BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1. Kewirausahaan

Wirausaha bila ditinjau dari segi etnologis berasal dari kata "*wira*" dan "*usaha*". Kata *wira* berarti teladan atau patut dicontoh, sedangkan kata *usaha* berarti kemauan yang keras untuk memperoleh sesuatu atau usaha mandiri mengarah pada tenaga kerja dan pikiran dalam mencapai suatu tujuan.

Figur wirausaha yang sedikit banyak memiliki sifat tahan banting, ulet, mandiri, pantang menyerah, menghormati etika, terampil, tangguh, tanggap, berorientasi pada prestasi dan lain sebagainya, merupakan suatu tokoh paling ideal yang sangat diperlukan dalam kancah pembangunan negara.

Kewirausahaan adalah suatu *"ability to create the new and different"* (Drucker, 1959) dengan cara *"applying creativity and innovation to solve the problems andto exploit oppotinities that people face everyday"* (W. Zimmerer, 1996).

Jadi kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah dipasar melalui proses pengkombinasian sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda, melalui kemampuan kreatif dan inovatif.

Hisrich Peter (1995:10) mengemukakan bahwa kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan

disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. (Buchari Alma, 2007:33)

Inti dari kewirausahaan menurut Drucker (1959) adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. Proses kreatif dan inovatif tersebut biasanya diawali dengan munculnya ide-ide dan pemikiran-pemikiran untuk menciptakan sesuatu yang beda dalam menciptakan nilai tambah pasar melalui pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru, seperti:

1. Pengembangan teknologi
2. Penemuan pengetahuan ilmiah
3. Perbaikan produk dan jasa yang ada
4. Menemukan cara-cara baru untuk mendapatkan produk yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih efisien

Sebagai contoh Soehadi Sigit (1980:1) memandang wirausaha adalah orang yang :

1. Mengambil resiko
2. Berani menghadapi ketidakpastian
3. Membuat rencana kegiatan sendiri
4. Dengan semangat kebangsaan melakukan kebaktian dalam tugas
5. Menciptakan kegiatan usaha dan kegiatan industri yang sebelumnya tidak ada.(Buchari Alma,2007:26)

Pada masyarakat Indonesia pun pada dasarnya telah terdapat segmen-segmen yang dapat dikategorikan memiliki sifat *entrepreneur* sehingga untuk menciptakan suatu masyarakat Indonesia yang bersifat *entrepreneur* bukanlah

hanya impian belaka, hanya bagaimana memberikan kesempatan kepada segmen yang tadinya kecil untuk tumbuh kembang menjadi suatu struktur komunitas besar, sehingga akhirnya seluruh tatanan masyarakat bisa terbentuk menjadi *entrepreneur* seutuhnya.

Dengan terbentuknya masyarakat yang memiliki corak *entrepreneur* maka akan memberikan dukungan kuat dari bawah ke atas pada pemerintah dan Negara, terutama dibidang ketahanan ekonomi yang pada gilirannya akan menunjang pula terhadap kemampuan semua pihak.

BN. Marbun, (1993:63) yang dikutip oleh Buchhari Alma (2007: 52-53) mengemukakan bahwa kewirauasahawan haruslah seorang yang mampu melihat kedepan. Melihat kedepan bukan berarti melamun kosong, tetapi melihat, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya.

Untuk menjadi seorang wirausahawan harus memiliki sikap mental berani tetapi dengan perhitungan yang matang, sangat membantu keberhasilannya. Perolehan hasil pendidikan formal juga membantu, tetapi menurut penelitian Schriciber, keberhasilan seseorang yang ditentukan oleh pendidikan formal hanya 15% dan selebihnya 85% ditentukan oleh sikap mental atau kepribadian. (Buchari Alma, 2007:18). Maka seharusnya setiap entrepreneur haruslah memiliki kemampuan yang meliputi : (1). Self knowledge, (2). Imagination, (3). Practical knowledge, (4). Search skill, (5). Foresight, (6). Computation skill, (7). Communication skill. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:9). Serta harus memiliki kompetensi yang meliputi : (1). Knowing your business, (2). Knowing the basic

business management, (3). Having the proper attitude, (4). Having adequate capital, (5). Financial competence, (6). Managing time Efficiently, (7). Managing people, (8). Satisfying costumer by providing high quality, (9). Knowing how to compete, (10). Copying with regulations and paperwork, (11). Technical competence, (12). Marketing competence, dan (13). Human relation competence. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:9-11).

Selain hal-hal diatas seorang entrepreneur dalam menunjang keberhasilan bisnisnya haruslah memiliki keterampilan yang meliputi : (1). Technical skill, (2). Human relation skill, (3). Conceptual skill, (4). Decision making skill, (5). Time management skill, (6). Individual skill and attitudes, (7). Knowledge of business, (8). Establishment of goal, (9) take advantages of the opportunities, (10). Adapt to the change, dan (11). Minimize the threats o business. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:11-12). Dari berbagai penelitian untuk menjadi wirausahawan, seseorang harus memiliki ciri-ciri atau karakteristik tertentu. Para ahli mengemukakan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda-beda.

Eddy S. Soegoto (2009:6), misalnya mengemukakan karakteristik dan watak kewirausahaan sebagai berikut :

Tabel 2.1

Ciri dan Sifat Entrepreneur

Karakteristik	Watak
Percaya diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistik, dan optimisme.

Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat.
Pengambilan resiko dan suka tantangan	Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar.
Kepemimpinan	Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik.
Keorsinilan	Inovatif dan kreatif serta fleksibel
Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan, perspektif.
Jujur dan tekun	Mengutamakan kejujuran dalam bekerja dan tekun dalam menyelesaikan kerja

Sumber : Eddy S. Soegoto, Entrepreneurship : 6

Meskipun sampai sekarang belum ada terminologi yang persis sama tentang kewirausahaan (*entrepreneurship*), akan tetapi pada umumnya memiliki hakikat yang hampir sama, yaitu merujuk pada sifat, watak dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujutkan gagasan inovatif kedalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkan usahanya dengan tangguh (Drucker, 1994 dalam Suryana 2003: 10). Menurut Drucker, kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different thing*). Para wirausaha adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat

guna memastikan sukses (Meredith *et al.*, 2002: 5). Longenecker (2001: 6) menyebut, wirausaha adalah kemampuan untuk melihat adanya suatu peluang dan keberanian untuk merubah peluang tersebut menjadi sesuatu yang bernilai dengan cara pengerahan ide kreatif dan inovatif serta menanggung risiko untung ataupun rugi. Wirausaha itu lebih dari sekedar berusaha, wirausaha berusaha dengan cerdas, kreatif dan penuh dengan inovasi (mengadakan pembaharuan dalam berbagai hal: marketing, produksi, administrasi dan lain-lain) ditambah keberanian mengambil risiko.

Aspek-aspek yang dinilai menurut Longenecker (2001: 6) yaitu: (1) visi, (2) perencanaan, (3) motivasi, (4) inovasi, (5) peluang, (6) percaya diri, (7) risiko, (8) etika, (9) adaptasi.

2.1.1.1. Visi

`Visi adalah sebuah ideal dan pencitraan unik dari masa depan. Visi juga merupakan sebuah perjalanan mental dari yang diketahui menuju yang tidak diketahui, menciptakan masa depan dari gabungan berbagai fakta sekarang, harapan, impian, bahaya dan peluang (Kauzes & Posner, 1987; Hickman and Silvia, 1984 dalam Locke & Assosiates, 1997: 70). Untuk memilih arah, seorang pemimpin pertama-tama harus mengembangkan suatu pencitraan mental mengenai bentuk organisasi yang mungkin dan diinginkan untuk masa depan. Pencitraan ini yang disebut visi, mungkin sama kaburnya dengan impian, atau sama mendetailnya dengan sebuah sasaran atau misi. Poin terpenting disini adalah, sebuah visi mengartikulasikan sebuah pandangan mengenai masa depan organisasi yang realistis, bisa dipercaya, dan atraktif, suatu kondisi yang lebih

baik untuk beberapa hal penting dibandingkan dengan yang sekarang ada. Sebuah visi merupakan target yang memberikan berbegai petunjuk (Benis & Nanus, 1984 dalam Locke & Assosiates, 1997: 70).

Wirausaha memiliki naluri kuat untuk mencari serta menemukan peluang-peluang. Mereka melihat jauh ke depan, dan mereka kurang begitu memperhatikan apa saja yang telah dilakukan kemarin, dibandingkan dengan apa yang akan dilakukan besok. Wirausaha melihat adanya potensi-potensi, dimana orang lain hanya melihat adanya masalah-masalah atau tidak melihat apa-apa (Winardi, 2003: 19). Wirausaha yang sukses, pertama-tama harus memiliki ide serta visi bisnis yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi risiko baik waktu maupun uang. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko, langkah berikutnya membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya. Agar usahanya berhasil, selain harus kerja keras sesuai dengan urgensinya, wirausaha harus mampu mengembangkan hubungan, baik dengan mitra usahanya maupun dengan pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan. (Suryana, 2003: 62).

2.1.1.2. Perencanaan

Menurut Mintzberg (1994) dalam Hannon & Atherton (1998: 104) perencanaan berasal dari kata rencana, yang sebagai kata kerja berarti memperhitungkan masa depan, baik secara formal ataupun informal. Mintzberg yakin perencanaan dapat membantu wirausaha bersiap-siap menghadapi hal-hal yang akan terjadi; mencegah hal-hal yang tidak diinginkan; dan mengendalikan hal-hal yang dapat dikendalikan.

Suryana (2003: 61) menyatakan, wirausaha berfungsi sebagai perencana (*planner*) sekaligus sebagai pelaksana usaha. Sebagai perencana (*planner*) wirausaha ber berperan: (1) merancang perusahaan (*corporate plan*) , (2) mengatur strategi perusahaan (*corporate strategy*), (3) memprakarsai ide-ide perusahaan (*corporate image*), dan (4) memegang visi untuk memimpin (*visioner leader*). Sebagai pelaksana wirausaha berperan sebagai: (1) menemukan, menciptakan, dan menerapkan ide-ide baru yang berbeda (*create the new and different*), (2) meniru dan menduplikasi (*imitating and duplicating*), (3) meniru dan memodifikasi (*imitating and modification*), dan (4) mengembangkan (*develop*) produk baru, teknologi baru, citra baru dan organisasi baru.

2.1.1.3. Motivasi

Setiap individu yang sukses berwirausaha tidak terjadi secara kebetulan, tetapi terdapat ciri-ciri dan sifat-sifat tertentu yang mereka miliki, yaitu: (a) Kebutuhan akan prestasi yang tinggi, (b) kebutuhan akan kekuasaan, dan (c) Kebutuhan untuk berafiliasi (McCelland, 1960 dalam Suryana, 2003: 33).

Motivasi akan membuat seseorang bekerja keras untuk melakukan pembentukan ide atau gagasan baru, kemudian diimplementasikan menjadi usaha baru dan produk baru melalui aktifitas sekelompok orang. Motivasi merupakan semangat dan wawasan dalam menciptakan keaneka ragaman dalam berbisnis dan menghasilkan keuntungan (Rumelt, 1974: 1982; Christensen dan Montgomery, 1981; Montgomery, 1982; Palepu, 1985 dalam Gray, 2002: 65). Menurut Wirasasmita (1994) dalam Suryana (2003: 35) terdapat beberapa alasan mengapa seorang menjadi wirausaha:

1) Alasan keuangan, yaitu untuk mencari nafkah, untuk menjadi kaya, mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keluarga.

2) Alasan sosial, yaitu untuk memperoleh gengsi/status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi contoh bagi orang tua di desa, agar dapat bertemu dengan orang banyak

3) Alasan pelayanan, yaitu untuk memberikan pekerjaan pada masyarakat, untuk menatar masyarakat, untuk membantu ekonomi masyarakat, demi masa depan anak-anak dan keluarga, untuk mendapat kesetiaan suami/istri, untuk membahagiakan ayah dan ibu.

4) Alasan pemenuhan diri, yaitu untuk menjadi atasan/mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, untuk menjadi lebih produktif, dan untuk menggunakan kemampuan pribadi.

2.1.1.4. Inovasi

Inovasi adalah suatu gagasan baru yang diterapkan untuk memprakarsai atau memperbaiki suatu produk, proses atau jasa. Jadi semua inovasi menyangkut perubahan, tetapi tidak semua perubahan harus mencakup gagasan baru atau mendorong kesuatu perbaikan yang menyolok (Robbins, 2002: 11). Inovasi adalah kemampuan menerapkan kreativitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang (*doing new thing*). Jadi kreativitas adalah kemampuan untuk memikirkan sesuatu yang baru dan berbeda, sedang inovasi merupakan kemampuan untuk melakukan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda tersebut dalam bentuk hasil seperti barang dan jasa, dan bisa dalam bentuk proses seperti ide, metode, dan cara . Sesuatu yang baru dan berbeda yang

diciptakan melalui proses berpikir kreatif dan bertindak inovatif merupakan nilai tambah (*value added*) dan merupakan keuanggulan yang berharga. Nilai tambah yang berharga adalah sumber peluang bagi wirausaha . Ide kreatif akan muncul apabila wirausaha "*look at old and think something new or different*" (Suryana, 2003: 2).

Antonic and Hisrich (2003: 13) mengemukakan, inovasi dalam kewirausahaan berkaitan dengan konsep organisasi. Inovasi organisasi adalah sebuah konsep dari literatur manajemen yang dapat dianggap paling dekat ke konsep kewirausahaan. Schumpeter menempatkan wirausaha sebagai agen perubahan, yang perilaku kreatifnya dalam hal aspek-aspek inovasi yang berbeda dianggap sebagai sebuah gangguan (sebagai penghancuran kreatif) dalam keseimbangan ekonomi dari sebuah industri. Drucker (1985) dikutip Antonic and Hisrich (2003: 13) juga menganggap inovasi sebagai fungsi spesifik dari kewirausahaan. Dalam pandangan ini, inovasi membedakan apa itu kewirausahaan dari apa itu manajerial. Bahkan inovasi ala Schumpeter yang membedakan perilaku para wirausahawan dari para manajer non-wirausaha (Carland, *et al.,* 1984) dalam Antonic and Hisrich (2003: 13), yang menjadikan *entrepreneurship* dan inovasi hampir tak terpisahkan.

2.1.1.5. Peluang

Salah satu ciri wirausaha adalah bisa memanfaatkan peluang yang ada, dan untuk memanfaatkan peluang, wirausaha harus memiliki berbagai ide, kemampuan dan pengetahuan, seperti kemampuan untuk menghasilkan produk atau jasa baru, menghasilkan nilai tambah baru, merintis usaha baru, melakukan

proses atau teknik baru, dan mengembangkan organisasi baru. Ide dan peluang merupakan dua unsur penting dalam wirausaha. Menurut Zimmerer (1966) dalam Suryana (2003: 57), ide-ide yang berasal dari wirausaha dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil di pasar. Ide-ide itu menciptakan nilai potensial di pasar sekaligus menjadi peluang usaha.

Menurut Kotler (2002: 99), dalam melihat peluang diperlukan naluri tajam dan memperkirakan pertumbuhan laba sebelum memilih pasar dan sasaran. Seorang wirausaha lebih memikirkan dimana terdapat peluang, bagaimana mengkapitalisasikan peluang tersebut sehingga sumber daya yang dimiliki dapat dimanfaatkan dengan perubahan, menanggapinya dan mengeksplotasinya sebagai suatu peluang.

Peluang atau kesempatan biasanya tidak datang berulang-ulang tapi kemampuan sebagai inti. Dapat dinyatakan, bahwa wirausahawan selalu mencari mungkin hanya satu kali saja dalam waktu yang sangat singkat. Karena itu, tindakan mengidentifikasi serta mengevaluasi sebuah peluang, merupakan pekerjaan yang sangat sulit dan lebih merupakan dampak dari sikap kehati-hatian serta kewaspadaan seorang wirausaha terhadap kemungkinan-kemungkian yang ada, atau pada kasus-kasus tertentu, melalui upaya membentuk mekanisme guna mengidentifikasi peluang-peluang yang potensial.

2.1.1.6. Percaya Diri

Salah satu karakteristik wirausaha adalah sangat yakin akan diri mereka sendiri. Mereka memiliki keyakinan pada diri sendiri yang mampu menjawab semua tantangan yang ada di depan mereka. Mereka memiliki pemahaman atas

segala jenis masalah yang mungkin muncul dan mereka juga mengakui adanya masalah didalam peluncuran produk atau perusahan atau cara-cara barunya, tetapi mereka percaya bahwa mereka bakal mampu mengatasi masalah tersebut (Longenecker, 2001: 10). Beberapa penelitian yang dilakukan pada wirausaha telah mengukur besarnya keyakinan terhadap kemampuan yang mereka miliki. Wirausaha yang mempercayai bahwa kesuksesannya tergantung pada usaha mereka sendiri disebut *internal locus of control* (kepercayaan bahwa kesuksesan seseorang tergantung pada usahanya sendiri).

Riset yang telah dilakukan banyak pihak telah menunjukkan bahwa mereka beranggapan (berkeyakinan) bahwa mereka sendiri yang mengendalikan "nasib" perusahaan mereka, dan bukan kekuatan-kekuatan luar. Para wirausaha juga bersikap amat realistik tentang kekuatan serta kelemahan mereka sendiri dan rekanan mereka dan apa saja yang dapat dilakukan mereka, dan apa yang tidak mungkin dilakukan mereka. (Winardi, 2003: 39). Menurut Wijandi (1988) yang dikutip oleh Suryana (2003: 20), bahwa kepercayaan diri merupakan suatu panduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Dalam praktek, sikap dan kepercayaan ini merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Oleh sebab itu, kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan (Zimmerer, 1966 dalam Suryana, 2003: 20).

2.1.1.7. Risiko

Kebanyakan orang takut mengambil risiko, karena mereka ingin hidup aman dan menghindari kegagalan, dalam hal ini pengambilan risiko justru merupakan suatu unsur kewirausahaan yang sangat penting. Sejak Cantillon (1734) seperti dikutip Antonic and Hisrich (2003: 17), yang pertama kali mengembangkan istilah kewirausahaan dan mendefinisikan hal ini sebagai seseorang yang menanggung risiko keuntungan atau kerugian, pengambilan risiko dianggap sebagai elemen fundamental dari wirausaha dan kewirausahaan (Knight, 1921; Schumpeter, 1934; McClelland, 1961; Hisrich, 1986; Hisrich and Peters, 1998 dalam Antonic and Hisrich, 2003: 17).

Risiko yang diambil wirausaha dalam memulai dan/ atau menjalankan bisnisnya berbeda-beda. Dengan menginvestasikan uang miliknya, mereka mendapat risiko keuangan. Jika mereka meninggalkan pekerjaannya dan kemudian memulai berwirausaha, mereka mempertaruhkan kariernya. Saat memulai usaha barunya, dibutuhkan adanya kerja keras dan kekuatan emosi serta adanya tekanan pribadi yang tidak menyenangkan, yaitu kebutuhan lebih banyak untuk menginvestasikan waktu dan tenaga yang semuanya ini mendatangkan risiko bagi keluarganya. Kemungkinan gagal dalam bisnis adalah ancaman yang selalu ada bagi wirausaha, dan tidak pernah ada jaminan kesuksesan. Tak seorangpun yang ingin gagal dalam bisnis, tetapi selalu ada kemungkinan bagi orang yang memulai suatu bisnis. (Longenecker, 2001: 10).

Walaupun begitu, patut diingatkan bahwa wirausaha bisa diibaratkan sebagai pilot pesawat udara, yang senantiasa menghadapi risiko yang telah

diperhitungkan. Mereka akan berupaya sekuat tenaga untuk mengurangi risiko yang tengah dihadapi; mempersiapkan diri sebaik mungkin, memperhitungkan dan mengatasi problem-problem yang mungkin timbul. Mereka mengkonfirmasi peluang yang ada dan apa yang diperlukan untuk meraih keberhasilan; mereka menciptakan cara-cara untuk berbagi risiko dengan rekanan, para pelanggan, para investor, para kreditor dan bahkan para partner dagang mereka. Mereka dengan hati-hati mengendalikan peran pokok dalam hal melaksanakan operasi-operasi perusahaan mereka (Winardi, 2003: 40)

2.1.1.8. Etika

Etika membantu manusia untuk mengambil sikap dan bertindak secara tepat dalam menjalani hidup secara baik agar ia benar-benar menjadi manusia yang baik dan menghindari perilaku-perilaku yang tidak baik. Etika adalah tatanan nilai moral dan standar perilaku yang membentuk dasar bagi orang-orang dalam suatu organisasi sewaktu mereka membuat keputusan dan berinteraksi dengan pihak yang berkepentingan dalam organisasi. (Zimmerer & Scarborough, 2004: 492).

Menurut Hitt (1997: 69), perusahaan yang memajukan dan mememelihara praktek etis lebih memungkinkan mencapai daya saing strategis dan memperoleh keuntungan di atas rata-rata. Alasan kunci ialah bahwa reputasi mereka dalam praktik etis akan menarik pelanggan-pelanggan loyal. Bertindak dengan penuh kejujuran dan menghindari perilaku-perilaku yang tidak baik, mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha bila ingin usahanya maju. Kejujuran adalah harga diri,

kehormatan, dan kemuliaan bagi siapapun dan sebaliknya, tipu daya, licik, bohong justru akan menghancurkan kredibilitas perusahaan kita (Gymnastiar, 2004: 8).

2.1.1.9. Adaptasi

Wirausaha adalah individu yang fleksibel atau mempunyai kemampuan secara cepat untuk beradaptasi guna menghadapi semua tantangan dari perubahan-perubahan pesat yang menerpa usahanya dan dunia perekonomian pada umumnya (Bass, 1990; Boyatzis, 1982 dalam dalam Locke & Associates,1997: 43). Perubahan yang cepat dan pesat merupakan kata kunci pada era 1980-an dan juga tahun 1990-an. Untuk menangani dan memacu perubahan, para wirausaha harus fleksibel, luwes dan pandai beradaptasi. Fleksibilitas menunjukkan kemampuan untuk mengadaptasi keadaan yang berubah; kata ini tidak ada hubungannya dengan sikap yang tidak tegas.

2.1.2. Kepemimpinan dan Gaya Kepemimpinan

Kepemimpinan (leadership) adalah proses mengarahkan, menginstruksikan atau memengaruhi orang lain atau organisasi untuk melaksanakan suatu tugas atau tujuan organisasi. (Eddy,S.Soegoto, 2009:222). Kepemimpinan adalah seni mempengaruhi dan mengarahkan orang dengan cara kepatuhan, kepercayaan, hormat, dan kerja sama yang bersemangat dalam mencapai tujuan bersama (Timpe, 2002: 181). Pemimpin seharusnya dapat membujuk, memerintah, mempengaruhi dan memberi semangat bawahannya dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bila bawahan tidak temotivasi untuk bekerja, tingginya absensi, rendah moral, serta ketidakpuasan menandakan pemimpin tidak dapat memotivasi bawahan karena penerapan gayanya yang tidak

sesuai dengan lingkungan. Dalam rangka melaksanakan tugasnya pemimpin harus dapat menunjukkan cara / gaya supaya bawahan dapat bekerja dengan baik.

Keberhasilan atau efektifitas kepemimpinan tidak saja diukur bagaimana memberdayakan bawahannya tapi juga kemampuannya menjalankan/ melaksanakan kebijakan perusahaan melalui cara/ gaya kepemimpnannya. Pola atau gaya kepemimpinan sangat tergantung pada karakteristik individu pimpinan, bagaimana memandang bawahannya. Gaya kepemimpinan adalah perilaku pimpinan menghadapi bawahan berdasarkan fungsinya sebagai atasan.

Tidak ada gaya kepemimpinan yang paling baik, karena gaya kepemimpinan haruslah fleksibel dan harus disesuaikan dengan perilaku, sistem nilai yang dianut bawahan, situasi lingkungan, kematangan dan situasi bawahan. Seorang pemimpin yang berhasil dan efektif bila dapat melakukan gaya kepemimpinan yang tepat pada situasi yang tepat. Namun dalam melaksanakan kepemimpinan haruslah memperhatikan hal-hal berikut : (1) purposeful, (2) responsible, (3) Integrity, (4) Coureqeous, (5) Patience, (6) Listen, (7) Enthusiasm, (8) Service. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:223). Banyak sekali pendapat serta teori mengenai kepemimpinan dintaranya seperti yang diungkapkan oleh (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:223-224): (1). Teori sifat, (2). Teori perilaku, (3). Teori situasional. Disamping memiliki beberapa teori kepemimpinan juga memiliki banyak model dalam pelaksanaannya seperti : (1).Model otokratis-demokratis, (2).Model ineraksi atasan-bawahan, (3).Model situasional, (4).Model jalan tujuan, (5).Model peran serta bawahan. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:225-226). Sedangkan menurut (Timpe, 2002: 122) gaya

kepemimpinan dibagi menjadi: (1). Diktator, (2). Partisipasi, (3). Delegasi, (4). Konsiderasi. Berdasarkan uraian yang dikemukakan di atas, maka dalam penelitian ini kriteria perilaku kepemimpinan yang dapat menentukan gaya kepemimpinan pengusaha kecil yang akan diteliti ada empat yaitu: (1) gaya kepemimpinan diktaktor, (2) gaya kepemimpinan partisipasi, (3) gaya kepemimpinan delegasi, (4) gaya kepemimpinan konsiderasi.

2.1.2.1. Diktaktor

Pada kepemimpinan diktaktor atau otokratis, pemimpin membuat keputusan sendiri karena kekuasaan terpusatkan dalam diri satu orang. Ia memikul tanggung jawab dan wewenang penuh. Pengawasan bersifat ketat, langsung dan tepat. Keputusan dipaksakan dengan menggunakan imbalan dan kekhawatiran akan dihukum. Jika ada, maka komunikasi bersifat turun kebawah. Bila wewenang dari pemimpin diktaktor menjadi menekan, bawahan menjadi takut dan tidak pasti. Pemimpin diktaktor atau otokratis bisa menjadi otokrat kebapak-bapakan. Bawahan ditangani dengan efektif dan dapat memperoleh jaminan dan kepuasan. Otokrat yang kebapakan, dapat saja hanya memberikan perintah, memberikan pujian, dan menuntut loyalitas bahkan dapat membuat bawahan merasa mereka sebenarnya ikut serta dalam membuat keputusan walaupun mereka mengerjakan apa yang dikehendaki atasan (Timpe, 2002: 122)

2.1.2.2. Partisipasi

Pola kepemimpinan partisipasi adalah pola kepemimpinan dimana atasan memotivasi bawahan untuk berperan serta dalam organisasi terutama dalam pengambilan keputusan sehingga akan mendatangkan gairah bagi para bawahan.

Pada kepemimpinan ini pendelegasian wewenang sangat diutamakan, sedangkan komunikiasi berjalan baik untuk mencari solusi dalam setiap permaslahan yang ada. Pada kepemimpinan partisipasi, pemimpin cenderung memberikan perhatian kepada bawahan dan pekerjaan sehingga komunikasi berjalan berbagai arah (situasional dan diagonal). Kepemimpinan partisipasi ini tidak efektif bila bawahan tidak menunjang keberhasilan perusahaan karena bawahan tidak matang. Davis (1997) dalam Dalimunthe (2002: 80) menyatakan partisipasi adalah keterlibatan dan emosional dari orang-orang dalam situasi kelompok yang mendorong mereka untuk memberikan sumbangan pada tujuan kelompok dan ikut serta bertanggungjawab.

2.1.2.3. Delegasi

Mendelegsaikan adalah memberi tanggung jawab sepenuhnya kepada bawahan untuk mengerjakan suatu pekerjaan dan meminta pertanggungan jawab dari pelaksanaan pekerjaan. Seorang pemimpin berhak mendelegasikan wewenang kepada bawahannya untuk mengambil keputusan, pemimpin menyerahkan tanggung jawab atas pelaksanaan tugas dan penyelesaian pekerjaan. Pimpinan tidak akan membuat peraturan-peraturan tentang pelaksanaan pekerjaan tersebut, dan hanya melakukan sedikit kontak dengan bawahan.

2.1.2.4. Konsiderasi

Konsiderasi yang diberikan oleh pimpinan merupakan faktor yang penting dalam mencapai tujuan organisasi. Sangat penting dimiliki oleh seorang pemimpin adalah kemampuan memberikan perhatian pada bawahan, agar menghasilkan kerja yang optimal. Konsiderasi yang diberikan merupakan

motivasi kepada para bawahan untuk lebih giat bekerja sehingga prestasi kerjanya akan lebih baik. Para bawahan yang satu dengan yang lainnya memiliki perbedaan, perbedaan ini seringkali didasarkan oleh tujuan dan kebutuhan masing-masing yang berbeda dari bawahan.

2.1.3. Keberhasilan Usaha

Menurut Dalimunthe (2002: 94), kita dapat menganalisis keberhasilan usaha dengan mengetahui kinerja suatu perusahaan yang dapat dirumuskan melalui suatu perbandingan nilai yang dihasilkan perusahaan dengan nilai yang diharapkan dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki. Kinerja perusahaan adalah *output* dari berbagai faktor di atas yang oleh karenanya ukuran ini menjadi sangat penting untuk mengetahui tingkat adaptabilitas bisnis dengan lingkungannya. Kinerja usaha perlu dihubungkan dengan target perusahaan yang ditentukan oleh manajer-pemilik usaha. Apapun targetnya, kinerja usaha merupakan tolok ukur untuk menilai seberapa besar tingkat pencapaian suatu target atau tujuan usaha.

Menurut Georgellis *et al.* (2000: 7), Usaha Kecil yang termotivasi untuk meningkatkan penjualan dan atau jumlah pegawai, akan bertahan dalam lingkungan kompetitif yang dinamis. Senada dengan Jarvis *et al.* (2000: 126) yang menyatakan, perusahaan yang dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam waktu yang cukup panjang, tentu menghasilkan keuntungan normal secara ekonomis dan dapat pula mempertahankan pertumbuhan penjualan.

Tujuan memaksimalkan laba biasanya dihubungkan dengan skala waktu jangka pendek, yaitu bagaimana mendayagunakan kapasitas perusahaan yang

tersedia saat ini seoptimal mungkin, diikuti dengan pengendalian seefektif mungkin, sehingga laba yang dicapai dapat maksimal. Untuk hal tersebut, perusahaan dapat melakukan berbagai hal, diantaranya dengan melakukan investasi. Investasi secara umum dapat diartikan sebagai keputusan untuk mengeluarkan dana pada saat sekarang untuk membeli aktiva riil (tanah, rumah, mobil, dan sebagainya) atau aktiva keuangan (saham, obligasi, reksadana, wesel, dan sebagainya) dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih besar di masa yang akan datang (Haming & Basalamah, 2003: 3). Investasi dapat dibagai dalam beberapa pengertian, diantaranya adalah: (1) Investasi Bisnis Tetap yang mencakup pembelian peralatan dan struktur untuk keperluan proses produksi; (2) Investasi Residential mencakup pembelian perumahan baik untuk ditempati ataupun disewakan (3) Investasi Persediaan yang mencakup pembelian barang-barang yang ditempatkan di gudang, termasuk bahan-bahan dan perlengkapan, barang setengah jadi dan barang jadi (Mankiw, 2000: 25).

Dapat dikatakan bahwa pertumbuhan ekonomi akan selalu diikuti dengan perubahan struktur lapangan kerja. Pertumbuhan ekonomi tersebut akan mempengaruhi permintaan terhadap barang dan jasa, yang selanjutnya akan mempengaruhi pula permintaan terhadap pekerja. Perubahan permintaan terhadap pekerja di Indonesia lebih dikenal dengan kesempatan kerja, yang semata-mata mencerminkan perubahan jumlah orang yang bekerja. Perubahan dalam permintaan jumlah pekerja akan terlihat dalam perubahan upah/penghasilan yang diperoleh pekerja. Para pakar mengartikan *employement* atau kesempatan kerja sebagai *demand for labour,* yang merupakan fungsi dari perubahan perekonomian

(Anwar, 1997 dalam Dalimunthe, 2002: 96). Adapun keberhasilan suatu usaha dapat ditunjang dengan hal-hal berikut ini : (1) Pengetahuan, (2) Kemampuan, (3) Pengalaman, (4) Visi, (5) Harapan, (6) Keyakinan, (7) Kebahagiaan. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:53). Selain hal penunjang tersebut keberhasilan usaha memiliki kunci agar dapat sukses meliputi: (1) Modal, (2) Skill, (3) Lokasi, (4) Promosi, (5) Brand, (6) Membangun sistem, (7) Karyawan. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:51-52). Agar usaha yang dibangun berhasil seorang entrepreneur harus memperhatikan faktor-faktor berikut : (1). Tekad kuat, kerja keras, dan dedikasi (2). Kompetensi manajerial, (3). Permintaan pasar, (4). Kontrol yang ketat, (5). Beri perhatian. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:50). Jika semua hal diatas dapat dilaksanakan dengan baik maka keberhasilan usaha pun akan didapat.

Berdasarkan uraian di atas, maka keberhasilan usaha kecil dapat dilihat dari (1) Pertumbuhan Penjualan (2) Pertumbuhan Investasi (3) Pembelajaran dan Pertumbuhan Personalia.

2.1.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan Henky V.R. Pattimukay (2008) dengan judul membangun Jiwa Entrepreunership Dalam Organisasi (suatu proses kepemimpinan organisasi) menyatakan bahwa pemimpin yang berjiwa entrepreunership mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usaha suatu organisasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Ernani Hadiyati (2009) dengan judul Kajian Pendekatan Pemasaran Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil

menyatakan bahwa adanya pengaruh kewirausahaan terhadap kinerja penjualan usaha kecil baik secara simultan maupun parsial.

Penelitian yang dilakukan oleh Ernani Hadiyati (2011) dengan judul Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil menyatakan bahwa kreatifitas dan inovasi berpengaruh secara simultan terhadap kewirausahaan dengan variabel inovasi memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap kewirausahaan.

Penelitian oleh Edi Noersasongko (2005) dengan judul Analisis Pengaruh Karakteristik Individu, Kewirausahaan, dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kemampuan Usaha dan Keberhasilan Usaha Kecil Batik di Jawa Tengah menyatakan bahwa karakteristik individu, kewirausahaan, dan gaya kepemimpinan berpengaruh terhadap kemapuan usaha dan keberhasilan usaha batik di jawa tengah.

Penelitian yang dilakukan oleh Rahayu Puji Suci (2009) dengan judul Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur) menyatakan bahwa bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kemampuan manajemen seorang wirausahawan pada industri kecil menengah di Jawa Timur.

Penelitian yang dilakukan oleh Sri Hadiati (2008) dengan judul Perilaku Wirausaha Industri Keramik Berskala Kecil untuk Meningkatkan Daya Saing Produk di Malang menyatakan bahwa bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh

positif dan signifikan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap daya saing industri keramik berskala kecil di kota malang.

Penelitian yang dilakukan oleh Bambang Banu Siswoyo (2009) dengan judul Pengembangan jiwa kewirausahaan dikalangan dosen dan mahasiswa menyatakan bahwa pengembangan jiwa kewirausahaan berpengaruh terhadap kemauan mahasiswa dan dosen untuk menjadi seorang wirausaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Sadjudi (2009) dengan judul pengaruh kewirausahaan terhadap kinerja usaha tani tembakau di kecamatan gantiwarno kabupaten klaten menyatakan bahwa kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha tani terutama jika adanya moderasi perilaku kewirausahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Duane Davis, Michael Morris and Jeff Allen (1991) dengan judul Perceived Environmental Turbulence and Its Effect on Selected Entrepreneurship, Marketing, and Organizational Characteristics in Industrial Firms menyatakan bahwa kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kegiatan organisasi dan karakter organisasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Emmanuel Agbor (2003) dengan judul Creativity and Innovation: The Leadership Dynamics menyatakan bahwa faktor-faktor kewirausahaan yaitu kreativitas dan inovasi berpengaruh terhadap organisasi untuk dapat menjadi pemimpin pasar.

Penelitian yang dilakukan oleh Mohammad Taleghani, Mahmood Samadi Largani, Seyyed javad mousavian (2011) dengan judul The Dimensions of Entrepreneurship and its Effects on Creativity and Innovation Performance in Educational branches of Iran menyatakan bahwa faktor-faktor kewirausahaan

dapat membantu perusahaan untuk menghadapi era globalisasi serta membantu perusahaan untuk lebih peka dan mampu bersaing.

2.2. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan uraian-uraian di atas maka dapat dikemukakan bahwa penelitian yang dilakukan dalam usulan penelitian ini ditujukan untuk mengkaji pengaruh beberapa variabel terhadap variabel lain yang dituangkan dalam suatu konsep, sehingga menjadi kerangka berpikir yang menjelaskan keterkaitan antar variabel. Konsep keilmuan diperlukan untuk menentukan tingkat masalah, pendekatan yang diunakan dan teori yang didapat dari suatu penelitian. Sedangkan metode analisis terhadap konsep variabel-variabel penelitian sehingga penelitian yang akan dilakukan dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Suatu penelitian disebut sebagai penelitian yang berkonsep apabila diawali, diproses, dan diakhiri dengan konsep yan jelas, sehingga dapat digunakan untuk mengembangkan ilmu. Konseptual penelitian ini bertolak dari teori yang dikemukakan oleh peneliti terdahulu, yaitu Edi Noersasongko (2005) tentang faktor karakteristik individu, kewirausahaan dan gaya kepemimpinan terhadap keberhasilan Usaha Kecil.

Kewirausahaan adalah suatu *"ability to create the new and different"* (Drucker, 1959) dengan cara *"applying creativity and innovation to solve the problems andto exploit oppotinities that people face everyday"* (W. Zimmerer, 1996).

Inti dari kewirausahaan menurut Drucker (1959) adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan

tindakan inovatif demi terciptanya peluang. Proses kreatif dan inovatif tersebut biasanya diawali dengan munculnya ide-ide dan pemikiran-pemikiran untuk menciptakan sesuatu yang beda dalam menciptakan nilai tambah pasar melalui pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru.

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2009:3). Kewirausahaan (entrepreneurship) adalah suatu usaha kreatif yang dbangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja, dan hasilnya berguna bagi orang lain.

Longenecker (2001: 6) menyebut, kewirausahaan adalah kemampuan untuk melihat adanya suatu peluang dan keberanian untuk merubah peluang tersebut menjadi sesuatu yang bernilai dengan cara pengerahan ide kreatif dan inovatif serta menanggung risiko untung ataupun rugi. Wirausaha itu lebih dari sekedar berusaha, wirausaha berusaha dengan cerdas, kreatif dan penuh dengan inovasi (mengadakan pembaharuan dalam berbagai hal: marketing, produksi, administrasi dan lain-lain) ditambah keberanian mengambil risiko.

Aspek-aspek yang dinilai menurut Longenecker (2001: 6) yaitu: visi, perencanaan, motivasi, inovasi, peluang, percaya diri, risiko, etika, adaptasi.

Hisrich Peter (1995:10) mengemukakan bahwa kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. (Buchari Alma, 2007:33).

David Mc. Clellend yang dikutip oleh Suryana (2001:34) mengemukakan bahwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) ditentukan oleh motif berprestasi

(*achievement*), optimisme (*optimism*), sikap-sikap nilai (*value attitude*), dan status kewirausahaan (*entrepreneurial status*). Jiwa kewirausahaan dalam menjalankan sebuah bisnis sangatlah diperlukan guna menunjang kebrhasilan usaha dan agar mampu bersaing serta mengatasi permasalahan-permasalahan yang ada sehingga suatu bisnis dapat berjalan dan berkembang dengan baik.

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2009:222), kepemimpinan didefinisikan sebagai berikut: "Kepemimpinan (leadership) adalah proses mengarahkan, menginstruksikan atau mempengaruhi orang lain atau organisasi untuk melaksanakan suatu tugas atau tujuan organisasi"

Kepemimpinan adalah seni mempengaruhi dan mengarahkan orang dengan cara kepatuhan, kepercayaan, hormat, dan kerja sama yang bersemangat dalam mencapai tujuan bersama (Timpe, 2002: 181).

Gaya Kepemimpinan terdiri atas: Diktator, Partisipasi, Delegasi, Konsiderasi. Konsiderasi dianggap memberi kontribusi dominan dalam penelitian ini sesuai dengan kondisi obyek penelitian dimana para pegawai tahu pada umumnya merupakan usaha keluarga yang turun temurun yang senantiasa ramah dan dekat dengan karyawan.

Agar perusahaan dapat memahami dan menganalisis dengan tepat sumber daya yang dimiliki, serta memiliki kemampuan untuk meningkatkan kinerja sebagai kemampuan dasar keunggulan bersaing, diperlukan adanya seorang pemimpin (Robbins, 2002: 163).

Menurut Dalimunthe (2002: 94), kita dapat menganalisis keberhasilan usaha dengan mengetahui kinerja suatu perusahaan yang dapat dirumuskan

melalui suatu perbandingan nilai yang dihasilkan perusahaan dengan nilai yang diharapkan dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki.

Aspek-aspek keberhasilan usaha terdiri atas: Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Investasi, dan Pertumbuhan serta Pembelajaran Personalia.

Menurut Georgellis *et al.* (2000: 7), Usaha Kecil yang termotivasi untuk meningkatkan penjualan dan atau jumlah pegawai, akan bertahan dalam lingkungan kompetitif yang dinamis. Senada dengan Jarvis *et al.* (2000: 126) yang menyatakan, perusahaan yang dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam waktu yang cukup panjang, tentu menghasilkan keuntungan normal secara ekonomis dan dapat pula mempertahankan pertumbuhan penjualan. Dalam penelitian ini Pertumbuhan Penjualan dianggap memiliki kontribusi dominan karena pertumbuhan penjualan merupakan faktor penggerak utama dalam usaha ini, karena pertumbuhan penjualan akan meningkakan pendapatan dan semangat untuk terus menjalankan usahanya dan bisa dijadikan tolak ukur keberhasilan usaha sehingga dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha.

Hubungan teoritis antara tiga konsep di atas merupakan kerangka pemikiran yang dijadikan landasan berpikir ilmiah. Adapun keterkaitan antara konsep pengaruh jiwa kewirausahaan dan gaya kepemimpinan terhadap keberhasilan usaha digambarkan dalam kerangka penelitian sebagai berikut :

2.2.1. Keterkaitan Antar Variabel Penelitian

2.2.1.1. Hubungan Kewirausahaan Dengan Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah akhir yang selalu diinginkan oleh semua pihak yang menjalankan keiatan bisnis. Tidak ada seorangpun yang menginginkan usahanya gagal dan mengalami kebangkrutan, namun hal tersebut merupakan resiko yang harus dihadapi dalam menjalankan sebuah bisnis, karena tidak ada kegiatan bisnis yang tidak mengandung resiko.

Berdasarkan pada uraian terdahulu, seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya suatu motif tertentu yang menjadi dasar seseorang melakukan usaha. Seperti halnya yang dikemukakan David Mc. Clellend yang dikutip oleh Suryana (2001:34) mengemukakan bahwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) ditentukan oleh motif berprestasi (*achievement*), optimisme (*optimism*), sikap-sikap nilai (*value attitude*), dan status kewirausahaan (*entrepreneurial status*).

Sedangkan Suryana dalam buku kewirausahaan (2001:27-28) mengelompokkan kebutuhan (*needs*) menjadi tiga,yakni :

1. *need forachievement (n"Ach) : the drive to exel, to achieve in relation to a set standard, to strive to succed.*
2. *need for power (n"Pow) : the need tomake other behave in away that they whould not have behaved other wiswe*
3. *need for affiliation (n"aff): thedesire forfriendly and close interpersonal relationship*

Kebutuhan berwirausaha (*n"Ach*), terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Wirausaha yang memiliki motif berprestasi tinggi pada umunya memilki ciri-ciri sebagai berikut:

a. mau mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya
b. selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk dapat melihat kegagalan dan keberhasilan
c. memiliki tanggung jawab personal yang tinggi
d. berani menghadapi resiko dan penuh perhitungan
e. menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang (*fifty-fifty*), jika tugas yang diembannya sangat ringan, maka wirausaha merasa kurang tantangan tetapi ia selalu menghindari tantangan yang sulit yang memungkinkan pencapaian keberhasilan sangat rendah.

Kebutuhan akan kekuasaan (*n"Pow*) yaitu hasrat untuk mempengaruhi, mengontrol, dan menguasai orang lain. Ciri umumnya adalah bersaing, berorientasi pada status, dan cenderung lebih berorientasi pada prestise dan ingin mempengaruhi orang lain.

Kebutuhan untuk baraffiliasi (*n"Aff*) yaitu hasrat untuk diterima dan disukai oleh orang lain. Wirausaha yang memiliki motivasi beraffiliasi tinggi lebih menyukai persahabatan, bekerjasama ketimbang persaingan, dan saling pengertian. Stephen P. Robbin mengungkapkan bahwa kebutuhan kedua dan

ketigalah yang sangat erat kaitanya dengan keberhasilan manajer, dimana manajer ini adalah pengusaha itu sendiri.

Untuk itu, sangatlah jelas bahwa seseorang akan bersikap sebagai wirausaha karena ada keinginnan utnuk memperoleh hasil sebagai prestasi dari wiarausaha tersebut. Oleh karena itu, hubungan antara sikap kewirausahaan dengan keberhasilan usaha menurut Frederick Herzberg (2001:28) dalam teori motivasi hygiene mngemukakan bahwa hubungan individu terhadap pekerjaannya merupakan salah satu dasar yang sangat menentukan keberhasilan atau kegagalan seseorang.

Selanjutnya Suryana mengemukakan bahwa ada dua faktor dasar motivasi yang mempengaruhi keberhasilan kerja yaitu: Faktor yang membuat orang merasa puas (*satisfaction*) dan Faktor yang membuat orang merasa tidak puas (*dissatisfaction*).

Namun berhasil atau tidaknya wirausaha sangat dipengaruhi oleh sifat dan kepribadian wirausaha itu sendiri. *The officer of Advocacy of Small Business Adiministration* (1989) yang dikutip oleh Dun Steinhoff dan John F. Burgess (1993 : 37) mengemukakan bahwa wirausaha yang berhasil pada umumnya memiliki sifat-sifat kepribadian sebagai berikut :

1. Memiliki kepercayaan diri untuk dapat bekerja keras secara independen dan berani mengambil resiko untuk memperoleh hasil.
2. Memiliki kemauan berorganisasi, dapat mengatur tujuan, berorientasi pada hasil, dan tanggung jawab terhadap kerja keras.

3. Kreatif dan mampu melihat peluang yang ada dalam kewirausahaan.
4. Memiliki tantangan dan mencari kepuasan pribadi dalam memperoleh ide.

Untuk itu prestasi dari seorang wirausaha ini erat kaitannya dengan kepuasan kerja yaitu perolehan keuntungan atau laba yang didapat dari banyaknya penjualan barang dan jasa.

2.2.1.2. Hubungan Kepemimpinan Dengan Keberhasilan Usaha

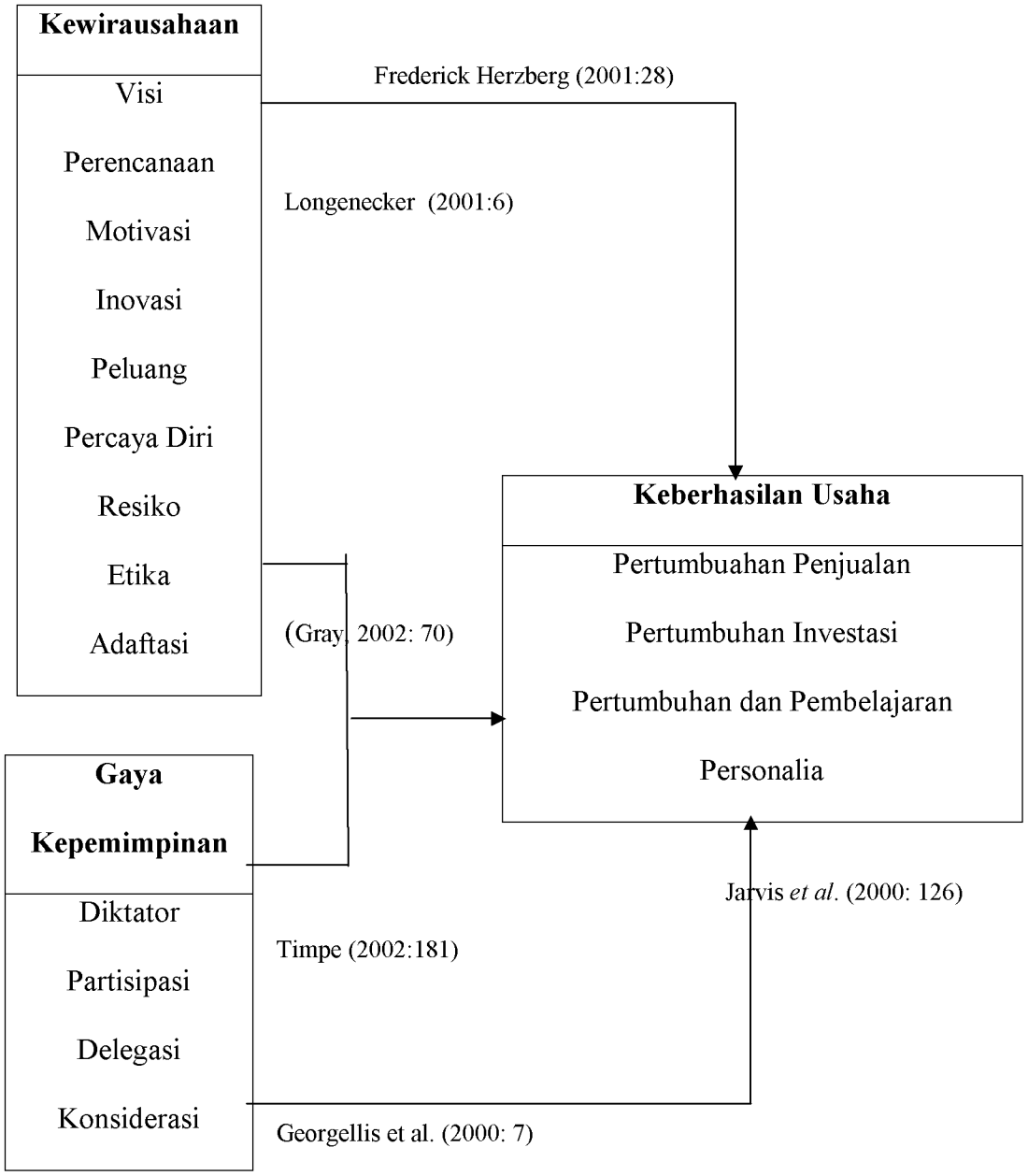
Kepemimpinan merupakan hal penting dalam menjalankan suatu bisnis, kemampuan pemimpin untuk menganalisis apa yang terjadi baik didalam maupun diluar lingkungan perusahaan akan sangat berguna bagi perusahaan untuk mengambil langkah dan keputusan yang akan diambil dalam menghadapi berbagai tantangan dan peluang yang ada. Pemimpin yang cakap dan komunikatif akan sangat berguna bagi perusahaan untuk menambah mitra bisnis, dan menambah pelanggan serta dapat memperluas pangsa pasar perusahaan itu sendiri.

Dari itulah betapa pentingnya peran kepemimpinan dalam menunjang keberhasilan usaha seperti yang diungkapkan oleh Hitt (1997: 19), perusahaan yang ingin berhasil dalam usaha harus memiliki kemampuan yang merupakan sekumpulan sumber daya yang secara interaktif melakukan aktifitas untuk mencapai keunggulan bersaing. Agar perusahaan dapat memahami dan menganalisis dengan tepat sumber daya yang dimiliki, serta memiliki kemampuan untuk meningkatkan kinerja sebagai kemampuan dasar keunggulan bersaing, diperlukan adanya seorang pemimpin (Robbins, 2002: 163). Seorang pemimpin dalam mengambil keputusan sangat dipengaruhi oleh gaya kepemimpinannya

(seperti seberapa besar semangat partisipasi para pemimpin, seberapa ekstrovet mereka, apakah mereka sangat berapi-api atau malah sangat tenang) antara satu pemimpin dengan pemimpin lain sangat berbeda (Locke & Associates, 1997: 14).

2.2.1.3. Hubungan Kewirausahaan dan Kepemimpinan Dengan Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha yang ingin dicapai tidak bisa didapat dengan cara yang instan, tujuan tersebut memerlukan pengorbanan untuk mencapainya. Seperti usaha yang ingin berhasil haruslah memiliki jiwa kewirausahaan yang baik serta pemimpin yang baik dalam kepemimpinannya sehingga bisa mengungguli para pesaingnya yang berujung dengan keberhasilan usaha dan perkembangan usaha yang bersangkutan seperti yang diungkapkan Kao (2001: 28) yang menyatakan perusahaan kecil yang ingin berkembang harus memiliki semangat kewirausahaan; disamping Gray (2002: 70) mempetegas bahwa dengan semangat kewirausahaan yang dimiliki para pemilik usaha kecil bisa mengungguli pesaing-pesaingnya. Georgellis et al. (2000: 7) menyatakan, kapasitas mereka untuk berinovasi dan keberanian mengambil risiko, menjadikan usaha dapat berkembang dengan sukses.



Gambar 2.1

Kerangka Konseptual Penelitian

2.3. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu asumsi atau pernyataan mengenai sesuatu yang harus diuji kebenarannya (Djarwanto dan Subagyo, 1993:183). Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap pertanyaan yang akan diuji kebenarannya dan dipakai sebagai pedoman dalam pengumpulan data.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah terdapat pengaruh positif antara kewirausahaan dan gaya kepemimpinan baik secara parsial maupun simultan terhadap keberhasilan usaha