

## BAB II

### LANDASAN TEORI

Dalam memahami konteks penelitian ini, akan dipaparkan mengenai teori teori kewirausahaan. Dengan mengetahui konsep-konsep kewirausahaan tersebut, maka analisis terhadap faktor–faktor yang mempengaruhi mahasiswa berirusaha akan menjadi lebih mudah dipahami. Teori –teori tersebut dapat memberikan pemahaman yang lebih di dalam penelitian ini.

#### 2. 1 Definisi Wirausaha

Wirausaha memiliki berbagai definisi, dan banyak pula yang mendefinisikan dengan pemikirannya masing – masing. Seperti dikutip Paulus Winarto dalam bukunya yang berjudul *First Step To Be An Entrepreneur*, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, *entrepreneur* adalah orang yang pandai atau berbakat mengenai produk baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya. Sedangkan menurut Raymond Kao di dalam bukunya yang berjudul *Defining Entrepreneurship* menyatakan bahwa *entrepreneur* adalah orang yang menciptakan kemakmuran dan proses peningkatan nilai tambah melalui *inkubasii* gagasan menjadi kenyataan. Menurutnya, kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu proses melakukan sesuatu yang baru dan berbeda dengan tujuan menciptakan kemakmuran bagi individu dan nilai tambah bagi masyarakat. Berbeda lagi dengan definisi yang diberikan Dr

Rhenald Kasali, seperti dikutip Paulus Winarto, menurut beliau *entrepreneur* adalah seseorang yang menyukai perubahan, melakukan berbagai temuan yang membedakan dirinya dengan orang lain, menciptakan nilai tambah, memberikan manfaat bagi dirinya dan orang lain, karyanya dibangun berkelanjutan (bukan ledakan sesaat) dan dilembagakan agar kelak dapat bekerja dengan efektif di tangan orang lain.

## 2.2 Karakteristik Wirausahawan

Winarto (2002) mengungkapkan lima ciri *entrepreneur* unggulan yaitu :

### 1. Berani Mengambil Resiko

Artinya berani memulai segala sesuatu yang serba tidak pasti dan penuh resiko. Dalam hal ini, tentunya tidak semua resiko diambil, melainkan hanya resiko yang telah diperhitungkan dan melalui proses yang cermat.

### 2. Menyukai Tantangan

Segala sesuatu dilihat sebagai tantangan, bukan masalah. Perubahan yang terus terjadi menjadi sebuah motivasi kemajuan dan bukan menciutkan nyali *entrepreneur*. Maka, seorang *entrepreneur* akan terus memacu dirinya untuk maju, mengatasi segala hambatan dalam segala keadaan apapun.

### 3. Punya Daya Tahan Tinggi

Seorang *entrepreneur* harus mempunyai banyak akal. Sehingga dalam suatu kondisi yang buruk sekalipun, tidak mudah putus asa dan mampu bangkit dari kegagalan serta tekun.

### 4. Punya Visi Jauh ke Depan

Segala sesuatu yang dilakukannya memiliki tujuan jangka panjang, meskipun dimulai hanya dari sebuah langkah yang sangat kecil. Seorang wirausaha unggulan memiliki target jangka waktu tertentu untuk usahanya. Bisa saja itu 5 tahun ke depan, 10 tahun ke depan, dan seterusnya. Bisnis yang diajalankannya bukan merupakan letupan sesaat dan bukan pula karena sekedar ikut-ikutan.

### 5. Selalu Berusaha Memberikan yang Terbaik

Seorang wirausaha akan mengerahkan semua potensi yang dimilikinya. Jika hal itu dirasanya kurang, maka seorang *entrepreneur* akan memilih untuk merekrut orang-orang yang lebih berkompeten untuk turut serta membantu menjalankan bisnisnya sehingga dapat memberikan yang terbaik bagi pelanggannya.

Sedangkan menurut Tom Mc Ifle penulis buku best seller, *Profit is King*, Rahasia Meledakkan Profit Tanpa Iklan, seperti dikutip dalam <http://www.jpmi.or.id/2010/06/09/selusin-karakter-entrepreneur> teori yang diperoleh berdasarkan pengalaman, riset dan wawancara di media masa

tentang entrepreneur sukses, ternyata ada kesamaan yang mutlak dimiliki oleh *entrepreneur* sukses. Semua *entrepreneur* memiliki semangat, ciri khas, gaya, serta dorongan untuk maju. Tom Mc Ifle menggolongkannya menjadi 12 karakteristik, yaitu :

#### 1. Percaya Diri

Percaya diri adalah ciri khas seorang *entrepreneur*. Ini adalah modal pertama yang harus dimiliki. Kita memang tidak dilahirkan dengan tingkat percaya diri yang sama, namun bukan berarti Anda tidak mampu. Brad Sugars mengatakan *confident* muncul karena tindakan dan pengambilan keputusan yang berani saat mereka dalam keraguan. Justru disaat ragu mereka lebih banyak memutuskan “Ya” daripada “Tidak”. Mereka yang sering mengalami keraguan harus lebih sering mengambil keputusan kecil dan besar. Dengan demikian keputusan ini akan memupuk rasa percaya diri dan respek dari kawan maupun lawan.

#### 2. Memiliki rasa tanggungjawab

Mereka bertanggung jawab untuk menyelesaikan pekerjaan dengan sepenuh hati. Mereka bertindak dan memberi perhatian penuh terhadap proses. Mereka melihat solusi dari setiap masalah, bukan menyalahkan keadaan atau anak buah betapapun sulit keadaan itu. Dengan mental positif ini sang pengusaha mengajarkan seluruh karyawan untuk belajar bertanggung jawab.

Mereka menggerakkan setiap individu agar dapat diandalkan dan membiarkan setiap individu merasakan nikmatnya memenangkan profit, *teamwork*, dan kesuksesan bisnis.

### 3. Mampu berkomunikasi

*Entrepreneur* menyadari bahwa faktor manusia sangat penting bagi kesuksesan bisnis. Bukan hanya karyawan tapi termasuk juga *customer*, *business partner*, dan elemen manusia lainnyalah yang membuat bisnis sukses atau hancur berkeping-keping. Maka komunikasi menjadi kunci kesuksesan dalam menciptakan hubungan yang harmonis. Seorang entrepreneur terus mempelajari cara berkomunikasi efektif, baik secara tulisan maupun lisan. Mereka mau mendengar, berpikiran terbuka, menjaga integritas dengan mengatakan secara jujur apa yang ada didalam pikirannya.

### 4. Sangat Terbuka untuk Belajar Hal Baru

Ini adalah salah satu karakteristik yang paling saya kagumi. *Entrepreneur* adalah pembelajar sejati. Mereka sangat terbuka dengan semua hal yang berhubungan dengan ilmu baru. Banyak yang tidak mengecap pendidikan bisnis secara formal, namun mereka penuh semangat mencari informasi, bertanya, riset dan membaca buku. Tidak sedikit entrepreneur yang *autodidak*, mereka

belajar dari kesalahan. Mereka tidak memiliki arogansi, ego dan dibutakan dengan melakukan kesalahan yang sama berulang-ulang.

#### 5. *Team Player*

Ini satu hal yang menarik berdasarkan penelitian para pakar bisnis. *Entrepreneur* adalah pemain tim yang penuh komitmen. Mereka menyadari bahwa sebatang lidi bisa dengan mudah dipatahkan, namun sapu lidi sangat sulit untuk dihancurkan. Bersatu kita teguh, bercerai kita runtuh. Mereka juga menciptakan *leverage*, daya ungkit dari teamwork untuk menyelesaikan persoalan bisnis yang rumit dan berat. Tidak ada entrepreneur yang sukses tanpa dukungan tim sukses.

#### 6. *System-Oriented*

Seperti seorang ahli matematika, formula yang benar akan memberikan hasil yang benar. Selama kita masih menggunakan formula yang sama, hasilnya pasti sama. Seorang entrepreneur sangat mengandalkan sistem. Mereka berupaya menyelesaikan masalah dengan sistem sebelum mencari penyelesaian manusia. Mereka percaya bahwa bisnis yang sukses bukan karena mengandalkan manusianya tapi sistemlah yang bekerja. Manusia bisa sakit, cuti, *resign*. Jika entrepreneur mengandalkan manusia, maka sistem akan berhenti saat manusianya tidak di tempat. Untuk itu entrepreneur perlu membuat sebuah *blueprint* dan *guidance*

agar ada alat yang bisa memandu untuk mencapai hasil yang diinginkan secara konsisten. Nah, saat terjadi sebuah masalah, seorang entrepreneur akan menganalisa sistem yang sudah ada, melakukan desain ulang, *implementasi*, dan menyempurnakan sistem tersebut.

#### 7. Dedikasi Tinggi

Seorang entrepreneur mendedikasikan dirinya untuk menyelesaikan rencana-rencananya, visinya, dan mimpi-mimpinya yang merupakan tujuan hidupnya. Salah satu alasan mengapa sebuah perusahaan gagal adalah karena bisnis tersebut kehilangan fokus. Contoh yang sangat nyata, Donald Trump sangat fokus dengan *property*, Anita Roddick sangat fokus dengan kosmetik ramah lingkungan, Warren Buffet sangat fokus dengan *investing*, Bill Gates sangat fokus dengan Microsoft, Michael Dell sangat fokus dengan Dell Computer, Robert Kyosaki sangat fokus dengan edukasi *financial*, Anthony Robbins sangat fokus dengan *peak performance coach*. Tidak menghiraukan masalah dan upaya yang harus dilakukan, seorang pengusaha sangat berdedikasi tinggi dan *single-minded* atas komitmen terhadap *goal* mereka.

#### 8. Grateful

Entrepreneur sejati ternyata adalah orang-orang yang penuh rasa syukur. Mereka sadari semakin bersyukur, semakin tangan

terbuka semakin terbuka pula pintu-pintu rizki. Karena hanya orang yang menghargai pemberian akan lebih banyak diberi. Mereka bukan hanya bersyukur menerima kebaikan, namun mereka juga bersyukur karena mendapat pembelajaran dari kesalahan. Mereka tidak menganggap remeh apapun, dan inilah yang memberikan mereka ketekunan, daya tahan serta fleksibilitas untuk terus maju.

#### 9. *Optimistic*

Mereka sangat optimis. Mereka tidak menjadikan kegagalan masa lalu menjadi hambatan untuk maju. Ambil hikmah dari kegagalan dan ciptakan momentum baru. Saat musim kemarau mereka tetap menaruh harapan bahwa musim hujan akan tiba dan saat makmur menghampiri, mereka menambah keyakinan, iman, dan pengharapan bahwa dunia akan menjadi lebih baik.

#### 10. *Fun*

Semangat tinggi. Sebanyak 80% kegagalan di dunia bisnis disebabkan oleh manusia. Untuk itu entrepreneur sangat menghargai hubungan antar-manusia. Mereka sangat mudah didekati, suka bersosialisasi juga humoris. Semangat mereka menular kepada *team*, pelanggan, teman, suplier. Meskipun mereka adalah pekerja keras, mereka juga seimbang dalam membagi kesenangan, bersama keluarga. Para psikolog mengakui, entrepreneur yang memiliki keseimbangan antara kerja keras

dengan fun adalah orang yang lebih berpotensi memiliki karir dan kesuksesan lebih tinggi lagi.

#### 11. *A Leader by Example*

Selain *self-motivated*, mereka juga memiliki kemampuan untuk memimpin orang. Mereka memahami pentingnya *teamwork*, dan mereka memahami bahwa mendukung orang lain untuk sukses dan menjadi pemimpin akan membawa hasil yang lebih memuaskan lagi. Mereka bukan leader yang tidak bisa digantikan sehingga menimbulkan ketergantungan.

#### 12. *Not Afraid of Risk or Success*

Bukan hanya mengambil kesempatan, namun mereka mengambil resiko. Banyak orang menghambat kesuksesan dengan cara menurunkan mimpi dan takut dengan kemungkinan sukses. Ada pengusaha yang masih memiliki *employee mindset* bertahan dengan *familiarity*, zona nyaman, dan berusaha untuk tidak berubah. Entrepreneur bukan orang yang tak kenal rasa takut. Mereka menciptakan prioritas sehingga mengalahkan rasa takut gagal, frustrasi, kebosanan, ketidakpuasan dan takut sukses

Zimmerer dan Scarborough (2005) juga mendefinisikan profil kepribadian yang dimiliki wirausahawan, yaitu :

##### 1. Menyukai tanggung jawab

2. Lebih menyukai resiko menengah
3. Keyakinan atas kemampuan untuk meraih keberhasilan
4. Hasrat untuk langsung mendapatkan umpan balik
5. Tingkat energy yang tinggi
6. Orientasi ke depan
7. Ketrampilan mengorganisasi
8. Menilai prestasi lebih tinggi daripada uang
9. Komitmen yang tinggi
10. Toleransi terhadap ketidakjelasan (ambiguity)
11. Fleksibilitas
12. Keuletan

### **2.3 Alasan Menjadi Wirausahawan**

Menjadi seorang *entrepreneur* bukanlah merupakan sesuatu yang mudah bagi sebagian besar orang. Berbagai hambatan untuk menjadi seorang *entrepreneur* lah yang menyebabkan lebih banyak orang yang memilih untuk hidup menjadi seorang pekerja (*employee*). Seperti dikatakan Zimmerer dan Scarborough (2005 p.11-13) di dalam bukunya yang berjudul *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, berwirausaha memiliki banyak kelemahan. Kelemahan-kelemahan tersebut seperti pendapatan yang tidak pasti, resiko kehilangan seluruh investasi, kerja lama dan kerja keras, mutu hidup yang rendah sampai bisnis mapan, ketegangan mental yang tinggi, tanggung jawab penuh, dan yang terakhir adalah keputusan. Hal-hal

semacam itulah yang seringkali menjadi penghalang seseorang untuk menjadi seorang wirausaha. Menurut hasil survey yang telah dilakukan oleh Dun & Bradstreet seperti dikutip Zimerrer & Scarborough, 65 persen wirausahawan membaktikan dirinya selama 40 jam atau lebih dalam seminggu untuk perusahaan mereka dengan rincian : 17 persen wirausahawan membaktikan dirinya untuk bisnis mereka lebih dari 60 jam, 11 % kurang dari 30 jam, 24 % antara 30 – 40 jam, 41 % antara 41 sampai 50 jam, dan 20 % antara 51 sampai 60 jam.

Walaupun banyak hambatan untuk bisa menjadi seorang wirausahawan, dan dengan berbagai resiko yang ada, namun masih banyak orang yang mau dan ingin memilih jalan untuk menjadi seorang wirausahawan. Berbagai latar belakang dan alasan pun muncul dari tiap tiap pribadi para wirausahawan. Winarto (2002) menyatakan di dalam bukunya, alasan menjadi entrepreneur yaitu:

1. Ingin menjadi lebih kaya secara materi

Dengan memilih menjadi seorang wirausaha, penghasilan yang akan dicapai tidak akan ada batasnya. Meskipun sebagai wirausaha pasti akan memiliki resiko terbesar, yaitu kebangkrutan. Berbeda jika bekerja dalam sebuah perusahaan. Meskipun perusahaan menghasilkan keuntungan yang tinggi, namun sebagai karyawan tidak mungkin mendapatkan gaji setinggi keuntungan perusahaan

tersebut, dan pada suatu titik pastilah akan terhenti pada sebuah titik puncak.

2. Ingin lebih bebas

Wirausahawan yang baik dan memiliki system yang baik pastilah tidak perlu tinggal di dalam kantor terus menerus. Seorang entrepreneur bisa lebih leluasa dan bebas dari hal hal yang mengikat kebebasan seperti jam kantor, perintah atasan, aturan aturan perusahaan, dll. Ketika bisnis sudah mulai berjalan dan mapan, maka seorang wirausahawan pastilah akan lebih memiliki banyak waktu luang. Keinginan untuk hidup lebih bebas inilah seringkali menjadi alasan seseorang untuk menjadi entrepreneur.

3. Ingin mewujudkan impiannya

Dengan berwirausaha, seseorang dapat secara langsung mengaplikasikan idea tau ilmu yang dimilikinya dengan lebih leluasa tanpa takut pada peraturan perusahaan. Dengan berwirausaha, ia dapat lebih bebas mengaktualisasikan ide-ide kreatifnya untuk mewujudkan impian.

#### 4. Terdesak Keadaan

Cukup banyak orang yang memutuskan untuk menjadi entrepreneur karena dipecat sebagai karyawan atau gagal memperoleh pekerjaan karena nilai akademisnya rendah.

Sedangkan menurut Zimmerer dan Scarborough (2005) faktor-faktor yang menonjol yang mendorong munculnya kewirausahaan antara lain :

1. Wirausahawan Sebagai Pahlawan
2. Pendidikan Kewirausahaan
3. Faktor Ekonomi dan Kependudukan
4. Pergeseran Ekonomi ke Jasa
5. Kemajuan Teknologi
6. Gaya Hidup Bebas
7. Peluang internasional