

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Pengertian Kewirausahaan

Pada hakikatnya setiap insan telah tertanam jiwa kewirausahaan yang berarti memiliki kreativitas dan mempunyai tujuan tertentu, serta berusaha mencapai keberhasilan dalam hidupnya. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih. Dalam buku *Entrepreneurial Finance* oleh J. Leach Ronald Melicher mengatakan bahwa kewirausahaan adalah sebuah proses dalam merubah ide menjadi kesempatan komersil dan menciptakan nilai (harga).

Munurut Zimmer dan Scarborough (2015:287) mendefinisikan wirausahaan dengan seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan bisnis dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikaninya. Menurut Drs. Joko Untoro (2010:3) bahwa kewirausahaan adalah suatu keberanian untuk melakukan upaya-upaya memenuhi kebutuhan hidup yang dilakukan oleh seseorang, atas dasar kemampuan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya dan orang lain.

Menurut Schumpeter dalam Alma (2015:292), wirausahaan adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Sukses dalam berwirausaha tidak diperoleh secara tiba-tiba atau instan dan secara kebetulan, tetapi dengan penuh perencanaan, memiliki visi, misi, dan tanggung jawab.

Berikut adalah gambar menuju kewirausahaan sukses menurut Steinhoff dalam Suryana (2014:108):

SUKSES	6. Bertanggung jawab atas kesuksesan dan kegagalan
	5. Membangun hubungan dengan karyawan, pelanggan, pemasok dan yang lainnya.
	1. Bekerja Keras
	3. Merencanakan, mengorganisasikan dan menjalankan
	2. Berani mengambil resiko waktu dan uang
	1. Memiliki visi dan tujuan usaha

Gambar 2.1 Langkah Menuju Keberhasilan Kewirausahaan
 Sumber: Steinhoff & Jhon (1993:38)

1.2 Faktor-Faktor Kewirausahaan

1.2.1 Faktor Internal

Faktor internal mencakup bidang sumber daya manusia, keuangan, produksi, pemasaran, pengembangan produk dan lain-lain yang memberikan gambaran nyata tentang keadaan perusahaan, menunjukkan hal-hal yang dapat digunakan untuk menciptakan kekuatan, serta menghapus hambatan demi kemajuan usaha. Faktor-faktor internal yang positif dapat digunakan kewirausahaan untuk mencapai misi, sasaran dan tujuan. Faktor ini mencakup keterampilan atau pengetahuan, citra publik yang positif, tenaga penjualan yang berpengalaman, pelanggan yang loyal, dan faktor-faktor lainnya.

Sebaliknya faktor internal negatif harus dihindari oleh kewirausahaan karena akan menghambat usaha dalam mencapai tujuan, misalnya kekurangan modal, kekurangan pekerja terampil, tidak mampu

menguasai teknologi, dan lokasi yang tidak strategis (Zimmerer et.al.,2008:101). Faktor internal meliputi area fungsional bisnis, termasuk manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produk, operasi dan sistem informasi manajemen. Faktor internal dasar guna membangun tujuan dan strategi dalam menciptakan kekuatan dan mengatasi kelemahan organisasi (David, 2009:101). Dimensi-dimensi faktor internal meliputi: (1) aspek sumber daya manusia; (2) aspek keuangan; (3) aspek teknis dan operasional; dan (4) aspek pasar dan pemasaran.

1.2.2 Faktor Eksternal

Menurut Pearce dan Robinson (2011:100) faktor eksternal mempengaruhi sebuah perusahaan dalam menentukan arah dan tindakan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Faktor eksternal akan mempengaruhi struktur organisasi dan proses internal perusahaan. Faktor eksternal di bagi menjadi 3 sub kategori yang saling berkaitan yaitu: (1) Lingkungan jauh atau remote environment (ekonomi, sosial , politik, teknologi, ekologi); (2) Lingkungan industri atau industry environment (hambatan masuk, kekuatan pemasok, kekuatan pembeli, ketersediaan produk pengganti, persaingan kompetitif dan (3) Lingkungan operasional atau operating environment (pesaing, pemberi kredit, pelanggan, pasar tenaga kerja, pemasok).

Faktor eksternal yang positif akan membantu perusahaan mencapai tujuan. Perusahaan menganalisis faktor-faktor yang paling berpengaruh terhadap perusahaan dengan melihat peluang yang berada di lingkungan eksternal dan melakukan penyesuaian dengan mempertimbangkan keadaan dan kompetensi inti perusahaan untuk mencapai tujuan (Zimmerer et. Al., 2008:100)

1.3 Faktor-faktor Pendorong Kewirausahaan

Menurut Timmons (2008:40) dalam mahmuddin (Desember 15, 2010), wirausahawan harus menjauhi arena persaingan yang sekiranya tidak menguntungkan dirinya, atau memanfaatkan potensi yang ada secara kreatif untuk menghasilkan kompetensi. Berusaha menciptakan pertambahan nilai perusahaan yang disertai aliran arus kas yang tidak terputus, sehingga menarik minat perusahaan modal untuk berinvestasi. Menurut Timmons, saat ini terjadi kecenderungan di mana wirausahawan yang telah sukses membawa pengalaman, pengetahuan, dan keterampilan yang menjadi nilai tambah untuk menjadi investor terhadap perusahaan pemula yang berpotensi tinggi. Salah satu kriteria ventura potensial adalah mampu mengidentifikasi mitra dalam hal pendanaan dan anggota tim inti. Mereka mencari penyandang dana yang memiliki nilai tambah yakni dapat meningkatkan sumber daya manusia perusahaan secara keseluruhan. Dari kesemua hal berkenaan dengan proses kewirausahaan, puncaknya adalah ventura terkait dengan pilihan gaya hidup. Hidup harus dibuat bahagia, sehingga seseorang bisa hidup sesuai dengan keinginannya, sementara perusahaan terus berkembang.

Timmons (2008:41) dalam Mahmuddin (Desember 15, 2010) menggambarkan faktor pendorong yang mendasari kesuksesan ventura baru melalui tiga faktor yaitu peluang usaha, sumber daya, dan tim. Ketiga faktor tersebut saling berinteraksi menciptakan keseimbangan sebagaimana diilustrasikan pada bagan Timmons. Proses kewirausahaan diawali dengan peluang usaha (bukan uang), strategi, jaringan, tim, atau rencana bisnis. Peluang usaha terjadi dengan sendirinya di luar kontrol siapa pun. Tugas wirausahawan dan timnya adalah meramu semua faktor yang ada sehingga terjadi suatu keseimbangan. Wirausahawan bagai seorang akrobat yang harus menjada tiga buah bola agar tetap di udara sambil melompat-lompat di atas trampoline. Seperti itulah kondisi sebuah perusahaan pemula. Rencana bisnis merupakan bahasa dan kode untuk mengkomunikasikan kualitas dari tiga kekuatan dalam bagan Timmons untuk mencapai kesesuaian dan keseimbangan.

Dari bagan di atas, Timmons menganalisis bahwa bentuk, ukuran, dan dalamnya peluang usaha menentukan bentuk, ukuran dan dalamnya kondisi sumber daya dan tim.

1. Peluang usaha, merupakan inti dari proses kewirausahaan. Suatu peluang usaha dianggap baik jika memiliki permintaan pasar, struktur pasar dan ukuran pasar yang baik, besarnya margin. Ringkasnya, suatu peluang dikatakan memiliki kekuatan bila investor mendapatkan modalnya kembali.
2. Sumber daya, yakni potensi dan kompetensi yang didukung oleh kreativitas dan penghematan. Wirausahawan yang sukses adalah yang dapat menghemat modal dan memanfaatkannya dengan cerdas.
3. Tim Kewirausahaan, dipimpin oleh wirausahawan yang sudah memiliki pengalaman kerja yang sukses. Menempatkan orang yang tepat pada posisi yang tepat, menghargai yang berhasil tetapi juga membantu yang gagal. Menerapkan standar perilaku dan performa yang tinggi pada tim.

Hubungan antara ketiga kekuatan bagan Timmons harus diwarnai oleh konsep kesesuaian dan keseimbangan. Dengan demikian, tugas wirausahawan dan timnya adalah meramu semua faktor yang ada sehingga terjadi suatu keseimbangan. Dalam artian, dia harus bisa menguasai keadaan sehingga bisa mencapai keberhasilan usaha. Dasar dari proses kewirausahaan ada dua, yaitu logika dan trial and error dengan menggunakan intuisi dan perencanaan. Namun keberhasilan dari suatu proposal ventura banyak tergantung pada kesesuaian faktor kekuatan yang dapat meyakinkan investor. Tidak ada waktu yang paling tepat untuk memulai sebuah proses kewirausahaan. Oleh karena itu, kesigapan dalam melihat suatu peluang dan keputusan untuk meraihnya memiliki nilai tersendiri dalam proses kewirausahaan.

Tahapan Proses kewirausahaan

Menurut Koncoro (2008:2) dan Saifudin (2002), proses terjadinya kewirausahaan terdiri atas tiga tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Imitasi dan duplikasi (*imitating & duplicating*). Pada tahap ini, para wirausaha meniru ide-ide orang lain, baik dari segi teknik produksi, desain, proses, organisasi usaha dan pola pemasarannya.
2. Tahap duplikasi dan pengembangan (*duplicating & developing*). Pada tahap ini, para wirausaha mulai mengembangkan ide-ide barunya, walaupun masih dalam perkembangan yang lambat dan cenderung kurang dinamis.
3. Tahap menciptakan sendiri produk baru yang berbeda (*creating new and different*). Pada tahap ini, para wirausaha sudah mulai berpikir untuk mencapai hasil yang lebih baik lagi, dengan cara menciptakan produk yang baru dan berbeda. Hal ini didasarkan karena wirausaha sudah mulai bosan dengan proses produksi yang ada, keingintahuan dan ketidakpuasan terhadap hasil yang sudah ada.

Faktor-faktor yang berperan dalam kesuksesan kewirausahaan

Menurut Koncoro (2008:3-4) kunci sukses seorang pengusaha di dalam memenangkan pasar adalah kekuatan peranan dalam berinovasi dan menciptakan ide-ide brilian dalam menembus *market share*. Inovasi bukanlah berarti menciptakan sebuah produk baru. Inovasi dapat berwujud apa saja, mulai dari, baik dalam bentuk jasa maupaun produk. Inovasi juga bisa dilakukan dengan mengamati produk atau jasa yang sudah ada, kemudian melakukan modifikasi untuk membuat hasil yang lebih baik. Atau dari modifikasi tersebut akan melahirkan sebuah produk baru lagi. Salah satu metode inovasi adalah ala Jepang, yaitu dengan prinsip ATM; Amati Tiru Modifikasi.

Untuk menjadi wirausaha sukses dan tangguh melalui inovasi, maka harus menerapkan beberapa hal berikut:

1. Seorang wirausaha harus mampu beripikir secara Kreatif, yaitu dengan berani keluar dari kerangka bisnis yang sudah ada. Untuk menghasilkan sesuatu yang lebih baik.
2. Seorang wirausaha juga harus bisa membaca arah perkembangan dunia usaha. Misalnya, saat ini sedang maraknya penggunaan Teknologi Informasi dalam dunia bisnis.

3. Seorang wirausaha harus dapat menunjukkan nilai lebih dari produk yang dimilikinya, agar konsumen tidak merasa produk yang ditawarkan terlalu mahal.
4. Seorang wirausaha perlu menumbuhkan sebuah kerjasama tim, sikap leadership, kebersamaan dan membangun hubungan yang baik dengan karyawannya.
5. Seorang wirausaha harus mampu membangun *personal approach* yang baik dengan lingkungan sekitarnya dan tidak cepat berpuas diri dengan apa yang telah diraihinya.
6. Seorang wirausaha harus selalu meng-*upgrade* ilmu yang dimilikinya untuk meningkatkan hasil usaha yang dijalkannya. Hal ini dapat ditempuhnya dengan cara membaca buku-buku, artikel, internet, ataupun bertanya pada yang ahlinya.
7. Seorang wirausaha harus bisa menjawab tantangan masa depan dan mampu menjalankan konsep manajemen dan teknologi informasi. Hal ini bertujuan untuk mempelajari segala situasi bisnis atau usaha yang cepat berkembang dan berubah sangat cepat. Untuk itu perlunya daya kreativitas yang tinggi, analisis yang baik, intuisi yang tajam, kemampuan *networking* yang mendukung, serta strategi jitu dalam memasarkan produk atau jasa yang dimilikinya.

Saifudin (2008:3) mengemukakan beberapa faktor penyebab kegagalan kewirausahaan, sebagai berikut:

1. Tidak kompeten dalam manajerial,
2. Kurang berpengalaman dalam operasi dan menghasilkan produk
3. Lemah dalam pengendalian keuangan
4. Gagal dalam perencanaan program bisnis
5. Lokasi yang kurang memadai
6. Kurangnya pengawasan peralatan
7. Sikap yang tidak bersungguh-sungguh dalam usaha
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi wirausaha

9. Keadaan yang menjadikan pesimistik dalam usaha:
 1. Pendapatan yang tak menentu
 2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi
 3. Butuh waktu lama untuk recovery
 4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meski usahanya mantap

Beberapa keuntungan yang dapat diperoleh seseorang ketika terlibat dalam wirausahawan dikemukakan oleh Saifudin (2008:3), sebagai berikut:

1. Otonomi, pengelolaan yang 'merdeka' membuat wirausahawan menjadi seorang 'boss' yang penuh kepuasan.
2. Tantangan awal dan motif berprestasi, merupakan pendorong yang baik dan berpeluang untuk mengembangkan konsep usaha yang menghasilkan keuntungan.
3. Kontrol Finansial, bebas dalam mengelola keuangan dan merasa sebagai kekayaan miliki sendiri yang dapat diaturnya.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh National Center for entrepreneurial Research berhasil mengidentifikasi 26 perilaku perusahaan-perusahaan potensial yang berkembang di dunia yang menunjang kesuksesannya. Perilaku-perilaku tersebut, dikelompokkan dalam empat area utama yaitu perilaku pemasaran, perilaku keuangan, perilaku manajemen, dan perilaku perencanaan.

Dalam hal pelaksanaan kewirausahaan, hasil penelitian menemukan menemukan tiga faktor yang berperan dalam kesuksesan wirausahawan, yaitu:

1. Kepribadian. Tidak ada kepribadian ideal untuk menjadi wirausahawan, akan tetapi dia harus memiliki beberapa keterampilan yang bisa dipelajari. Yang diperlukan adalah mengambil keputusan dengan penuh keyakinan. Wirausahawan tidak hanya memiliki sifat kreatif dan inovatif, tetapi juga kemampuan manajerial, keterampilan bisnis, dan relasi yang baik.
2. Pengalaman. Peneliti meyakini faktor pengalaman sehari-hari dan kecakapan menjadi kunci keberhasilan. Seorang wirausahawan harus mengumpulkan

informasi dan bertindak berdasarkan informasi tersebut. Dengan demikian, kesuksesan juga berkaitan dengan persiapan dan perencanaan yang matang.

3. Pembimbing, separuh wirausahawan sukses memiliki orang tua yang juga wirausahawan atau panutan.

Dengan semakin berkembangnya dunia kewirausahaan, maka muncul persepsi umum bahkan stereotipe tentang wirausahawan sukses seperti mitos-mitos. Namun hasil penelitian menunjukkan bahwa banyak pendiri perusahaan terkemuka yang menjadi sukses karena menolak menjadi seperti wirausahawan pada umumnya. Salah satu contoh mitos dalam kewirausahaan adalah modal merupakan keharusan untuk perusahaan pemula.

Namun realitasnya, modal akan datang dengan sendirinya bila wirausahawan memiliki pengalaman dan keterampilan. Oleh karena itu, kewirausahaan bukanlah suatu tujuan akhir, tetapi suatu jalan untuk bisa melihat dan meraih peluang usaha yang ada, sekaligus menjadi sarana bagi kaum muda untuk meraih cita-cita mereka. Dinamika dan kompleksitas proses kewirausahaan memerlukan suatu kecerdasan tersendiri. Sehingga seorang jenius belum tentu bisa menjadi wirausahawan sukses, kecerdasan membutuhkan keterampilan dan sifat-sifat lain yang dibutuhkan dalam berwirausaha.

1.4 Faktor-faktor Penghambat Kewirausahaan

Selain keberhasilan, seorang wirausahawan juga selalu dibayangi oleh potensi kegagalan yang akan lebih banyak memberikan pelajaran dibandingkan sekedar kesuksesan. Menurut Zimmerman (1996:14-15) keberhasilan atau kegagalan berwirausaha sangat bergantung pada kemampuan pribadi wirausahawan itu sendiri. Menurut Zimmerman (1996:14-15) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausahawan gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu sebagai berikut :

1. Tidak kompeten dalam hal manajerial.
2. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik memvisualisasikan usaha, mengoordinasikan, mengelola sumber daya manusia maupun mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan perusahaan.

4. Gagal dalam perencanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai.
6. Kurangnya pengawasan peralatan.
7. Sikap yang kurang bersungguh-sungguh dalam berusaha.
8. Ketidak mampuan dalam melakukan peralihan/ transisi kewirausahaan.

Selain faktor yang membuat kegagalan, Zimmerman (1996:17) mengemukakan beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari kewirausahaan, antara lain :

1. Pendapatan yang tidak menentu.
2. Kerugian akibat hilangnya investasi.
3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama.
4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya telah berhasil.

Kegagalan juga dapat ditumbulkan oleh dasar kelemahan yang bersumber pada sifat pribadi yang penuh keraguan, dan hidup tanpa pedoman ataupun orientasi yang tegas, misalnya :

1. Suka meremehkan mutu.
2. Suka menerobos atau mengambil jalan pintas.
3. Tidak memiliki kepercayaan diri.
4. Tidak disiplin.
5. Suka mengabaikan tanggung jawab.

1.5 Pendapatan

Dalam bisnis, pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang konsisten, dan juga pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual ke publik melalui saham untuk menarik investor.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2009) pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Sedangkan menurut Kieso, Warfield dan Weygantd (2011;955) pendapatan yaitu arus masuk bruti dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan.

Jenis-Jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Suparmoko dalam Artaman, 2015) yaitu:

1. Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
2. Pendapatan dari usaha sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari usaha lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain dan pendapatan dari pensiun.

Pengukuran Pendapatan

Ada dua hal yang perlu diperhatikan pada saat suatu pendapatan diakui yaitu pengukuran pendapatan dengan satuan atau ukuran moneter dan penetapan waktu

bahwa pendapatan tersebut dapat dilaporkan sebagai pendapatan. Ikatan Akuntan Indonesia (2002;23) memberikan ketentuan mengenai pengukuran pendapatan yang dinyatakan dalam Standar Akuntansi Keuangan yang isinya sebagai berikut: “Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan pembeli atau pemakai perusahaan tersebut. Jumlah tersebut, dapat diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan perusahaan”

Para ahli ekonomi di dunia umumnya membedakan antara dua ukuran pokok distribusi pendapatan yang keduanya digunakan untuk tujuan kuantitatif dan analisis (a) distribusi pendapatan perorangan atau ukuran, (b) distribusi pendapatan fungsional atau distribusi pendapatan. Berdasarkan peranan masing-masing faktor yang didistribusikan.