

## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### 2.1 Penelitian terdahulu

1. Angki Adi Tama (2010), Analisis Faktor – Faktor Yang Memotivasi Mahasiswa Berkeinginan Menjadi *Entrepreneur*. Jenis pendekatan yang digunakan adalah kuantitatif, alat yang di gunakan adalah analisis faktor. metode pengumpulan data dilakukan dengan menyebar kuisisioner dan wawancara dan dokumentasi (catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, leger, agenda dan sebagainya yang ada hubungannya dengan topik pembahasan yang diteliti). Dari pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: 1) Keberhasilan diri memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *enterpreneur*. Keberhasilan diri yang lebih besar yang diperoleh mahasiswa dapat meningkatkan jiwa *entrepreneur* dalam diri mahasiswa. 2) Toleransi akan resiko memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *enterpreneur*. Toleransi yang lebih besar terhadap risiko akan memberikan jiwa *entrepreneur* yang lebih besar dalam diri mahasiswa. 3) Kebebasan melakukan pekerjaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *enterpreneur*. Kebebasan yang lebih besar dalam pemilihan pekerjaan akan memberikan jiwa *entrepreneur* yang lebih besar dalam diri mahasiswa. 4) Keberhasilan diri, toleransi akan resiko dan kebebasan dalam pekerjaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keinginan mahasiswa untuk

menjadi seorang *entrepreneur* dengan seluruh variabel memberikan kontribusi sebesar 50,8%.

2. Dr. Pablo Martin Buitron Morales. *Characteristics of Successful Entrepreneurs in Mexico*. Metode untuk jurnal ini terdiri dari analisis isi beberapa artikel dan studi kasus kewirausahaan di Meksiko seperti yang dilaporkan oleh majalah (1988-1995), Ekspansi memiliki bagian khusus, yang disebut "Pengusaha", di mana studi kasus dan wawancara yang dilaporkan. 67 kasus, terdiri dari wawancara dengan pengusaha, di mana mereka digambarkan dalam kata-kata mereka sendiri sifat bisnis mereka, karakteristik yang mereka miliki untuk menjadi sukses, dan strategi perusahaan mereka digunakan untuk menjadi kompetitif, dianalisis untuk penelitian ini. Pembahasan karakteristik *entrepreneur* jurnal ini adalah sebagai berikut, Banyak penelitian sejauh ini, dan sebagian besar buku teks, menekankan bahwa pengusaha sukses memiliki internal locus of control, memiliki kebutuhan yang lebih tinggi untuk kemerdekaan dan untuk prestasi, dan tampaknya menikmati mengambil risiko (Hisrich dan Peters, 1992). Brockhaus, dalam kertas bertanggal, menemukan bahwa ada beberapa faktor psikologis dan lingkungan yang membedakan pengusaha sukses dari yang gagal, dalam studi longitudinal dengan nama yang sama (Brockhaus, tidak bertanggal). Pengusaha sukses yang ditemukan memiliki lebih lokus kontrol internal, kurang puas dengan pekerjaan mereka sebelumnya, lebih takut pemecatan dari pekerjaan mereka sebelumnya, lebih muda, dan lebih daripada menikah adalah para pengusaha berhasil. Dalam studi lain, faktor psikologis

yang paling penting dinilai oleh pengusaha terkait dengan keberhasilan adalah partisipasi energik dalam keinginan, usaha kepercayaan diri, untuk menjadi bos sendiri, perlu prestasi, menyukai pekerjaan, akal sehat dan keuletan (Hornaday dan Bunker, 1970). Sekali lagi Hornaday, kali ini dengan Aboud, mempelajari karakteristik pengusaha sukses (Hornaday dan Aboud, 1971). Mereka menemukan bahwa pengusaha sukses dinilai atas rata-rata kebutuhan mereka untuk berprestasi, daya saing kemandirian, inisiatif, percaya diri, fleksibilitas, ketekunan, ketahanan, inovasi dan kesehatan fisik. Mungkin penelitian sebelumnya yang paling menarik, untuk tujuan penelitian ini, adalah salah satu yang dilakukan oleh Grabinsky pada tahun 1987. Profil Nya dari pengusaha sukses ini agak berbeda dari penelitian terakhir sebelumnya. Profil Grabinsky dari pengusaha menggambarkan dia sebagai orang, gelisah non-konformis, sedikit gila untuk sisa rakyat, obsesif, pengeksploitasi dirinya sendiri dan pekerja, dengan "fleksibel" etika, khususnya berkaitan dengan hubungannya dengan pemerintah, dengan intuisi yang hebat. Dia juga disiplin, seorang pemimpin, dengan kapasitas untuk mengatur dan dengan kondisi fisik yang sangat baik (Grabinsky, 1987).

## **2.2 Kajian Teori**

### **2.2.1 Wirausaha/entrepreneur**

Menurut Widodo (2005) dalam Tama (2010), wirausaha adalah usaha atau bisnis yang selalu berusaha memindahkan segala sumber daya ekonomi dari wilayah yang kurang produktif ke wilayah yang lebih produktif untuk memperoleh penghasilan yang lebih besar, dan semakin besar. Pendapat lain

dari Rambat Lupiyoadi Jero Wacik (1998) dalam Tama (2010) mendefinisikan bahwa wirausaha adalah kegiatan yang melaksanakan proses penciptaan kekayaan dan nilai tambah melalui peneloran dan penetasan gagasan, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan. Wirausaha adalah suatu proses peningkatan kesejahteraan yang dinamis. Kesejahteraan diciptakan oleh yang menghadapi resiko terbesar dari sisi *equity* (modal), waktu, dan komitmen untuk memberi nilai untuk suatu produk atau jasa.

Secara umum tahap-tahap melakukan wirausaha yaitu :

1. Tahap memulai, tahap dimana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang memungkinkan untuk membuka usaha baru.
2. Tahap melaksanakan usaha, tahap ini seorang entrepreneur mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek : pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil resiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.
3. Mempertahankan usaha, tahap dimana *entrepreneur* berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

4. Mengembangkan usaha, tahap dimana jika hasil yang diperoleh positif, mengalami perkembangan, dan dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

Menurut Josep (1994) dalam Tama (2010), wirausaha merupakan kegiatan individu atau kelompok yang membuka usaha baru dengan maksud untuk memperoleh keuntungan, memelihara usaha dan membesarkannya, dalam bidang produksi atau distribusi barang dan jasa. Sedangkan orang yang mendobrak system ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku disebut *entrepreneur*. Menurut Prama (1998) dalam Tama (2010) ada beberapa sifat dasar dan kemampuan yang dimiliki oleh seorang *entrepreneur* dalam berwirausaha, diantaranya adalah :

1. *Entrepreneur* adalah pencipta perubahan (*the change creator*), disini dituntut tidak hanya mengelola perubahan, tetapi mampu menciptakan perubahan.
2. *Entrepreneur* selalu melihat perbedaan baik antara orang maupun antar fenomena kehidupan sebagai peluang dibanding sebagai kesulitan.
3. *Entrepreneur* cenderung mudah jenuh terhadap segala kemampuan hidup untuk kemudian bereksperimen dengan pembaharuan-pembaharuan.
4. *Entrepreneur* melihat pengetahuan dan pengalaman hanyalah alat untuk memacu kreativitas.
5. *Entrepreneur* adalah seorang pakar tentang dirinya sendiri.

Noore (1996) dalam Tama (2010) menyatakan proses wirausaha diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari diri pribadi maupun luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Faktor-faktor tersebut membentuk control diri, kreativitas, keinovasian, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti toleransi, pendidikan, pengalaman, dan sopan santun.

Sedangkan faktor yang dari lingkungan mempengaruhi model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang menjadi sebuah wirausaha melalui proses yang dipengaruhi oleh lingkungan, organisasi, dan keluarga (Suryana, 2001). Dalam berwirausaha, *entrepreneur* perlu memiliki kompetensi seperti halnya profesi lain dalam kehidupan, kompetensi ini mendukung kearah kesuksesan. Triton (2007) dalam Tama (2010) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki *entrepreneur* dalam menjalankan usahanya, yaitu :

1. *Knowing your business*, yaitu mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain, seorang *entrepreneur* harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan.
2. *Knowing the basic business management*, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengendalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan

kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan semua sumberdaya perusahaan secara efektif dan efisien.

3. *Having the proper attitude*, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.
4. *Having adequate capital*, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya bentuk materi tetapi juga rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu harus cukup waktu, cukup uang, cukup tenaga, tempat dan mental.
5. *Managing finances effectively*, yaitu memiliki kemampuan untuk mengelola keuangan secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, dan mengendalikannya secara akurat.
6. *Managing time efficiently*, yaitu mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai kebutuhannya.
7. *Managing people*, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan atau memotivasi, dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan usahanya.
8. *Satisfying customer by providing high quality product*, yaitu member kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.

9. *Knowing method to compete*, yaitu mengetahui strategi atau cara bersaing.

Wirausaha harus dapat mengungkapkan kekuatan (Strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threat), dirinya dan pesaing.

10. *Copying with regulation and paper work*, yaitu membuat aturan yang jelas tersurat, bukan tersirat

Wirausaha merupakan pilihan yang tepat bagi individu yang tertantang untuk menciptakan kerja, bukan mencari kerja. Memperhatikan kondisi sekarang, pembekalan dan penanaman jiwa *entrepreneur* pada mahasiswa dapat memotivasi mahasiswa untuk melakukan kegiatan wirausaha. Pengalaman yang diperoleh di bangku kuliah khususnya melalui mata kuliah kewirausahaan diharapkan dapat dilanjutkan setelah lulus, sehingga munculah *entrepreneur* baru yang berhasil menciptakan kerja, sekaligus menyerap tenaga kerja.

### 2.2.2 Mahasiswa

Menurut kamus bahasa Indonesia *online* mahasiswa adalah orang yang belajar di perguruan tinggi. Referensi lain mengartikan mahasiswa adalah pelajar, atau seseorang yang menghadiri sebuah institusi pendidikan. Di beberapa negara, istilah bahasa Inggris (atau kognitif dalam bahasa lain) adalah diperuntukkan bagi mereka yang menghadiri universitas, sementara anak sekolah di bawah usia delapan belas disebut murid dalam bahasa Inggris (atau yang setara dalam bahasa lain). Dalam penggunaannya luas, mahasiswa digunakan untuk siapa saja yang belajar. dalam penelitian ini peneliti memilih definisi mahasiswa menurut kamus



bahasa Indonesia, yaitu mahasiswa yang dimaksud adalah seseorang yang menjalani studi/kuliah di perguruan tinggi.

### 2.2.3 Karakteristik *Entrepreneur*

Stereotip umum wirausaha memperluas karakteristik, seperti kebutuhan yang dipenuhi, keinginan untuk mengambil resiko yang moderat, percaya diri, yang kuat, dan kemauan berbisnis. menurut Longenecker (2001) ada empat karakteristik wirausaha yaitu:

#### 1. Kebutuhan Akan Keberhasilan

Psikologi mengakui bahwa tiap orang berbeda dalam tingkat kebutuhan akan keberhasilannya. Orang yang memiliki tingkat kebutuhan keberhasilan yang rendah, terlihat puas dengan status yang dimilikinya. Pada sisi yang lain, orang dengan tingkat kebutuhan keberhasilan yang tinggi senang bersaing dengan standar keunggulan dan memilih untuk bertanggung jawab secara pribadi atas yang diberikan padanya.

Seorang pemimpin penelitian motivasi suatu keberhasilan adalah David C. McClelland, psikolog dari Harvard. Dia menemukan korelasi positif antara kebutuhan akan keberhasilan dan aktivitas wirausaha. Menurut McClelland orang telah menjadi wirausaha, rata-rata mempunyai tingkat keberhasilan yang lebih tinggi bila dibandingkan orang lain pada umumnya. Ketika penelitian tersebut berlanjut menemukan bahwa wirausaha adalah peraih keberhasilan tingkat tinggi, karakteristik yang sama juga ditemukan pada eksekutif perusahaan yang terbilang sukses.

Dorongan untuk keberhasilan tersebut tampak dalam pribadi yang ambisius yang memulai perusahaan barunya dan kemudian mengembangkan perusahaan tersebut pada orang-orang tertentu. Dorongan menjadi wirausaha terlihat pada usia yang masih sangat muda. Contohnya, seorang anak mungkin mengambil rute pengiriman majalah, dan menyerahkan kontraknya (ikatan kerjanya) pada saudara perempuan atau saudara lelakinya. Dia lalu mencoba bekerja kegiatan perusahaan lain. Hal ini sama dengan seorang mahasiswa mengambil alih atau memulai kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan mahasiswa, sehingga dia dapat beroperasi sambil menjalankan program akademisnya

## 2. Keinginan Untuk Mengambil Risiko

Risiko yang diambil oleh wirausaha di dalam memulai dan/atau menjalankan bisnisnya berbeda-beda. Dengan menginvestasikan uang miliknya, mereka mendapat resiko keuangan. Jika mereka meninggalkan pekerjaannya, mereka mempertaruhkan kariernya. Tekanan dan waktu yang dibutuhkan untuk memulai dan menjalankan bisnisnya juga mendatangkan resiko bagi keluarganya. Dan wirausaha yang mengidentifikasi secara teliti kegiatan bisnis yang istimewa, menerima resiko fisik sebagaimana mereka menghadapi kemungkinan terjadinya kegagalan.

McClelland menemukan bahwa orang dengan kebutuhan yang tinggi akan keberhasilan juga memiliki kecenderungan untuk mengambil risiko yang moderat. Ini berarti mereka memilih situasi risiko yang hasilnya nanti dapat

dikendalikan oleh mereka. Hal ini berlawanan dengan situasi pertaruhan yang hasilnya hanya tergantung pada kesempatan yang ada.

Walau bagaimanapun, besarnya perbedaan kecenderungan pengambilan risiko oleh wirausaha masih diperdebatkan. Beberapa penelitian telah menemukan persamaan pengambilan risiko pada wirausaha dan manajer profesional, sedangkan penelitian lain menemukan adanya keinginan pengambilan risiko yang lebih besar pada wirausaha. Perdebatan ini seharusnya tidak diperbolehkan karena mengingkari kenyataan bahwa wirausaha harus mau menerima risiko. Mereka secara tipikal menempatkan segala sesuatu yang dimilikinya ketika mereka memilih untuk memasuki bisnis demi diri mereka sendiri.

### 3. Percaya Diri

Orang yang memiliki keyakinan pada dirinya sendiri merasa dapat menjawab tantangan yang ada di depan mereka. Mereka mempunyai pemahaman atas segala jenis masalah yang mungkin muncul. Penelitian menunjukkan bahwa banyak wirausaha yang sukses adalah orang yang percaya pada dirinya sendiri, yang mengakui adanya masalah di dalam peluncuran perusahaan baru, tapi mempercayai kemampuan dirinya untuk mengatasi masalah di dalam peluncuran perusahaan baru, tapi mempercayai kemampuan dirinya untuk mengatasi masalah tersebut.

Beberapa penelitian yang dilakukan pada wirausaha telah mengukur besarnya keyakinan terhadap kemampuan yang mereka miliki. Menurut J.B. Rotter, seorang psikolog, wirausaha yang mempercayai bahwa kesuksesannya

tergantung pada usaha mereka sendiri mempunyai pengendalian yang disebut *internal locus of control* (kepercayaan bahwa kesuksesan seseorang tergantung pada usahanya sendiri) sebaliknya wirausaha yang merasa bahwa hidupnya dikendalikan oleh besarnya keberuntungan atau nasib mempunyai pengendalian yang disebut *external locus of control* (kepercayaan bahwa kehidupan seseorang lebih dikendalikan oleh keberuntungan atau nasib daripada usahanya sendiri). Penelitian mengindikasikan bahwa wirausaha memiliki pengendalian ke dalam yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan masyarakat pada umumnya, meskipun mereka tak berbeda secara signifikan dari manajer lain pada karakteristik ini.

#### 4. Keinginan Kuat Untuk Berbisnis

Banyak wirausaha memperhatikan tingkat keingintahuannya yang dapat disebut sebagai keinginan kuat untuk berbisnis dengan tujuan apa pun, menciptakan ketahanan, dan kemauan untuk bekerja keras.

Jon. P Goodman, direktur *University of Southern California Entrepreneurs Program* mengatakan, “Tanda penting pertama yang saya cari adalah keinginan yang kuat.” Ketika mengevaluasi perusahaan baru, saya menanyakan, “apakah keinginan yang kuat itu?”