputusan Pembelian Beras Organik Serta Analisis Pendapatan dan Risiko Produksi Padi Organik	137
Tintin Sarianti	
<i>Supply Chain Management</i> Jambu Kristal pada Agribusiness Development Center-University Farm (ADC-UF) IPB	157
Yanti Nuraeni Muflikh	

KAJIAN KEWIRAUSAHAAN

Analisis Faktor-Faktor Determinan Kewirausahaan Pertanian Padi Organik	177
Rachmat Pambudy, Burhanuddin, Arif Karyadi Uswandi, Yeka Hendra Fatika, Nia Rosiana, dan Triana Gita Dewi	
Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Hasil Negosiasi Wirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor	199
Yusalina	

Metode Belajar Kewirausahaan di Institut Pertanian Bogor	215
Burhanuddin, dan Nia Rosiana	
KAJIAN KEBIJAKAN	
Analisis Keberlanjutan Lembaga Keuangan Mikro	235
Dwi Rachmina	
Analisis Pengaruh Penerapan Bea Keluar pada Daya Saing Ekspor Kakao Indonesia	257
Amzul Rifin	
Strategi Pengembangan Agribisnis Sapi Perah di Jawa Timur	273
Lukman Mohammad Baga	
Kajian Stok Pangan Beras di Provinsi Jawa Timur dan Sulawesi Selatan	295
Andriyono Kilat Adhi, Netti Tinaprilla, dan Maryono	
Advokasi Program Ketahanan Pangan di Kabupaten Bogor	313
Yusalina, Anna Fariyanti, Nunung Kusnadi, dan Yanti Nuraeni Muflikh	
Peranan dan Analisis Pendapatan Koperasi Susu di Jawa Timur (Kasus Koperasi Peternak Sapi Perah SAE Pujon)	331
Ratna Winandi Asmarantaka	
Analisis Pengaruh Pertumbuhan Pengguna Telepon Seluler Terhadap Pertumbuhan Sektor Pertanian	347
Rachmat Pambudy, dan Arif Karyadi Uswandi	
Prospek Ekspor Produk Perikanan dan Kelautan ke Uni Eropa	357
Andriyono Kilat Adhi	
Pengaruh Penerapan Teknologi Organik SRI (<i>System Rice Intensification</i>) Terhadap Penggunaan Sumber Modal Eksternal (Kasus Petani Padi di Kecamatan Kebon Pedes, Kabupaten Sukabumi)	377
Netti Tinaprilla	
Dayasaing Usahaternak Sapi Perah Rakyat di Kecamatan Pujon Kabupaten Malang, Jawa Timur.....	403
Harmini dan Feryanto	
Pengaruh Realisasi APBD Bidang Pertanian Terhadap Pertumbuhan Sektor Pertanian di Kabupaten Bogor	425
Arif Karyadi Uswandi	

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HASIL NEGOSIASI WIRAUSAHA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Oleh:
Yusalina

Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, IPB
yusalina_y@yahoo.com

ABSTRACT

Faculty of Economics and Management of Bogor Agricultural University (FEM-IPB) carries a mission to foster innovation and provide entrepreneurship learning for the faculty members. Students of FEM-IPB are encouraged to practice their entrepreneurial skills in various activities. For example, involvement of students in 'Program Kreativitas Mahasiswa-Kewirausahaan' (PKM-K), which allow them to run their own businesses. The program requires some skills, as students have to manage their resources for study and runs the business. The success of students in their activities heavily relies on certain soft-skills that they own. Negotiation ability is considered an important skill that should be mastered by the students whose acting as entrepreneurs. The aim of this study is to identify the characteristics of individual and the affect toward the negotiation outcome of entrepreneurial students at FEM-IPB. Questionnaires were used to collect data from 68 entrepreneurial students at undergraduate level at FEM-IPB who follows PKM-K activities. The data was analyzed using Partial Least Square (PLS). The result shows that characteristics of individual that affect negotiation style are maintainable negotiation and earnings. The negotiation style are collaborating, competing and compromising, while the outcome of negotiation is problem solving and relationship maintained. Likewise, there is a positive influence of negotiation style toward negotiation outcome, this is indicated by a higher value of negotiation style causes high value of negotiation outcome. In addition, there is also a positive influence of internal and external characteristics toward the negotiation style, where the negotiation style followed by higher value of negotiation style.

Keywords: *negotiation style, negotiation outcomes, Program Kreativitas Mahasiswa-Kewirausahaan (PKM-K)*

ABSTRAK

Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB (FEM IPB) merupakan salah satu fakultas di IPB yang mengemban misi kewirausahaan. Mahasiswa FEM IPB mendapat dukungan positif baik dari institusi (fakultas ataupun departemen) maupun staf pengajar untuk mengikuti berbagai kegiatan kewirausahaan, Untuk menjalankan bisnisnya, mahasiswa harus memiliki kemampuan *hardskill* maupun *softskill*. Salah satu *softskill* yang perlu dikuasai oleh wirausaha mahasiswa adalah kemampuan bernegosiasi. Penelitian ini bertujuan (1) mengidentifikasi karakteristik individu yang mempengaruhi negosiasi yang dilakukan oleh wirausaha mahasiswa; (2) menganalisis hasil negosiasi bisnis yang dilakukan wirausaha mahasiswa; dan (3) menganalisis pengaruh karakteristik individu terhadap hasil negosiasi yang dilakukan oleh wirausaha mahasiswa. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 68 mahasiswa program sarjana yang mengikuti kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa_Kewirausahaan (PKM-K). Analisis data menggunakan pendekatan *Partial Least*

Square (PLS). Hasil penelitian menunjukkan karakteristik internal yang mempengaruhi gaya negosiasi adalah keberlanjutan usaha dan omzet, sedangkan karakteristik eksternal adalah proses negosiasi. Gaya negosiasi adalah *collaborating*, *competing* dan *compromising*, dengan hasil negosiasi *problem solving* dan *relationship maintained*. Karakteristik internal dan karakteristik eksternal mempengaruhi secara positif gaya negosiasi, selanjutnya gaya negosiasi ini mempengaruhi hasil negosiasi.

Kata kunci : gaya negosiasi, hasil negosiasi, Program Kreativitas Mahasiswa-Kewirausahaan (PKM-K)

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perguruan tinggi merupakan lembaga penyedia utama *human capital* yang akan mempersiapkan mahasiswa menjadi sumberdaya manusia yang memiliki kemampuan *hardskill* dan *softskill* yang memadai untuk terjun ke masyarakat. Kecenderungan yang terjadi saat ini adalah adanya upaya memasukkan *entrepreneurship* (kewirausahaan) dalam muatan pembelajaran di perguruan tinggi. Hal ini menjadi penting karena pada saat mahasiswa lulus kuliah, tidak hanya mencari pekerjaan tetapi menciptakan pekerjaan.

Institut Pertanian Bogor (IPB) merupakan salah satu perguruan tinggi yang memasukkan kewirausahaan sebagai salah satu pilarnya. Dengan demikian, kewirausahaan menjadi mata kuliah wajib yang harus diikuti oleh seluruh mahasiswa. Hal ini berdampak positif pada keterlibatan mahasiswa dalam berbagai program kewirausahaan, baik yang digagas oleh DIKTI ataupun oleh kelembagaan yang berbasis kewirausahaan di IPB. Setiap tahun, lebih dari 100 proposal PKM mahasiswa IPB bidang kewirausahaan yang didanai oleh DIKTI. Proposal tersebut berasal dari Sembilan fakultas yang ada di IPB.

Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB (FEM IPB) merupakan salah satu fakultas di IPB yang mengemban misi kewirausahaan tersebut. Mahasiswa FEM IPB mendapat dukungan positif baik dari institusi (fakultas ataupun departemen) maupun staf pengajar untuk mengikuti berbagai kegiatan kewirausahaan. Hasilnya ditunjukkan dengan penghargaan yang diberikan kepada mahasiswa FEM IPB sebagai wirausaha mandiri tahun 2009 dan 2010. Hal ini meningkatkan motivasi mahasiswa untuk terus mengasah kemampuannya dibidang kewirausahaan.

Menjalankan bisnis bagi mahasiswa bukanlah hal yang mudah karena mahasiswa tersebut harus memiliki kemampuan untuk membagi waktu antara kuliah dan menjalankan bisnis. Kemampuan tersebut berkaitan dengan *softskill* mahasiswa yang bersangkutan, misalnya kemampuan *leadership*, manajemen waktu, komunikasi, negoasiasi, *team work*, dan sebagainya. Kemampuan *softskill* menjadi penting dalam menjalankan bisnis karena akan mempengaruhi jalannya usaha tersebut. Salah satu *softskill* yang perlu dikuasai oleh wirausaha mahasiswa adalah kemampuan bernegosiasi.

Sebagaimana layaknya menjalankan suatu bisnis, maka wirausaha mahasiswa dituntut untuk bernegosiasi dengan berbagai pihak. Negosiasi dapat dilakukan dengan rekan bisnis, pihak pemasok bahan baku, investor untuk menambah modal, maupun pihak konsumen baik konsumen individu maupun kelompok (perusahaan). Berdasarkan hal tersebut, wirausaha mahasiswa dituntut untuk memiliki ketrampilan bernegosiasi yang baik.

Apabila mahasiswa memiliki kemampuan negosiasi dengan baik, diharapkan akan mendorong mahasiswa tersebut untuk memajukan bisnisnya. Jika mahasiswa tersebut menjadikan bisnis ini sebagai pekerjaannya tentunya akan memberikan kontribusi positif terhadap pengurangan jumlah pengangguran. Selain itu, hal ini akan mendorong pula penumbuhan bisnis di bidang pertanian karena umumnya mahasiswa FEM IPB menjadikan komoditas ataupun aktivitas di bidang pertanian sebagai *core* bisnisnya.

Negosiasi senantiasa melibatkan pihak-pihak yang memiliki perbedaan dalam berbagai hal. Perbedaan tersebut akan mempengaruhi hasil negosiasi. Hasil penelitian menunjukkan perbedaan individu atau disposisi sering digunakan untuk menjelaskan perbedaan individual seperti demografi dan kepribadian, kemandirian untuk proses negosiasi dan hasil dari negosiasi (Wall dan Blum, 2000; Carnivale dan Pruitt, 1992). Aspek demografi dapat dikaji melalui karakteristik individu yang berkaitan dengan usia, jenis kelamin, pekerjaan, pendidikan, asal daerah, dan lainnya. Disisi lain, aspek kepribadian dapat dipelajari melalui gaya negosiasi yang diterapkan oleh pelaku negosiasi. Setiap orang yang melakukan negosiasi memiliki gaya negosiasi yang berbeda.

Penelitian ini akan mengkaji bagaimana karakteristik individu dan gaya negosiasi berpengaruh terhadap hasil negosiasi. Pelaku negosiasi mengharapkan hasil negosiasi yang akan menguntungkan kedua belah pihak. Akan tetapi, hasil ini tentunya tidak mudah didapatkan karena proses negosiasi seringkali membutuhkan waktu untuk terjadinya kesepakatan. Dengan demikian, perlu dikaji bagaimanakah karakteristik individu wirausaha mahasiswa tersebut. Apabila telah diidentifikasi karakteristik individu, maka perlu dipertanyakan bagaimana gaya negosiasinya. Berdasarkan informasi tentang karakteristik individu tersebut, maka pertanyaan selanjutnya bagaimanakah pengaruh keduanya terhadap hasil negosiasi. Dengan demikian, akan diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi hasil negosiasi tersebut.

1.2. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi karakteristik individu, gaya negosiasi, dan hasil negosiasi bisnis yang dilakukan wirausaha mahasiswa FEM IPB, serta menganalisis pengaruh karakteristik individu dan gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi yang dilakukan oleh wirausaha mahasiswa FEM IPB.

II. KERANGKA PEMIKIRAN

Negosiasi merupakan fenomena mendasar dalam interaksi sosial dan dapat didefinisikan sebagai interaksi sosial antara dua atau lebih pihak yang tidak setuju dan berusaha untuk mencapai kesepakatan (Carnevale & Pruitt, 1992). Berbagai penelitian sebelumnya telah berusaha mendefinisikan negosiasi. Negosiasi dilihat sebagai proses dimana terdapat dua pihak yang memiliki perbedaan tujuan, berusaha untuk mencapai kesepakatan melalui eksplorasi pilihan dan menawarkan pertukaran (Fells, 2009). Negosiasi merupakan proses komunikasi yang interaktif (Korobkin, 2009) dan dinamis untuk mencapai keuntungan maksimum bagi setiap pihak (Dolowitz & Marsh, 2000). Selain itu, negosiasi bersifat persuasif (Goldwich, 2010). Pelaku negosiasi memiliki masing-masing tujuan dan prioritas. Dengan demikian, negosiasi dapat terjadi bila memiliki komponen: dua pihak atau lebih, persepsi konflik, komunikasi intrapersonal, dan keinginan kedua belah pihak mencapai kesepakatan (Lewicky, 1992; Thompson, 1990).

Setidaknya ada tiga pendekatan utama untuk mempelajari negosiasi (Carnivale & Pruitt, 1992). Pendekatan pertama berfokus pada memberikan rekomendasi praktis untuk para profesional atau untuk masyarakat umum tentang bagaimana mengelola negosiasi secara efektif. Pendekatan kedua untuk mempelajari negosiasi melibatkan pengembangan model matematika, dimana perilaku negosiasi dan hasil serta rekomendasi tawaran untuk memaksimalkan hasil dalam negosiasi difokuskan berdasarkan pilihan rasional. Pendekatan ketiga adalah pendekatan psikologis, dimana proses negosiasi dianggap sebagai proses dinamis yang dipengaruhi oleh faktor perbedaan individu dan perilaku interpersonal. Tujuan utama dari pendekatan ini adalah untuk memahami perilaku negosiator dan untuk mengetahui efektivitasnya dalam negosiasi.

Penelitian perilaku dan gayanegosiator merupakan aliran utama dalam penelitian negosiasi dari perspektif psikologis sosial (Graham, et.al 1994). Operasionalisasi gaya negosiasi dibuat berdasarkan model dua dimensi manajemen konflik (Blake dan Moutons, 1964 dalam Brewer, 2002). Dua dimensi kepedulian terhadap kepentingan pribadi, dan kepedulian terhadap pihak lain atau untuk hubungan, membuat lima jenis yang berbeda dari gaya manajemen konflik: berkolaborasi (*collaborating*), mengakomodasi (*accomodating*), kompromi (*compromising*), memaksa (*competing*), dan menghindari (*avoiding*).

Penggunaan gaya negosiasi yang berbeda seringkali disebabkan latar belakang profesi yang berbeda. Cheung (2006) menggabungkan faktor matriks untuk hasil negosiasi dan kaitannya dengan gaya negosiasi. Terdapat tujuh hasil negosiasi yaitu: *Problem solving*, *Conflict escalation*, *Relationship deterioration*, *Inaction*, *Further disagreement*, *Relationship maintained*, dan *Conflict reduction*. Ketujuh variabel/faktor hasil negosiasi tersebut didasarkan pada penelitian eksploratif oleh Cheung menggunakan analisa faktor.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kampus FEM IPB Dramaga, Kabupaten Bogor. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa FEM IPB merupakan institusi yang mendorong mahasiswa untuk menjadi wirausaha. Waktu pelaksanaan penelitian berlangsung selama pertengahan bulan Mei-November 2012.

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan observasi dan survey serta wawancara yang didasarkan pada daftar pertanyaan atau kuesioner yang telah dipersiapkan sebelumnya. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber, diantaranya publikasi umum dari Badan Pusat Statistik (BPS), laporan institusi dan individu terpublikasi serta jurnal penelitian.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner, dengan pertanyaan yang berkaitan dengan karakteristik individu, gaya negosiasi dan hasil negosiasi. Data gaya dan hasil negosiasi mahasiswa FEM IPB diukur menggunakan *Rahim Organizational Conflict Inventory-III/ ROCI-II* (Rahim dkk, 2000). ROCI-II adalah salah satu instrumen yang lebih baru dikembangkan, dengan penekanan pada kecenderungan individu, keyakinannya dalam menjaga keseimbangan jumlah konflik dalam organisasi, dan kepedulian terhadap efektivitas dalam mengelola konflik.

Populasi adalah mahasiswa program sarjana FEM IPB yang telah dan sedang mengikuti kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) bidang kewirausahaan yang didanai oleh DIKTI dalam tahun 2007-2010 berjumlah 227 orang. Sampel penelitian 30 persen dari total populasi, yaitu 68 orang menggunakan *Proportional Random Sampling*

Analisis data menggunakan pendekatan *Partial Least Square* (PLS). PLS merupakan metode analisis yang tidak didasarkan pada banyak asumsi, misalnya, data harus terdistribusi normal atau sampel tidak harus besar. Selain dapat digunakan untuk mengkonfirmasi teori, PLS juga dapat digunakan untuk menjelaskan ada tidaknya hubungan antar variabel laten. PLS dapat sekaligus menganalisis konstruk yang dibentuk dengan indikator reflektif dan formatif. Menurut Ghazali (2006) tujuan PLS adalah membantu peneliti untuk tujuan prediksi.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Responden

Karakteristik mahasiswa FEM IPB yang menjadi responden terbagi menjadi dua karakteristik, yaitu karakteristik internal terdiri dari usia, jenis kelamin, asal Departemen, Semester, IPK, Pengalaman Pelatihan Kewirausahaan, asal daerah, jabatan dalam bisnis yang dijalankan, jenis usaha, omzet dan keberlangsungan usaha. Selain itu, karakteristik eksternal terdiri indikator yang berasal dari luar diri individu

yang akan mempengaruhi aktivitas negosiasi, indikator tersebut terdiri dari proses, lokasi, waktu, frekuensi dan biaya negosiasi.

Berdasarkan karakteristik internal, usia responden antara 21-25 tahun (64,71%), jenis kelamin laki-laki (67,65%), berasal dari Departemen Agribisnis, asal daerah Jawa Barat, jabatan dalam usaha sebagai pimpinan, jumlah anggota lima orang, omzet usaha < 2,5 Juta, bisnis yang dijalankan pengolahan makanan, tidak pernah mengikuti pelatihan kewirausahaan, dan berada pada Semester 7 dimana responden tersebut sebenarnya sedang disibukkan dengan perkuliahan dan persiapan pembuatan skripsi. Dengan demikian, seringkali mengalami kesulitan dalam mengatur waktu antara kuliah dan melaksanakan bisnis. Hal ini tidak berpengaruh kepada Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) karena IPK responden termasuk kategori tinggi > 3.

Akan tetapi, berdasarkan keberlanjutan usaha hanya 32,35persen yang berlanjut. Ketidakberlanjutan usaha disebabkan oleh berbagai faktor. Dalam konteks negosiasi, hal tersebut dapat terjadi karena adanya konflik dengan anggota karena terjadi hubungan yang kurang baik selama menjalankan bisnis. Lampiran 1 menunjukkan data lengkap karakteristik internal responden.

Berdasarkan karakteristik eksternal, responden telah melaksanakan proses negosiasi yang terdiri dari lima tahapan, mulai dari pencarian informasi tentang lawan negosiasi sampai dengan melaksanakan hasil negosiasi. Negosiasi yang dilakukan umumnya dalam waktu dua jam, diduga karena materi yang dinegosiasikan sudah cukup dipahami oleh kedua belah pihak. Selain itu, negosiasi yang dilakukan biasanya dalam dua kali pertemuan sudah dapat diselesaikan. Biaya negosiasi pun relatif kecil < Rp. 100.000. Secara lengkap, informasi tentang karakteristik eksternal dapat dilihat pada Lampiran 2.

Hasil pengujian validitas konvergen berupa faktor loading dan AVE terhadap variabel karakteristik individu (KR) menunjukkan keberlanjutan usaha dan omzet. Adapun karakteristik eksternal (KER) dengan faktor loading > 60 yaitu omzet. Dengan demikian, ketiga variabel dari karakteristik internal dan karakteristik eksternal tersebut akan dimasukkan dalam model. Hasil pengujian faktor loading variabel karakteristik internal dan karakteristik eksternal dapat dilihat pada Lampiran 3 dan 4.

4.2. Gaya Negosiasi

Berdasarkan model dua dimensi manajemen konflik Blake dan Moutons, 1964 dalam Brewer (2002), yaitu dimensi kepedulian terhadap kepentingan pribadi, dan kepedulian terhadap pihak lain atau untuk hubungan, membuat lima jenis yang berbeda dari gaya manajemen konflik: *collaborating*, *accomodating*, kompromi (*compromising*, *competing*, dan *avoiding*). Hasil pengujian validitas konvergen berupa faktor loading dan AVE terhadap variabel gaya negosiasi (GN) menunjukkan indikator memiliki nilai Faktor Loading < 0,60, yaitu gaya negosiasi mengakomodasi (*accomotating*) dan menghindar (*avoiding*). Dengan demikian, gaya negosiasi

wirausaha mahasiswa FEM IPB terdiri dari tiga yaitu gaya *collaborating*, *compromising* dan *competing*.

Tabel 1. Hasil Pengujian Validitas Konvergen Berupa Faktor Loading dan AVE Gaya Negosiasi (Kriteria: Faktor Loading > 0,60)

Variabel Gaya Negosiasi	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
Accomodating	0,6125	0,5734	0,1845	0,1845	3,3199
Avoiding	0,5253	0,4974	0,1648	0,1648	3,1879
Collaborating	0,7307	0,7246	0,1003	0,1003	7,2835
Ccompeting	0,7138	0,7053	0,103	0,1030	6,9268
Compromising	0,7622	0,7552	0,0696	0,0696	10,9497

4.3. Hasil Negosiasi

Hasil negosiasi berdasarkan pada penelitian eksploratif yang dilakukan oleh Cheung (2006). Terdapat tujuh hasil negosiasi yaitu: masalah terpecahkan (*Problem solving*), meningkatnya konflik (*Conflict escalation*), memburuknya hubungan (*Relationship deterioration*), kelambanan penyelesaian konflik (*Inaction*); ketidaksetujuan lanjutan (*Further disagreement*), terpeliharanya hubungan (*Relationship maintained*), dan menurunnya konflik (*Conflict reduction*). Tabel 2 menunjukkan hasil uji faktor loading hasil negosiasi wirausaha mahasiswa FEM IPB yaitu *problem solving* (PS) dan *relationship maintained* (RM).

Tabel 2. Hasil Pengujian Validitas Konvergen Berupa Faktor Loading dan AVE Hasil Negosiasi (Kriteria: Faktor Loading > 0,60)

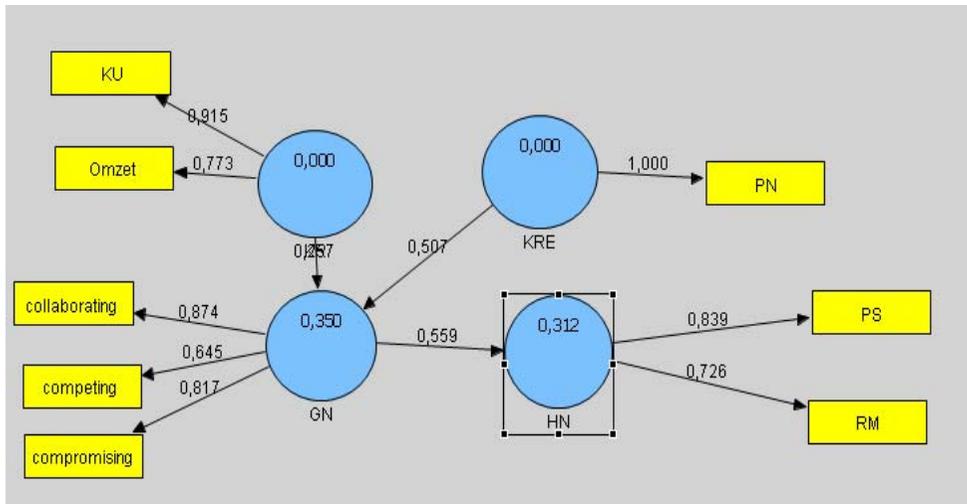
Variabel	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
<i>Conflict escalation</i>	0,3341	0,5030	0,2147	0,2147	1,5561
<i>Conflict reduction</i>	0,5485	0,4972	0,2354	0,2354	2,3298
<i>Further disagreement</i>	-0,0190	-0,3304	0,2230	0,2230	0,0850
<i>Problem Solving</i>	0,6578	0,5832	0,1828	0,1828	3,5988
<i>Relationship deterioration</i> ,	0,1998	0,4430	0,2178	0,2178	0,9174
<i>Relationship maintained</i>	0,6358	0,5336	0,1243	0,1243	5,1136
<i>Inaction</i>	0,1756	0,3879	0,1929	0,1929	0,9100

4.4. Faktor yang Mempengaruhi Hasil Negosiasi

Pada prinsipnya penelitian ini menggunakan dua buah variabel yang dipengaruhi oleh variabel lainnya yaitu variabel Gaya Negosiasi (GN) yang dipengaruhi oleh Karakteristik internal (KI) dan karakteristik eksternal (KRE) dan variabel Hasil Negosiasi (HN) yang dipengaruhi oleh Gaya Negosiasi (GN).

Berdasarkan penjelasan tentang hasil pengujian validitas konvergen berupa faktor loading dan AVE terhadap seluruh indikator (KI, KE, GN dan HN) di atas, menunjukkan beberapa indikator memiliki nilai Faktor Loading < 0,60. Dengan demikian, indikator tersebut dihapus dan selanjutnya dibuat model evaluasi

berdasarkan indikator yang memenuhi kriteria faktor *loading* tersebut. Model tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Hasil Model Evaluasi Standard

Gambar 1 menunjukkan bahwa Karakteristik internal yang mempengaruhi gaya negosiasi adalah keberlangsungan bisnis dan omzet. Bisnis dibangun agar dapat bertahan bahkan berkembang menjadi lebih besar. Dengan demikian, keberlanjutan bisnis menjadi perhatian negosiator dalam melakukan negosiasi. Wirausaha akan berhati-hati dalam melakukan negosiasi karena yang diharapkan adalah hubungan jangka panjang, sehingga bisnisnya dapat berjalan terus.

Faktor lain yang berpengaruh adalah omzet. Setiap negosiasi yang dilakukan oleh wirausaha mahasiswa diharapkan akan menghasilkan kesepakatan yang menguntungkan, misalnya negosiasi yang dilakukan dengan investor untuk mendapatkan dana yang akan digunakan untuk pengembangan usaha. Hal ini didasari pemikiran bahwa ketersediaan dana akan dapat meningkatkan produksi dan secara tidak langsung akan meningkatkan penjualan dan omzet. Hasil penelitian menunjukkan usaha mahasiswa yang mendapatkan dana dari investor (diluar dana dari PKM-K) yaitu usaha jual beli computer, Rice Corn Onegiri, lenbow pisang ijo, dan usahatani mentimun. Nilai investasi berkisar antara 7 – 50 Juta. Hasil kesepakatan untuk pendanaan tersebut, tertuang dalam kontrak bisnis yang ditandatangani oleh kedua belah pihak.

Secara umum negosiasi yang dilakukan oleh wirausaha mahasiswa FEM tidak hanya dilakukan terhadap investor saja, tetapi juga dengan pemasok bahan baku, rekan bisnis (tim PKM-K), dan konsumen (baik konsumen individu ataupun kelompok). Berdasarkan sasaran negosiasi yang beragam, dibutuhkan kemampuan untuk mempersiapkan dengan baik setiap negosiasi yang akan dilaksanakan. Dengan

demikian, negosiasi tidak dapat dilaksanakan tanpa persiapan karena merupakan suatu proses yang membutuhkan persiapan yang matang agar dapat berjalan seperti yang diharapkan. Hal ini sejalan dengan karakteristik eksternal yang mempengaruhi gaya negosiasi responden yaitu proses negosiasi. Proses negosiasi menurut Jackman (2004) dimulai dengan (1) mempersiapkan diri sebelum melakukan negosiasi dengan mencari informasi sebanyak-banyaknya mengenai lawan negosiasi; (2) memberikan fakta mengenai berbagai posisi dan kepentingan yang berbeda; (3) melaksanakan pembahasan dengan mengajukan berbagai penawaran, identifikasi keuntungan, konsesi; (3) bergerak untuk mencapai kesepakatan; (4) mengakhiri negosiasi dan mencatat hasil yang telah dicapai; dan (5) menindaklanjuti hasil negosiasi.

Proses negosiasi tersebut menunjukkan bagaimana sebaiknya suatu negosiasi dilakukan. Artinya, apabila responden mengabaikan proses ini, misalnya tidak mempersiapkan diri dengan informasi yang cukup tentang lawan negosiasi dan obyek yang akan dinegosiasikan, sudah dapat diduga negosiasi tersebut tidak akan berjalan dengan baik atau tidak terjadi kesepakatan sesuai tujuan yang diharapkan.

Selanjutnya, model tersebut menunjukkan bahwa gaya negosiasi yang dominan adalah gaya *collaborating*, sedangkan hasil negosiasi yang dominan adalah *Problem solving*. Berdasarkan model tersebut, seluruh indikator diuji validitasnya. Hasil pengujian validitas konvergen berupa faktor loading dan AVE dengan kriteria faktor loading $> 0,60$ (Tabel 3).

Tabel 3. Hasil Pengujian Validitas Konvergen

Indikator	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
Keberlanjutan Usaha	0,9148	0,8719	0,2608	0,2608	0,5078
Omzet	0,7729	0,7296	0,1966	0,1966	3,9306
Proses Negosiasi	1	1	0	0	0
<i>Problem Solving</i>	0,8391	0,8586	0,0688	0,0688	12,2014
<i>Relationship Manintaed</i>	0,7262	0,6733	0,1524	0,1524	4,7641
<i>Collaborating</i>	0,8736	0,8709	0,0393	0,0393	22,2478
<i>Competing</i>	0,6450	0,6275	0,1326	0,1326	4,8622
<i>Compromising</i>	0,8169	0,8189	0,0507	0,0507	16,0985

Berdasarkan hasil pengujian validitas konvergen menunjukkan seluruh indikator signifikan. Selanjutnya, Tabel 4 menunjukkan hasil pengujian terhadap Hipotesis.

Tabel 4. Hasil Pengujian Hipotesis

Pengujian Hipotesis	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics ((O/STERR))
Karakteristik Internal → Gaya Negosiasi	0,5071	0,4992	0,0937	0,0937	5,4108
Karakteristik Eksternal → Gaya Negosiasi	0,2573	0,2777	0,1015	0,1015	2,5344
Gaya Negosiasi → Hasil Negosiasi	0,5587	0,5629	0,0823	0,0823	6,7843

Keterangan : RSquare = 35%

Semakin tinggi karakteristik internal maka semakin tinggi gaya negosiasi dengan nilai t statistik 2,5344 signifikan karena lebih besar dari t tabel 1,96. Besarnya koefisien parameter 0,5071 yang berarti terdapat pengaruh positif karakteristik eksternal terhadap gaya negosiasi. Semakin tinggi karakteristik eksternal, maka semakin tinggi gaya negosiasi dengan nilai t statistic 5,4108 signifikan karena lebih besar dari t tabel 1,96. Dengan demikian, karakteristik internal keberlanjutan usaha dan omzet, serta karakteristik eksternal penerapan proses negosiasi, akan memberikan pengaruh terhadap gaya negosiasi yang akan diterapkan oleh responden.

Idealnya gaya negosiasi yang dapat diterapkan adalah gaya *collaborating*. Gaya ini menggunakan model komunikasi yang terbuka dan jujur, serta memusatkan perhatian untuk mencari solusi kreatif dalam menyelesaikan negosiasinya. Variabilitas gaya negosiasi yang dapat dijelaskan oleh variabilitas karakteristik internal dan karakteristik eksternal adalah sebesar 35 persen sisanya 65 persen dijelaskan oleh variabel lain diluar yang diteliti.

Besarnya koefisien parameter 0,5587 yang berarti terdapat pengaruh positif gaya negosiasi terhadap hasil negosiasi. Gaya negosiasi yang berpengaruh yaitu gaya *collaborating*, *competing* dan *compromising*. Adapun gaya negosiasi yang dominan diterapkan oleh responden adalah gaya *collaborating*. Gaya *collaborating* memungkinkan pihak yang melakukan negosiasi saling memahami untuk mendorong terjadinya kesepakatan. Menurut Godlberg (2010) sesungguhnya dalam suatu proses negosiasi, setiap pihak akan ada dalam jaringan hubungan dan saling ketergantungan. Pihak-pihak tersebut membutuhkan sesuatu dari orang lain, sehingga kedua belah pihak yang melaksanakan negosiasi harus saling mendorong untuk mencapai kesepakatan. Dengan demikian, model gaya *collaborating* memungkinkan negosiator saling membantu mendapatkan apa yang mereka butuhkan. Gaya ini termasuk gaya *integrative*, gaya untuk mencapai *win-win solution/cooperativeness* (Blake dan Moutons, 1964 dalam Brewer, 2002).

Gaya negosiasi lain yang berpengaruh adalah gaya *compromising* (kompromi). Gaya negosiasi ini kurang baik karena hasil negosiasi sebenarnya tidak terpenuhi secara utuh karena adanya keterbatasan, misalnya keterbatasan waktu atau kemungkinan materi yang dinegosiasikan dianggap oleh kedua belah pihak tidak

(terlalu) penting. Secara umum, responden yang menunjukkan gaya ini merupakan orang yang memiliki tujuan menemukan jalan tengah, menyisihkan perbedaan, sering terlibat dalam memberi dan menerima pengorbanan dan menerima kepuasan untuk mencapai kebutuhan bagi kedua belah pihak.

Gaya terakhir yang berpengaruh terhadap hasil negosiasi adalah gaya *competing* (*memaksa*), gaya ini ditandai dengan kepedulian yang tinggi untuk satu kepentingan, namun perhatian yang rendah untuk kepentingan pihak lain. Akibatnya, orang yang memiliki gaya memaksa mengelola konflik dengan kepentingan sendiri dan akan berusaha untuk mencapai resolusi yang mencerminkan hal tersebut. Gaya ini dapat dipahami bila diterapkan oleh responden yang masih berstatus mahasiswa. Mengingat usianya, maka mahasiswa masih emosional dan belum mampu menekan egonya sehingga cenderung memaksakan kehendaknya. Responden dengan gaya negosiasi seperti ini perlu mempelajari karakteristik negosiasi dengan baik. Menurut Istijanto (2007) karakteristik negosiasi, antara lain (1) melibatkan orang, baik sebagai individual, perwakilan organisasi atau perusahaan, sendiri atau dalam kelompok; dan (2) memiliki ancaman/mengandung konflik, sehingga menjadi wajar kalau negosiator mudah terpancing pada situasi pemaksaan.

Untuk menghindari gaya memaksa, Jackman (2004) menyatakan seorang negosiator dalam melaksanakan negosiasi harus dapat (1) memisahkan perasaan pribadi dengan masalah yang sedang dihadapi; (2) fokus pada kepentingan, bukan posisi; (3) Mengumpulkan beberapa pilihan sebelum membuat keputusan akhir; dan (4) Memastikan bahwa hasil negosiasi didasarkan pada kriteria obyektif. Dengan demikian, negosiasi dapat berjalan dengan hasil sesuai yang diharapkan.

Semakin tinggi gaya negosiasi maka semakin tinggi hasil negosiasi dengan nilai t statistik 6,7843 signifikan karena lebih besar dari t tabel 1,96. Hal ini menunjukkan bahwa gaya negosiasi sangat mempengaruhi hasil negosiasi yang akan disepakati. Hasil negosiasi yang dipengaruhi adalah hasil negosiasi *Problem Solving* dan *Relationship Maintained*. *Problem solving* merujuk pada situasi dimana pemecahan masalah adalah hasil yang diinginkan dalam resolusi konflik dan setiap negosiasi. *Problem solving* dapat terjadi bila responden menerapkan gaya negosiasi *collaborating*. Gaya *compromising* memungkinkan hasil negosiasi dalam bentuk pemecahan masalah, namun dalam kondisi ada keterpaksaan karena sebenarnya kedua belah pihak melakukan kompromi. Selanjutnya, gaya *competing* secara umum tidak mengarahkan hasil negosiasi dalam bentuk pemecahan masalah.

Selanjutnya, *relationship maintained* menunjukkan sebuah hasil negosiasi yang dideskripsikan sebagai terpeliharanya hubungan jika mencakup banyak hasil yang positif, misalnya kebutuhan kedua belah pihak terpenuhi dan terjaga interaksi di masa depan. Variabilitas hasil negosiasi yang dapat dijelaskan oleh variabilitas gaya negosiasi adalah sebesar 31,21 persen sisanya 68,79 persen dijelaskan oleh variabel lain diluar yang diteliti.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Karakteristik responden dalam penelitian terbagi dua yaitu karakteristik internal dan karakteristik eksternal. Karakteristik internal menunjukkan responden umumnya berusia antara 21-25 tahun, jenis kelamin laki-laki, berasal dari Departemen Agribisnis, kuliah pada Semester 7, IPK 3.00–3,49, tidak pernah mengikuti pelatihan kewirausahaan, berasal dari Jawa Barat, usaha yang dijalankan memproduksi makanan dengan lima anggota kelompok, omzet $\leq 2,5$ Juta, dan umumnya usaha tidak berlanjut. Adapun karakteristik eksternal ditunjukkan dengan menjalankan semua proses negosiasi secara lengkap terdiri lima tahap, selanjutnya setiap negosiasi membutuhkan waktu dua jam, dilakukan diluar kampus, dengan frekuensi pertemuan dua kali, dan biaya yang dikeluarkan untuk negosiasi \leq Rp. 100.000.

Gaya negosiasi mahasiswa FEM IPB terdiri dari gaya *collaborating*, *compromising* dan *competing* sedangkan hasil negosiasi yaitu *Problem solving* (pemecahan masalah) dan *Relationship maintained* (terpeliharanya hubungan). Gaya negosiasi dipengaruhi oleh karakteristik internal (keberlanjutan usaha dan omzet) dan karakteristik eksternal (proses negosiasi), selanjutnya gaya negosiasi ini mempengaruhi hasil negosiasi.

5.2. Saran

Salah satu gaya yang berpengaruh negatif terhadap hasil negosiasi adalah gaya *competing* (memaksa). Gaya ini perlu menjadi perhatian karena seringkali justru dapat mendorong terjadinya konflik. Negosiasi dibangun bukan hanya untuk membangun hubungan jangka pendek tetapi justru untuk membangun hubungan jangka panjang (*Relationship Maintained*).

Pasca penyelesaian program PKM-K, umumnya bisnis tidak berlanjut, tetapi responden yang melanjutkan bisnisnya berupaya untuk mencari cara memajukan bisnisnya. Salah satu yang dilakukan adalah mencari investor, baik individu, lembaga bisnis bahkan perbankan. Dengan demikian, mahasiswa perlu dibekali kemampuan melakukan negosiasi dengan investor tersebut. Dalam hal ini, bukan hanya melaksanakan negosiasi saja tetapi bagaimana mempersiapkan mental dan penampilan yang baik agar dapat meyakinkan pihak lain. Diperlukan pelatihan-pelatihan negosiasi yang mencakup materi komunikasi, presentasi bisnis, termasuk membangun kepercayaan diri. Selain itu, perlu pula dibekali dengan kemampuan untuk membuat kontrak bisnis.

Kegiatan pelatihan tersebut dapat dilakukan oleh berbagai kelembagaan di kampus, misalnya BEM, Himpunan Profesi atau Unit Kegiatan Mahasiswa yang berbasis kewirausahaan. Pelaksanaan pelatihan dapat diintegrasikan dengan kegiatan sosialisasi program PKM pada Masa Pengenalan Mahasiswa Baru ataupun kegiatan yang memang sudah dirancang oleh organisasi tersebut. Penelitian

selanjutnya disarankan untuk menganalisis gaya dan hasil negosiasi dengan cara analisis kualitatif yang lain dengan obyek yang diperluas.

DAFTAR PUSTAKA

- Brewer, N., Mitchell, P., & Weber, N., (2002), "Gender role organizational status and conflict management styles", *The International Journal of Conflict Management*, 13 (1), 78-89.
- Carnevale, P., & Pruitt, D. G., (1992), "Negotiation and mediation", *Annual Review of Psychology*, 45, pp. 531-582.
- [DIKTI] Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi. 2012. Pedoman Program Kreativitas Mahasiswa (PKM)
- Dolowitz, D.P. & Marsh, D., (2000), "Learning from Abroad: The Role of Policy Transfer in Contemporary Policy-Making, Governance", *International Journal of Policy and Administration*, 13 (1), 5-24.
- Fells, R., (2009), "Effective Negotiation from Research to Results", Cambridge University Press.
- Ghozali, I. 2009. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Goldwich, D., (2010), "Win-Win Negotiation Techniques: Develop the Mindset, Skills and Behaviours of Winning Negotiators", Marshall Cavendish International.
- Graham, J., Mintu, A., & Rodgers, W., (1994), "Explorations of negotiation behaviors in ten foreign cultures using a model developed in the United States", *Management Science*, 40, 72-95.
- Korobkin, R., (2009), "Negotiation: Theory and Strategy", Aspen Publishers.
- Lewicki, R. J., Weiss, S., & Lewin, D., (1992), "Models of conflict, negotiation, and third party intervention: A review and synthesis", *Journal of Organizational Behavior*, 13, pp. 209-252.
- Wall, J. A., Blum, M. E., & Jin, D., (2000), "A response to Diamant's conflict and conflict

Lampiran 1. Karakteristik Internal Responden

No	Karakteristik Internal	Uraian	Jumlah	Prosentase (%)
1	Usia	21-25	44	64,71
2	Jenis Kelamin	Laki-laki	46	67,65
3	Departemen	Agribisnis	28	41,18
4	Semester	Semester 7	24	35,29
5	IPK	3.00-3.49	37	54,41
6	Pelatihan Kewirausahaan	Tidak pernah Mengikuti Pelatihan Kewirausahaan	33	48,53
7	Asal Daerah	Jawa Barat	29	42,65
8	Jabatan	Pimpinan Perusahaan	28	41,18
9	Jenis Usaha	Produksi Makanan	33	48,53
10	Jumlah Anggota	5 orang	35	51,47
11	Omzet	0 - 2,5 JT	48	70,59
12	Keberlangsungan Usaha	Ya	22	32,35

Lampiran 2. Karakteristik Eksternal Responden

No	Karakteristik Eksternal	Uraian	Jumlah (Orang)	Prosentase (%)
1	Proses Negosiasi	Seluruh proses dijalankan (5 tahap)	44	64,71
2	Waktu Negosiasi	2 jam	46	67,65
3	Lokasi Negosiasi	Di Luar kampus	28	41,18
4	Frekuensi Negosiasi	2 kali pertemuan	24	35,29
5	Biaya Negosiasi	< 100.000	37	54,41

Lampiran 3. Hasil Pengujian Validitas Konvergen Berupa Faktor Loading dan AVE Karakteristik Internal (KR) dan Karakteristik Eksternal (KRE) (Kriteria: Faktor Loading > 0,60)

Variabel	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics ((O/STERR))
Usia	-0,2585	-0,3029	0,1932	0,1932	1,3378
Asal Daerah	-0,1913	0,2549	0,1708	0,1708	1,1204
Departemen	-0,4270	-0,3818	0,1305	0,1305	3,2717
Omzet	0,6641	0,5977	0,1218	0,1218	5,4510
Pelatihan Kewirausahaan	0,2109	0,2059	0,1249	0,1249	1,6896
IPK	-0,4559	-0,4242	0,1349	0,1349	3,3807
Jumlah Anggota	-0,1442	-0,1733	0,1303	0,1303	1,1070
Jenis Kelamin	-0,5549	-0,4935	0,1597	0,1597	3,4752
Jenis Usaha	0,4099	0,3776	0,1603	0,1603	2,5575
Jabatan	0,1221	0,1490	0,1208	0,1208	1,0105
Keberlanjutan Usaha	0,7650	0,7015	0,1032	0,1032	7,4121

Lampiran 4. Hasil Pengujian Validitas Konvergen Berupa Faktor Loading dan AVE Karakteristik Internal (KR) dan Karakteristik Eksternal (KRE) (Kriteria: Faktor Loading > 0.60)

Variabel Karakteristik Eksternal	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
Frekuensi Negosiasi	-0,1757	-0,2426	0,1594	0,1594	1,1019
Biaya Negosiasi	-0,0274	-0,1281	0,095	0,095	0,2883
Lokasi Negoosiasi	0,3069	0,2929	0,1646	0,1646	1,8648
Proses Negosiasi	0,8882	0,8292	0,1258	0,1258	7,0595

DEPARTEMEN AGRIBISNIS
FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR

JL. KAMPER. WING 4 LEVEL 5, KAMPUS IPB DRAMAGA BOGOR
TELP (0251) 8629654

