

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Kewirausahaan**

##### **2.1.1. Pengertian Kewirausahaan**

Menurut Kasmir (2016), secara sederhana wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Maksud dari pengertian tersebut adalah bahwa seorang wirausaha mampu melihat peluang dari segi mana saja untuk mengembangkan usaha serta berani mengambil risiko dari apa yang telah dilakukannya. Bagi seorang wirausaha, kesempatan adalah pintu gerbang dalam memasuki dunia usaha. Seorang wirausaha selalu berusaha mencari, memanfaatkan, dan menciptakan peluang usaha yang dapat memberi keuntungan bagi wirausahawan tersebut.

Menurut D Takdir Syaifuddin (2015) Kewirausahaan adalah proses dimana seorang individu atau kelompok individu menggunakan upaya terorganisir dan sarana untuk mengejar peluang untuk menciptakan nilai tambah dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui inovasi dan keunikan, tentang masalah sumber daya apa yang saat ini dikendalikan.

Gareth R. Jones dan Jennifer M. George (2015), Kewirausahaan adalah mobilisasi sumber daya untuk memanfaatkan kesempatan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan barang dan jasa baru.

Menurut Robert D. Hisrich et al. (Saiman L, 2016:44), Kewirausahaan adalah proses dinamis atas penciptaan tambahan kekayaan. Kekayaan diciptakan oleh individu yang berani mengambil risiko utama dengan syarat-syarat kewajaran, waktu dan komitmen karier atau penyediaan nilai untuk berbagai barang dan jasa. Selain itu kewirausahaan dengan pendekatan seorang pebisnis menurut Hisrich adalah seorang pebisnis yang muncul sebagai ancaman, pesaing yang agresif, sebaliknya pada pebisnis lain sesama *entrepreneur* mungkin sebagai sekutu atau mitra, sebuah sumber penawaran, seorang pelanggan atau seseorang yang menciptakan kekayaan bagi orang lain,

menemukan jalan yang lebih baik untuk memaafkan sumber daya, mengurangi pemborosan dan menghasilkan lapangan pekerjaan yang lebih besar

D Takdir Syaifuddin (2015) Kewirausahaan di pandang sebagai kombinasi baru termasuk perbuatan dari hal-hal baru atau perbuatan dari hal yang sudah dilakukan dengan cara yang baru kombinasi baru mencakup

- 1) Pengenalan baru yang baik.
- 2) Metode produksi baru.
- 3) Pembukaan pasar baru.
- 4) Sumber baru pasokan.
- 5) Organisasi baru.

Menurut Casson M (2012:3), Kewirausahaan adalah konsep dasar yang menghubungkan berbagai bidang disiplin ilmu yang berbeda antara lain ekonomi, sosiologi, dan sejarah.

Saiman L (2015:43), wirausahawan adalah seorang yang memutuskan untuk memulai suatu bisnis, sebagai waralaba menjadi terwaralaba, memperluas sebuah perusahaan, membeli perusahaan yang sudah ada, atau barang kali meminjam uang untuk memproduksi suatu produk baru atau menawarkan suatu jasa baru, serta merupakan manajer dan penyanggah risiko.

Caarson dan Cromie dalam Saban Echdar (2014) menyatakan kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, inovasi, dan keberanian menghadapi risiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru.

D Takdir Syaifuddin (2015), Kewirausahaan setidaknya di semua masyarakat nonotoriter, merupakan jembatan antara masyarakat secara keseluruhan, terutama aspek nonekonomi masyarakat itu, dan lembaga-lembaga yang berorientasi profit yang didirikan untuk mengambil keuntungan dari wakaf ekonomi dan untuk memuaskan, sebaik mungkin, keinginan ekonomi.

Menurut Joseph Schumpeter dalam D Takdir Syaifuddin (2015), Kewirausahaan yaitu melakukan hal-hal yang tidak umum dalam rangka kegiatan rutin bisnis, itu pada dasarnya adalah sebuah fenomena yang muncul di bawah aspek yang lebih luas dari kepemimpinan. Kewirausahaan

dipandang sebagai kombinasi baru termasuk perbuatan dari hal-hal baru atau perbuatan dari hal yang sudah dilakukan dengan cara yang baru kombinasi baru mencakup.

- (1) pengenalan baru yang baik,
- (2) metode produksi baru,
- (3) pembukaan pasar baru
- (4) sumber baru pasokan
- (5) organisasi baru

D Takdir Syaifuddin (2015), Kewirausahaan adalah proses melakukan sesuatu yang baru atau sesuatu yang berbeda untuk menciptakan kekayaan bagi individu dan nilai tambah bagi masyarakat. Definisi telah luas aplikasi, memperluas kewirausahaan luar alam bisnis untuk tidak untuk keuntungan perusahaan dan pemerintah, dan membawa ke dalam lipatan kewirausahaan semua panggilan lainnya melampaui pengusaha bisnis tradisional.

Menurut Alma (2011:5), wirausahawan adalah seorang innovator, sebagai individu yang mempunyai naluri untuk melihat peluang-peluang mempunyai semangat, kemampuan dan pikiran untuk menaklukkan cara berpikir lamban dan malas.

### 2.1. Langkah Menuju Keberhasilan Kewirausahaan

|               |   |
|---------------|---|
| <b>SUKSES</b> | 6. Bertanggung jawab atas kesuksesan dan kegagalan.                         |
|               | 5. Membangun hubungan dengan karyawan, pelanggan, pemasok dan yang lainnya. |
|               | 4. Bekerja Keras.   |
|               | 3. Merencanakan, mengorganisasikan dan menjalankan.                         |
|               | 2. Berani mengambil resiko waktu dan uang.                                  |
|               | 1. Memiliki visi dan tujuan usaha.  |

*(Sumber: Steinhoff & John dalam Suryana, 2014)*

## 2.2. Wirausaha

### 2.2.1. Pengertian Wirausaha

Menurut Schumpeter dalam B Ruare (2016), wirausaha 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, kerja keras, dan memiliki keberanian secara bertanggung jawab.

Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusahaan Kecil Nomor 961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.

Suryana (2006), wirausaha adalah orang yang memiliki dorongan kekuatan dari dalam dirinya untuk memperoleh suatu tujuan serta suka bereksperimen untuk menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain.

### **2.2.2. Faktor-faktor Pendorong Keberhasilan Wirausaha**

Menurut Suryana (2014:108), keberhasilan dalam kewirausahaan ditentukan oleh tiga faktor, yaitu yang mencakup hal-hal berikut:

#### **1. Kemampuan dan kemauan**

Orang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan, tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaliknya, orang yang memiliki kemauan dilengkapi dengan kemampuan akan menjadi orang yang sukses. Kemauan saja tidak cukup bila tidak dilengkapi dengan kemampuan.

#### **2. Tekad yang kuat dan kerja keras**

Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses.

#### **3. Kesempatan dan peluang**

Ada solusi ada peluang, sebaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang datang kepada kita.

### 2.2.3. Faktor-faktor Penentu Keberhasilan Wirausaha

Handayani (2016:42) menggolongkan dua faktor yang menentukan keberhasilan wirausaha, antara lain:

#### 1. Faktor Internal, meliputi:

##### a. Motivasi

Keberhasilan kerja membutuhkan motif-motif untuk mendorong atau memberi semangat dalam pekerjaan. Motif itu meliputi motif untuk kreatif dan inovatif yang merupakan motivasi yang mendorong individu mengeluarkan pemikiran spontan dalam menghadapi suatu perubahan dengan memberi alternatif yang berbeda dari yang lain. Motif lain yaitu motif untuk bekerja yang ada pada individu agar mempunyai semangat atau minat dalam memenuhi kebutuhan serta menjalankan tugas dalam pekerjaan.

##### b. Pengalaman atau pengetahuan`

Ketika seseorang bekerja pastinya membutuhkan pengetahuan lebih mengenai pekerjaan yang akan dilakukannya. Sedangkan pengalaman muncul setelah individu tersebut mencari tahu mengenai pekerjaan yang dia kerjakan sebanyak mungkin. Wirausaha yang berpengalaman jeli melihat banyak jalan untuk mengembangkan potensi usahanya.

##### c. Kepribadian

Kepribadian yang rapuh akan berdampak negatif terhadap pekerjaan. Pribadi yang berhasil yaitu apabila seseorang dapat berhubungan baik dan dapat menyesuaikan diri dengan lingkungannya secara wajar dan efektif.

#### 2. Faktor Eksternal, meliputi:

##### a. Lingkungan keluarga

Keadaan keluarga dapat mempengaruhi keberhasilan usaha seseorang. Ketegangan dalam kehidupan keluarga akan menurunkan produktivitas kerja seseorang. Lingkungan keluarga yang harmonis dalam interaksinya akan membantu memotivasi kesuksesan dan meningkatkan produktivitas kerja.

b. Lingkungan tempat bekerja

Lingkungan tempat dimana seseorang menjalani usahanya mempunyai pengaruh yang cukup penting dalam menjalankan usaha. Lingkungan ini dapat digolongkan menjadi dua bagian, yaitu:

a) Situasi kerja secara fisik

Seorang wirausaha dapat menciptakan pekerjaannya dalam situasi apapun melalui bakat dan keterampilan yang dimiliki terutama dalam mencari peluang atau mengambil inisiatif agar usahanya bisa maju.

b) Hubungan dengan mitra kerja

Menjaga hubungan baik dengan teman kerja yang merupakan mitra akan mempermudah dalam mendukung atau memotivasi untuk dapat menyelesaikan konflik dengan baik merupakan sesuatu yang mendasar dalam pekerjaan.

Salah satu teori yaitu proses, yang berusaha menjelaskan proses munculnya hasrat seseorang untuk menampilkan tingkah laku tertentu. Teori ini sebagai berikut:

1. Teori Hierarki Kebutuhan dari Abraham H. Maslow
  - a. Memuaskan kebutuhan dasar.
  - b. Memuaskan kebutuhan rasa aman.
  - c. Memuaskan kebutuhan sosial.
  - d. Memuaskan kebutuhan penghargaan.
  - e. Memuaskan kebutuhan pengakuan diri.
2. Teori motivasi pemeliharaan/Higieness dari Frederik Herzberg
  - a. Kemajuan dan peningkatan.
  - b. Tanggung jawab.
  - c. Pekerjaan kreatif dan menantang.
  - d. Penghargaan.
  - e. Prestasi.
3. Teori Prestasi dari David Mc. Clelland
  - a. Kebutuhan akan Persahabatan.
  - b. Kebutuhan akan kekuasaan.
  - c. Kebutuhan akan prestasi.

Wirausahawan yang berhasil ialah mereka yang mempunyai motif berprestasi tinggi (*High nach person*) yaitu:

1. Mempunyai komitmen dan tanggung jawab terhadap pekerjaan.
2. Cenderung memilih tantangan
3. Selalu jeli melihat dan memanfaatkan peluang.
4. Objektif dalam setiap penilaian.
5. Selalu memerlukan umpan balik.
6. Selalu optimis dalam situasi kurang menguntungkan.
7. Berorientasi laba.
8. Mempunyai kemampuan mengelola secara proaktif.

Menurut Suryana (2016:102), Motivasi untuk memenuhi kebutuhan karakter yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yaitu:

1. Pekerja Keras (*Hard Worker*)

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Setiap pengusaha yang sukses selalu menempuh saat-saat ia harus bekerja membanting tulang dalam merintis perusahaannya. *Entrepreneur* sejati tidak pernah lepas dari kerjanya, pada saat tidur pun otaknya bekerja dan berpikir akan bisnisnya. Sikap kerja keras harus dimiliki oleh seorang wirausahawan.

2. Tidak Pernah Menyerah (*Never Surrender*)

Seorang wirausaha jangan loyo, pasrah menyerah tak mau berjuang. Kita harus punya semangat tinggi, mau berjuang untuk maju. Belajar dari kegagalan itu penting.

- a. Pertama, mengenai kegagalan bahwa kita belum gagal sebelum memutuskan berhenti.
- b. Kedua, kegagalan tidak mampu menghancurkan gairah hidup jika kita yakin masih ada hari esok.
- c. Ketiga, kegagalan juga tak akan menghilangkan motivasi dan antusiasme berkarya bila diterima sebagai umpan balik untuk memfokuskan usaha selanjutnya.
- d. Keempat, kegagalan juga tak akan mampu menghancurkan semangat juang bila kita menghadapinya dengan selera humor

tinggi.

- e. Kelima, kegagalan juga tidak akan mampu menghancurkan bila dianggap sebagai bagian dari pengalaman hidup supaya lebih arif.

### 3. Memiliki Semangat (*Spirit*)

#### 2.2. Pembentuk Orientasi *Entrepreneur* dan *Spirit Entrepreneur*

| <b>Pembentuk Orientasi <i>Entrepreneur</i></b> | <b>Pembentuk <i>Spirit Entrepreneur</i></b> | <b>Keterangan</b>   |
|--|---|---|
| Otonomi (kemandirian)                          | Locus of Control Internal Kemandirian       | Jiwa/spirit <i>entrepreneurial</i> dibentuk oleh sikap kemandirian dan kendali diri ( <i>locus of control</i> ) internal yang mantap. |
| Sikap Inovatif                                 | Kreativitas dan Inovasi                     | Kreativitas dan inovasi merupakan faktor penentu keberhasilan dalam dunia Bisnis.   |
| Sikap Proaktif                                 | Perencanaan                                 | Adanya perencanaan dan sikap proaktif akan menjamin kesuksesan dan keunggulan dalam banyak aspeknya.                                  |
| Pengambilan Resiko                             | Pengambilan Resiko Moderat                  | Berani menghadapi resiko yang telah diperhitungkan merupakan sikap cermat dan cerdas dalam bersaing.                                  |
| Sikap Berani dan Bersaing Agresif              | Pengejaran Prestasi                         | Pencapaian prestasi dalam persaingan yang makin ketat menjadi tujuan utama para <i>entrepreneur</i> .                                 |

(Sumber: Suryana & Bayu, 2016)

Semangat kewirausahaan yang perlu sekali dimasyarakatkan dan dibudayakan pada dan oleh para pemimpin pada umumnya dan dibudayakan pada dan oleh para pemimpin sebagai berikut:

- a. Kemauan kuat untuk berkarya dengan semangat mandiri
- b. Mampu membuat keputusan yang tepat dan berani mengambil resiko.
- c. Kreatif dan inovatif
- d. Tekun, teliti dan produktif



e. Berkarya dengan semangat kebersamaan dan etika bisnis yang sehat.

#### 4. Memiliki Komitmen (*Comitted*)

Porter dalam Ruare (2016), mendefinisikan komitmen sebagai kekuatan yang bersifat realtif dari individu dalam mengidentifikasi keterlibatan dirinya. Hal ini dapat ditandai dengan tiga hal, yaitu:

- a. Penerimaan terhadap nilai-nilai dan tujuan organisasi.
- b. Kesiapan dan kesediaan berusaha dengan sungguh-sungguh atas nama organisasi.
- c. Keinginan untuk mempertahankan usahanya.

#### 2.2.4. Karakteristik Wirausaha

Seorang wirausahawan haruslah mampu melihat ke depan. Melihat ke deapan bukan melamun kosong, tetapi melihat, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Marbun dalam Alma (2011:52) mengemukakan untuk menjadi wirausahaan, seseorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

#### 2.3. Sifat yang Perlu Dimiliki Wirausaha

| Ciri-ciri                          | Watak  |
|------------------------------------|--|
| 1. Percaya diri                    | 1. Kepercayaan (keteguhan)<br>2. Tidak tergantung, kepribadian mantap<br>3. Optimisme  |
| 2. Berorientasikan tugas dan hasil | 1. Kebutuhan atau haus akan prestasi<br>2. Berorientasi laba atau hasil<br>3. Tekun dan tabah<br>4. Tekad, kerja keras, motivasi<br>5. Energik<br>6. Penuh inisiatif |
| 3. Pengambilan resiko              | 1. Mampu mengambil resiko<br>2. Suka pada tantangan  |
| 4. Kepemimpinan                    | 1. Mampu memimpin<br>2. Dapat bergaul dengan orang lain<br>3. Menanggapi saran dan kritik  |

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| 5. Keorisinilan               | 1. Inovatif (pembaharuan)<br>2. Kreatif<br>3. Fleksibel<br>4. Banyak sumber<br>5. Serba bisa<br>6. Mengetahui banyak |
| 6. Berorientasi ke masa depan | 1. Pandangan ke depan<br>2. Perseptif  |

Sumber: (BN. Marbun : 63)

### 1. Percaya Diri

Percaya diri dimulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang-ambing oleh pendapat dan saran orang lain. Akan tetapi, saran-saran orang lain jangan ditolak mentah-mentah, pakai itu sebagai masukan untuk dipertimbangkan, kemudian anda harus memutuskan segera. Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam, tingkat sosialnya tinggi dan mau menolong orang lain.

### 2. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise dulu, prestasi kemudian. Akan tetapi, ia gandrung pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Anak muda yang selalu memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian tidak akan mengalami kemajuan. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise. Kita akan mampu bekerja kras, enerjik, tanpa malu dilihat teman, asal yang kita kerjakan itu pekerjaan halal.

### 3. Pengambilan Resiko

Wirausaha juga penuh resiko dan tantangan, seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku, dan sebagainya. Namun, semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya.

#### 4. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Namun sekarang ini, sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih. Ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang ia pimpin. Pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dari bawahan, ia harus bersifat responsif.

#### 5. Keorisinilan

Sifat orisinal ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinal disini ialah ia tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinal, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Bobot kreativitas orisinal akan tampak sejauh manakah ia berbeda dari apa yang sudah ada sebelumnya.

#### 6. Berorientasi ke Masa Depan

Seorang wirausaha harus perspektif, mempunyai visi ke depan, apa yang hendak ia lakukan, apa yang ingin ia capai, sebab sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara tetapi untuk selamanya. Untuk menghadapi pandangan jauh kedepan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

#### 7. Kreativitas

Kreativitas tinggi harus dimiliki setiap individu dalam bidang yang digeluti tak terkecuali dalam dunia wirausaha. Kewirausahaan merupakan gabungan kreativitas, inovasi dan keberanian hadapi resiko dengan bekerja keras membentuk dan memelihara usaha. Keberhasilan wirausaha akan tercapai apabila didukung dengan beragam faktor termasuk kreativitas. Kreativitas dapat dilatih dan bukan anugerah sejak lahir. Maka latih dan tingkatkan kreativitas anda untuk sukses.

#### 8. Konsep 10 D dari Bygrave

1. *Dream*, seorang wirausaha mempunyai visi bagaimana keinginannya terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya dan yang paling penting dia mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya.

2. *Decisiveness*, seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Mereka membuat keputusan secara cepat dengan penuh perhitungan yang merupakan kunci dalam kesuksesan bisnisnya.
3. *Doers*, mereka melaksanakan kegiatannya secepat mungkin yang dia sanggup artinya seorang wirausaha tidak mau menunda-nunda kesempatan yang dapat dimanfaatkan.
4. *Determination*, seorang wirausaha melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian, rasa tanggung jawab tinggi dan tidak mau menyerah walaupun dia dihadapkan pada halangan dan rintangan yang tidak mungkin diatasi.
5. *Dedication*, dedikasi seorang wirausaha terhadap bisnisnya sangat tinggi, kadang-kadang dia mengorbankan hubungan kekeluargaan, melupakan hubungan dengan keluarganya untuk sementara.
6. *Devotion*, merupakan kegemaran atau kegila-gilaan. Seorang wirausaha mencintai pekerjaan bisnisnya. Hal inilah yang mendorong dia mencapai keberhasilan yang sangat efektif untuk menjual produk yang ditawarkan.
7. *Details*, seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci, dia tidak mau mengabaikan faktor-faktor kecil tertentu yang dapat menghambat kegiatan usahanya.
8. *Destiny*, merupakan orang yang bebas dan tidak mau tergantung pada orang lain.
9. *Dollars*, motivasinya bukan memperoleh uang. Akan tetapi uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya.
10. *Distribute*, seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya terhadap orang-orang kepercayaannya yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses dalam bidang bisnis.

## **2.3. Perkembangan Usaha**

### **2.3.1. Pengertian Perkembangan Usaha**

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha di lakukan

oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut N Isnaini (2015), Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.

Menurut N Isnaini (2015), perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap yaitu tahap conceptual, start up, stabilisasi, pertumbuhan (growth stage) dan kedewasaan. Perkembangan usaha dilihat dari tahapan conceptual, yaitu :

a. Mengenal peluang potensial

Dalam mengetahui peluang potensial yang penting harus diketahui adalah masalah-masalah yang ada dipasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.

b. Analisa peluang

Tindakan yang bisa dilakukan untuk merespon peluang bisnis adalah dengan melakukan analisa peluang berupa market research kepada calon pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses, dan pelayanannya.

c. Mengorganisasi sumber daya

Yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri adalah manajemen sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap memulai usaha. Pada tahap ini dikatakan sangat penting karena merupakan kunci keberhasilan pada tahap selanjutnya. Tahap ini bisa disebut sebagai tahap warming up.

d. Langkah mobilisasi sumber daya

Langkah memobilisasi sumber daya dan menerima resiko adalah langkah terakhir sebelum ke tahap start up. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada hakekatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat.

### **2.3.2. Indikator Perkembangan Usaha**

Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan. Tolak ukur perkembangan

usaha haruslah parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.

Menurut Kim dan Choi, Lee dan Miller, Lou, Miles at all, Hadjimanolis dalam R Nailah (2018) menganjurkan peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha. Adapun indikator yang dipakai dalam penelitian ini, antara lain:

#### 1. Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda(uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan". Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Modal usaha terdiri dari tiga macam, yaitu:

##### a. Modal Sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, dan lain sebagainya.

##### b. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian, atau lembaga pembiayaan.

##### c. Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

#### 2. Omzet Penjualan

Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Penjualan adalah usaha yang

dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya. Sehingga omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Dalam prakteknya, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu sebagai berikut:

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini, penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b) Harga produk.
- c) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi, dan sebagainya.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu, perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya.

b. Kondisi Pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional.
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c) Daya belinya.
- d) Frekuensi pembeliannya

e) Keinginan dan kebutuhannya.

c. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti : alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (Bagian Penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar.

e. Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Adapun pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.



### 3. Keuntungan Usaha

Secara teoritis tujuan utama perusahaan adalah untuk memanfaatkan sumber daya (alam dan manusia) guna mendapatkan manfaat (benefit) darinya, dalam pengertian komersial manfaat bisa berupa manfaat negatif yang sering diistilahkan rugi (loss) atau manfaat positif yang sering disebut sebagai untung (positif). Ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan. Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

### 4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja atau man power adalah kelompok penduduk dalam usia kerja. Tenaga kerja terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja.

#### a. Angkatan kerja terdiri dari

- 1) golongan yang bekerja, dan
- 2) golongan yang menganggur dan mencari pekerjaan.

#### b. Kelompok bukan angkatan kerja terdiri dari

- 1) golongan yang bersekolah.
- 2) golongan yang mengurus rumah tangga
- 3) golongan lain-lain atau menerima pendapatan.

Ketiga golongan dalam kelompok angkatan kerja ini sewaktu-waktu dapat menawarkan jasa untuk bekerja. Oleh karena itu kelompok ini sering juga dinamakan sebagai potensial labour force. Tenaga kerja adalah semua orang yang bersedia untuk sanggup bekerja. Pengertian tenaga kerja ini meliputi mereka yang bekerja untuk diri sendiri ataupun untuk anggota keluarga yang tidak menerima bayaran berupa upah atau mereka yang sesungguhnya bersedia dan mampu untuk bekerja, dalam arti mereka menganggur dengan terpaksa karena tidak ada kesempatan kerja. Penyerapan tenaga kerja menjelaskan tentang hubungan kuantitas tenaga kerja yang dikehendaki dengan tingkat upah. Permintaan pengusaha atas jumlah tenaga kerja yang diminta

karena orang tersebut dapat meningkatkan jumlah barang atau jasa yang diproduksi dan kemudian dijual kepada konsumen. Adanya peningkatan permintaan perusahaan terhadap tenaga kerja bergantung kepada peningkatan permintaan masyarakat akan barang dan jasa yang diproduksi. Permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan atau instansi tertentu, permintaan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan faktor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan hasil produksi, antara lain naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan, tercermin melalui besarnya volume produksi, dan harga barang-barang modal yaitu nilai mesin atau alat yang digunakan dalam proses produksi.

#### 5. Cabang Usaha

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata cabang jika dipadankan dengan kata kantor memiliki pengertian satuan usaha (kedai, toko), lembaga perkumpulan, kantor, dan sebagainya yang merupakan bagian dari satuan yang lebih besar. Cabang juga berarti terpecah, tidak terpusat pada satu saja.