BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pengertian Jiwa Kewirausahaan dan Wirausaha

Jiwa kewirausahaan dapat mendorong suksesnya seseorang terutama pada era globalisasi dan informasi karena kriteria yang dibutuhkan oleh pasar adalah para lulusan perguruan tinggi yang memiliki jiwa kewirausahaan. Krisis ekonomi menyebabkan jumlah lapangan kerja tidak tumbuh bahkan berkurang karena bangkrut. Hal ini menuntut para lulusan perguruan tinggi tidak hanya mampu berperan sebagai pencari kerja tetapi juga harus mampu berperan sebagai pencipta kerja.

Pengusaha memiliki banyak kesamaan dengan sifat karakter pemimpin dan seringkali dikontraskan dengan manajer dan administrator yang lebih *methodical* dan kurang mengambil resiko. Kemampuan seorang Pengusaha memiliki kepribadian untuk menanggung resiko, mengambil inisiatif, menciptakan visi, dan mengerahkan orang lain untuk mengikuti arahan tidak mudah dipelajari ataupun mendapatkannya.

Nickels (2005:176) menyebutkan untuk mendapatkan kemampuan–kemampuan tersebut seorang pengusaha harus memiliki jiwa kewirausahaan, yaitu:

1. Mengarahkan diri

Pengusaha hendaknya bersikap menyenangkan dan memiliki displin diri yang tinggi walaupun merupakan pemilik usaha dan penanggungjawab akan keberhasilan maupun kegagalan usaha.

2. Percaya diri

   pengusaha harus percaya akan ide yang didapatnya walaupun tidak ada orang yang memikirkannya, dan harus melengkapi antusiasme pengusaha.

3. Berorientasi pada tindakan

   Gagasan bisnis yang luar biasa belumlah cukup tanpa adanya semangat untuk mewujudkan, mengaktualisasikan, dan mewujudkan impian menjadi kenyataan.

4. Energik

   Ini bisnis anda, dan anda harus emosional, mental, dan fisik mampu bekerja lama dan keras.

5. Toleran terhadap ketidakpastian

   Pengusaha sukses dengan menempuh resiko–resiko yang telah diperhitungkan sebelumnya. Kewirausahaan tidak ditujukan bagi orang–orang yang suka memilih keadaan atau takut untuk menerima kegagalan. Tips bagi pengusaha yang potensial:

   a. Bekerja dengan orang lain, dan pelajari bagaimana mereka mendapatkan
   b. riset pasar anda, tetapi jangan dilakukan dalam jangka waktu lama
   c. Mulailah usaha anda ketika anda telah memiliki pelanggan sebagai permulaan, jadikan usaha anda sebagai usaha sampingan dahulu.

d. Susun suatu tujuan spesifik tetapi jangan terlalu tinggi karena dalam memulai usaha, aspek yang paling tersita adalah aspek keuangan anda.

e. Rencanakan beberapa tujuan anda dalam *time schedule*

f. Biasakan diri anda bergaul dengan orang yang lebih pintar, misalnya seorang akuntan atau direktur yang tertarik dengan usaha anda dan bisa memberi jawaban pertanyaan anda seputar usaha yang dilakukan.

g. Jangan takut gagal. Pengusaha baru harus siap kehabisan waktu beberapa waktu sebelum mereka berhasil (Nickels, 2005:177).

2.1.1.1 Kewirausahaan

"Kewirausahaan adalah hasil dari suatu proses, disiplin sistematis penerapan kreativitas dan inovasi untuk kebutuhan dan peluang di pasar" Thomas W. Zimmere (Suryana, 1996:7) Terdapat beberapa kewirausahaa definisi yang dikemukakan oleh para ahli:

Tabel 2.1

Definisi Kewirausahaan

Sumber	Definisi
Knight (1921)	Keuntungan dari ketidakpastian bantalan dari risiko
Schumpeter (1934) Schumpeter (1934)	Melakukan kombinasi baru dari perorangan produk baru, layanan baru, sumber bahan baku baru, metode produksi baru, pasar baru, bentuk-bentuk organisasi baru.

Hoselitz (1952)	Ketidakpastian bantalan, koordinasi sumber daya produktif, pengenalan inovasi dan penyediaan modal.
Cole (1959)	Kegiatan bertujuan untuk memulai dan mengembangkan bisnis berorientasi pada laba (profit).
McClelland (1961)	Pengambilan risiko.
Casson (1982)	Keputusan dan penilaian mengenai koordinasi sumberdaya yang langka
Gartner (1985)	Penciptaan organisasi baru
Stevenson, Roberts & Grousbeck (1989)	Mengejar kesempatan tanpa memperhatikan sumber daya saat ini dikendalikan

Sumber : Dollinger, 1999:4

Kewirausahaan merupakan aktivitas yang memiliki sifat kolaboratif dan relevan terhadap semua jenis dan ukuran organisasi, sektor dan lokasi, serta tidak terbatas pada pemilik atau pendiri.

2.1.1.2 Wirausaha

Kata wirausaha (*entrepreneur)* berasal dari kata Prancis, *entreprede,* yang berarti berusaha dengan konteks bisnis berarti memulai sebuah bisnis. Kamus Merriam-Webster menggambarkan definisi entrepreneur sebagai seseorang yang mengorganisir, memenej, dan menanggung resiko sebuah bisnis atau usaha (www.entrepreneur.com)

Terdapat beberapa definisi Pengusaha menurut beberapa ahli :

Tabel 2.2
Definisi Wirausha

Sumber	Definisi
Peggy A Lmbing and Charles (1999)	Sebuah tindakan kreatif yang membangun nilai.
Hermawan Kertajaya	Seseorang yang dapat menjual peluang atau ide menjadi sesuatu yang dapat dijual dan menciptakan nilai seperti keuntungan memlaui penempatan perbedaan merek.
Kamus Besar Bahasa Indonesia	Seseorang yang berbakat tentang produk baru, untuk tahu bagaimana menentukan metode produk baru, mengatrnya operasional dan marketing.
Raymond Kao	Seseorang yang dapat menciptakan kekayaan dan nilai untuk meningkatkan proses melalui inkubasi gagasan, sumber daya mudah dan membuat gagasan menjadi kenyataan.
Dr. Rhenald Khasali	Seseorang yang menyukai perubahan, menciptakan nilai tambah, memberikan keuntungan untuk dirinya dan orang lain, ciptaannya dibangun terus menerus.
N. B. Susilo (2005)	Seseorang yang memiliki karakter yang berhasil memimpin.
Riyanti (2005)	Seseorang yang memiliki persepsi yang tidak biasa memperkenalkan klaim hal dan layanan.

Sumber: (Susilo, 2005 : 4)

Beberapa ahli melakukan penelitian tentang sifat pengusaha, antara lain:

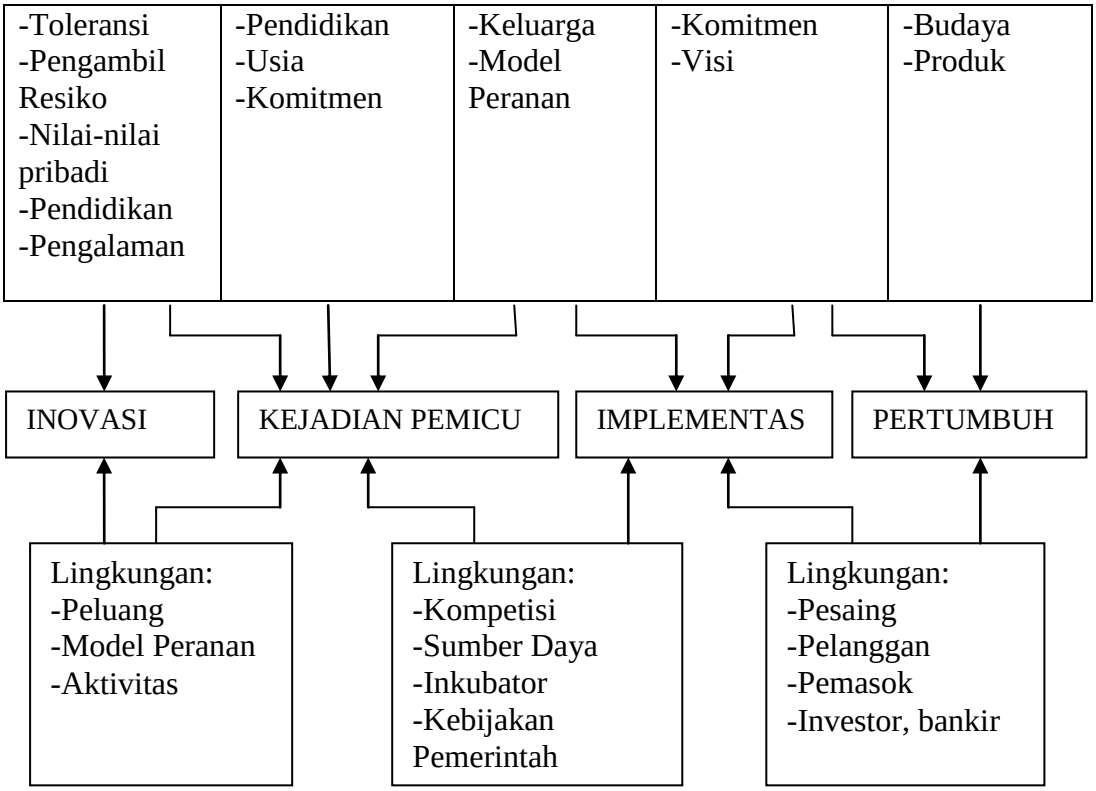
a. **David McClelland** (1961) menggambarkan wirausaha terutama domotivasi oleh kebutuhan yang luas atas pencapaian dan keinginan kuat untuk membangun.
b. **Collins** dan **Moore** (1970) mempelajari 150 wirausaha dan menyimpulkan bahwa mereka orang–orang yang tangguh dan pragmatis yang dikendalikan oleh kebutuhan atas kemandirian dan pencapaian; mereka jarang berkeinginan untuk mengadu pada pihak otoritas
c. **Bird** (1992) melihat pengusaha sebagai orang yang cekatan, yaitu cenderung kaya wawasan, berbagi ide, banyak trik, cerdik, kaya sumber daya. Mereka opportunistic, kreatif, dan tidak sentimental.
d. **Busenitz** dan **Barney** (1997) mengklaim wirausaha cenderung terlalu percaya diri dan menyamaratakan.
e. **Cole** (1959) menemukan empat tipe wirausaha: inovator, penemu menghitung, lebih dari promotor optimis, pembangun dan organisasi. Tipe–tipe ini tidak terkait dengan kepribadian tetapi terkait tipe peluang yang dihadapi wirausaha.
f. **Burton W. Folsum Jr**, membedakan antar politik wirausaha dan pasar wirausaha menggunakan pengaruh–pengaruh politik untuk mendapatkan pendapatan melalui subsidi, proteksi, monopoli yang diberi pemerintah, kontrak–kontrak pemerintah, atau aturan–aturan pemerintah yang

menguntungkan. Wirausaha pasar berjalan tanpa keistimewaan–keistimewaan khusus dari pemerintah. Beberapa karakteristik wirausaha :

a. Wirausaha memiliki visi antusias/ semangat/ gairah, yang merupakan kekuatan pengendali sebuah usaha.
b. Visi wirausaha biasanya didukung oleh sekumpulan ide spesifik yang terkait dan tidak tersedia di pasar.
c. Cetak biru untuk merealisasikan visi jelas, meskipun detail mungkin tidak lengkap, fleksibel, dan terus berkembang.
d. Wirausaha mempromosikan visinya dengan gelora semangat.
e. Dengan keras hati dan kebulatan tekad, wirausaha mengembangkan berbagai strategi untuk mengubah visi menjadi kenyataan.
f. Wirausaha mengambil tanggung jawab awal untuk membuat visi menjadi sebuah kenyataan.
g. Wirausaha mengambil resiko secara hati–hati. Ia menaksir biaya–biaya, kebutuhan pasar/ konsumen, dan membujuk orang untuk bergabung atau membantu.
h. Wirausaha berpikir positif dan pengambil keputusan.

Faktor–faktor yang mendorong seseorang menjadi wirausaha digambarkan melalui model proses kewirausahaan yang dapat di lihat pada Gambar 2.1 pada halaman berikut:

Pribadi: -Pencapaian *locus of control*	Pribadi: -Pengambil resiko -Ketidakpuasan	Sosiologi: -Jaringan Kelompok -Orang tua	Pribadi: -Wirausahawan -Pemimpin -Manajer	Organisasi -Kelompok -Strategi -Struktur



Sumber : William D Bygrave (Suryana, 2003:40)
Gambar 2.1 Model Proses Kewirausahaan

Berdasarkan Gambar 2.1 maka kewirausahaan berkembang dan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi dipicu oleh faktor pribadi, lingkungan, dan sosiologi. Faktor individu yang memicu kewirausahaan adalah pencapaian *locus of control*, toleransi, pengambilan resiko, pendidikan, pengalaman, usia, komitmen, dan ketidakpuasan. Sedangkan faktor pemicu yang berasal dari lingkungan adalah model peran, peluang, aktivitas, pesaing, inkubator, sumber daya, dan kebijakan pemerintah. (Suryana,2003:40)

Seorang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan nilai–nilai, sifat–sifat, utama (pola sikap) dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman dan keterampilan praktis.

2.1.2 Motivasi

Motivasi adalah faktor yang mendorong orang untuk bertindak dengan cara tertentu atau kondisi mnetal yang mendorong dilakukannya suatu tindakan (*action or activities*) dan memberikan kekuatan (*energy*) yang mengarah kepada pencapaian kebutuhan, memberi kepuasan ataupun mengurangi ketidakseimbangan. (www.wikipedia.co.id).

Menurut Santrock (Ranto, 2007:19) melihat ranah motivasi terdiri dari Motivasi Instrinsik, yaitu keinginan dari dalam diri seseorang untuk melakukan yang bermanfaat bagi dirinya, dan Motivasi Ekstrinsik, yaitu keinginan untuk melakukan sesuatu yang lebih dipengaruhi oleh faktor–faktor yang berasal dari luar diri. Motivasi bukanlah suatu perilaku, motivasi adalah pernyataan internal yang kompleks yang tidak dapat dipelajari secara langsung, tetapi pernyataan internal kompleks itu mempengaruhi perilaku yaitu berani bersikap, otonomi dan mampu mewujudkan sesuatu menurut Owen (Ranto, 2007: 20).

Keberhasilan berusaha tidak diukur dari seberapa banyak harta seseorang telah terkumpul tetapi dilihat bagaimana seorang membentuk, mendirikan serta menjalankan usaha dari sesuatu yang tidak ada menjadi ada. Dalam berusaha, kekayaan merupakan sifat yang relative dan merupakan produk bawaan dari sebuah usaha yang ingin mengaktualisasikan diri dalam suatu kehidupan sendiri untuk mewujudkan sesuatu. Sehingga motivasi berusaha adalah dorongan patriotik pengusaha yang muncul dari dalam diri (instrinsik) dan dari luar diri (ekstrinsik) dalam meneliti dalam kehidupannya untuk mencari nilai–nilai hakiki

agar cita–cita hidup berlandaskan keyakinan dan berwatak luhur untuk mencapai tujuan yang diharapkan. (Ranto, 2007:20).

2.1.3 Kinerja usaha

Kinerja merupakan serangkaian kegiatan manajemen yang memberikan gambaran sejauhmana hasil yang sudah dicapai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dalam akuntabilitas publik baik berupa keberhasilan maupun kekurangan yang terjadi. Ivancevich (Ranto, 2007:19).

Jenis kinerja dapat diklasifikasikan sebagai kinerja manusia,kinerja mesin dan kinerja organisasi di mana hasil kegiatan dilaksanakan secara efisien dan efektif. Dalam menilai kinerja yang efektif dapat mempengaruhi dua hal yaitu produktivitas dan kualitas kerja yang dapat dinilai dengan melakukan langkah–langkah (1) mendefinisikan pekerjaan; (2) menilai kinerja dan (3) memberikan umpan balik, dan adanya akuntabilitas yang jelas. Dessler (Ranto, 2007:22) Menurut Kotter dan Hesket (Ranto, 2007:22) jenis kinerja terdiri dari dua yaitu (1) kinerja ekonomis, menghasilkan etos kerja yang kuat (semangat kerja) dan berkualitas, (2) kinerja unggul, menghasilkan produk unggulan dan keberhasilan usaha.

Kinerja usaha para pengusaha adalah serangkaian capaian hasil kerja dalam melakukan kegiatan usaha, baik dalam pengembangan produktivitas maupun kesuksesan dalam hal pemasaran, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya. Kinerja usaha yaitu semangat kerja, kualitas kerja, produk unggulan, dan keberhasilan usaha yang mempunyai hubungan signifikan terhadap kinerja pengusaha.

1. Semangat kerja

   Semangat kerja adalah dorongan yang muncul dalam diri seseorang dalam melakukan suatu pekerjaan sehingga kinerja yang dihasilkan adalah maksimal dan terdapat nilai–nilai keberhasilan bagi usaha.

2. Kualitas Kerja

   Kegiatan usaha yang dijalankan dapat berjalan secara efektif dan efisisen dan menghasilkan etos kerja yang berkualitas serta mengahsilkan produk unggulan.

3. Produk unggulan

   Produk unggulan merupakan hasil kegiatan usaha yang merupakan hasil dari rangsangan yang disajikan kepada konsumen melalui interaksi antara pengusaha dan konsumen. Hasil kegiatan usaha merupakan produk yang memiliki peringkat penjualan paling tinggi dibandingkan dengan produk lainnya.

4. Keberhasilan Usaha

   Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha telah berjalan dengan lancar dilihat melalui keuntungan, jumlah penjualan dan pertumbuhan usaha.

2.1.3.1 Cara memasuki dunia usaha:

Menurut Suryana (2003:69) terdapat tiga cara memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha, yaitu :

1. Merintis usaha baru (*starting*), yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi, dan manajemen yang

dirancang sendiri. Terdapat tiga bentuk usaha baru yang dapat dirintis: (a) Perusahan milik sendiri, yaitu bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang, (b) Persekutuan (*partnership*), yaitu suatu kerja sama (asosiasi) dua orang atau lebih yang secara bersama–sama menjalankan usaha bersama, dan (c) Perusahan berbadan hukum (*corporation*), yaitu perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham–saham.

2. Membeli usaha orang lain (*buying*), yaitu dengan membeli perusahaan atau usaha yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisir oleh orang lain dengan nama (*good will*) dan organisasi yang sudah ada

Dalam merintis usaha baru, ada beberapa hal yang harus diperhatikan:

1. Bidang dan jenis usaha yang dimasuki
2. Bentuk usaha dan bentuk kepemilikan yang akan dipilih
3. Tempat usaha yang akan dipilih
4. Organisasi usaha yang akan digunakan
5. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh
6. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh (Suryana, 2003:71)

2.1.3.2 Usaha Kecil

Istilah pengusaha dengan pemilik usaha kecil sering digunakan secara bersamaan. Walaupun memiliki banyak kesamaan, tetapi terdapat perbedaan signifikan antara keduanya dalam hal :

1. Jumlah kekayaan yang tercipta–usaha kewirausahaan menciptakan kekayaan secara substansial, bukan sekedar arus penadapatan yang menggantikan upah tradisional.
2. Kecepatan mendatangkan kekayaan–sementara bisnis kecil yang sukses dapat menciptakan keuntungan dalam jangka waktu yang panjang, pengusaha menciptakan kekayaan dalam waktu yang lebih singkat, misalnya 5 tahun.
3. Resiko pada pengusaha tinggi, dengan insentif keuntungan pasti, banyak pengusaha akan mengejar ide dan kesempatan yang akan mudah lepas.
4. Inovasi–pengusaha melibatkan inovasi substansial melebihi usaha kecil. Inovasi menciptakan keunggulan kompetitif yang menghasilkan kemakmuran . Inovasi bisa dari produk atau jasa, atau dalam proses bisnis yang digunakan untuk menciptakan produk atau jasa.

2.1.3.3 Manajemen Usaha Kecil

Usaha kecil rentan akan kegagalan yang umumnya terjadi dalam menerapkan sistem manajemen. Apakah system manajemen yang telah diterapkan sesuai dengan skala usaha atau disebabkan oleh kesalahan manusia merupakan dua kemungkinan penyebab kegagalan penerapan system manajemen dalam usaha kecil. Dalam memulai usaha Nickels (2005:189) menyatakan terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam membantu kesuksesan dalam berusaha, yaitu:

1. Perencanaan bisnis anda Merupakan langkah awal dalam memulai usaha. Plannning bisnis berisikan tentang semua aspek dari bsinis yang akan

dijalankan, antara lain adalah target pemasaran, keuntungan bisnis, sumber daya yang dimiliki, dan kualifikasi yang diinginkan pemilik usaha.

2. Pembiayaan bisnis anda Memulai suatu usaha harus memiliki beberapa sumber daya modal yang potensial, yaitu: tabungan pribadi, keluarga, *former employers* (induk semang), lembaga keuangan dan pemerintah.
3. Mengetahui pelanggan anda (marketing) Elemen yang paling penting dalam kesuksesan usaha kecila adalah mengetahui pasar. Di dalam bisnis, sebuah pasar terdiri dari orang–orang yang tidak puas dengan keinginan dan kebutuhan mereka yang kedua hal tersebut mempunyai untuk membeli.
4. Mengelola karyawan Anda (pengembangan sumber daya manusia)

   Usaha–usaha yang telah tumbuh menjadi tidak mungkin bagi pengusaha apabila mereka tidak mengupah, melatih, dan memotivasi karyawannya akan menjadi titik kritis.
5. Pemilik usaha sering mengatakan bahwa hal yang terpenting dalam meulai dan menjalankan usaha kecil adalah aspek keuangan. Peranan komputer sangat diperlukan pada pencatatan keuanagn perusahaan dengan mencatat aktivitas keuanagn antara lain adalah penjualan, pengeluaran, dan keuntungan. Sistem komputerisasi yang sederhana cukup membantu usaha dalam pencatatan keuangan diantaranya adalah pengendalian persediaan, jumlah pelanggan dan daftar gaji.

Menurut Thomas Zimmerer ada 8 faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan antara lain sebagai berikut :

1. Wirausahawan Sebagai pahlawan

Faktor diatas sangat mendorong setiap orang untuk mencoba mempunyai usaha sendiri karena adanya sikap masyarakat bahwa seorang wirausaha dianggap sebagai pahlawan serta sebagai model untuk diikuti. Sehingga status inilah yang mendorong seseorang memulai usaha sendiri.

2. Pendidikan Kewirausahaan

   Pendidikan kewirausahaan sangat populer di banyak akademi dan universitas di Amerika. Banyak mahasiswa semakin takut dengan berkurangnya kesempatan kerja yang tersedia sehingga mendorong untuk belajar kewirausahaan dengan tujuan setelah selesai kuliah dapat membuka usaha sendiri.

3. Faktor Ekonomi dan Kependudukan

   Dari segi demografi sebagian besar entrepreneur memulai bisnis antara umur 25 tahun sampai dengan 39 tahun. Hal ini didukung oleh komposisi jumlah penduduk di suatu negara, sebagian besar pada kisaran umur diatas. Lebih lagi, banyak orang menyadari bahwa dalam kewirausahaan tidak ada pembatasan baik dalam hal umur, jenis kelamin, ras, latar belakang ekonomi atau apapun juga dalam mencapai sukses dengan memiliki bisnis sendiri.

4. Pergeseran ke Ekonomi Jasa

   Amerika pada tahun 2000 sektor jasa menghasilkan 92% pekerjaan dan 85% GDP negara tersebut. Karena sektor jasa relatif rendah investasi awalnya sehingga untuk menjadi populer di kalangan para wirausaha dan mendorong wirausaha untuk mencoba memulai usaha sendiri di bidang jasa.

5. Kemajuan Teknologi

Dengan bantuan mesin bisnis modern seperti komputer, laptop, notebook, mesin fax, printer laser, printer color, mesin penjawab telpon, seseorang dapat bekerja dirumah seperti layaknya bisnis besar. Pada zaman dulu, tingginya biaya teknologi membuat bisnis kecil tidak mungkin bersaing dengan bisnis besar yang mampu membeli alat-alat tersebut. Sekarang komputer dan alat komunikasi tersebut harganya berada dalam jangkauan bisnis kecil.

6. Gaya Hidup Bebas

   Kewirausahaan sesuai dengan keinginan gaya hidup orang Amerika yang menyukai kebebasan dan kemandirian yaitu ingin bebas memilih tempat mereka tinggal dan jam kerja yang mereka sukai. Meskipun keamanan keuangan tetap merupakan sasaran penting bagi hampir semua wirausahawan, tetapi banyak prioritas lain seperti lebih banyak waktu untuk keluarga dan teman, lebih banyak waktu senggang dan lebih besar kemampuan mengendalikan stress hubungan dengan kerja. Dalam penelitian yang telah dilakukan bahwa 77% orang dewasa yang diteliti, menetapkan penggunaan lebih banyak waktu dengan keluarga dan teman sebagai prioritas pertama. Menghasilkan uang berada pada urutan kelima dan membelanjakan uang untuk membeli barang berada pada urutan terakhir.

7. E- Commerce dan dunia web yang luas

   Perdagangan on-line tumbuh cepat sekali, sehingga menciptakan perdagangan banyak kesempatan bagi wirausahawan berbasis internet atau website. Data menunjukkan bahwa 47% bisnis kecil melakukan akses internet sedangkan

35% sudah mempunyai website sendiri. Faktor ini juga mendorong pertumbuhan wirausahawan di beberapa negara.

8. Peluang Internasional

   Dalam mencari pelanggan, bisnis kecil kini tidak lagi dibatasi dalam ruang lingkup Negara sendiri. Pergeseran dalam ekonomi global yang dramatis telah membuka pintu ke peluang bisnis yang luar biasa bagi para wirausahawan yang bersedia menggapai seluruh dunia. Kejadian dunia seperti runtuhnya tembok Berlin, revolusi di negara-negara baltik Uni Soviet dan hilangnya hambatan perdagangan sebagai hasil perjanjian Masyarakat Ekonomi Eropa, telah membuka sebagian besar pasar dunia bagi para wirausahawan. Peluang Internasional akan terus berlanjut dan tumbuh dengan cepat pada abad 21.

2.1.4 Keterkaitan antar Variabel Penelitian

2.1.4.1 Hubungan Jiwa Kewirausahaan terhadap Kinerja usaha

Pada dasarnya jiwa kewirausahaan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai semangat dan watak yang harus dimiliki oleh seorang pimpinan/pemilik industri kecil yang berkaitan dengan tugasnya di bidang pengelolaan usaha yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke depan.

Perilaku manajer atau pimpinan adalah hasil tindakan dari seseorang yang tercermin dari tindak tanduknya sebagai bagian dari organisasi. Perilaku timbul karena adanya interaksi antara individu dengan stimulus tertentu dan perilaku ini akan membuat organisasi lebih dinamis dan mampu bekerja dengan efisien dan

efektifitas yang tinggi apabila ditunjang dengan penerapan jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh pimpinan dalam penyelenggaraan perusahaan atau suatu usaha. (Ropke,1992:116)

Jika pada diri seorang pimpinan telah terbentuk atau telah memiliki kemampuan untuk menerapkan jiwa kewirausahaan maka pimpinan telah meyakini bahwa percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, mampu mengambil resiko, kepeminpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke depan dan juga ditunjang oleh tingkat pendidikan, pengalaman, dan motivasi untuk mencapai tujuan maka dengan sendirinya tujuan yang hendak dicapai akan terpenuhi.

Menurut Lambing (2000:23) untuk menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memilki jiwa dan watak kewirausahaan. Seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Ia adalah seseorang yang memilki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda atau kemampuan kreatif dan inovatif. Kemampuan kreatif dan inovatif tersebut secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (*start-up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*oppertunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung resiko (*risk bearing*) dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan sumber daya. Kemauan dan kemampuan-kemampuan tersebut diperlukan terutama untuk: 1) Menghasilkan produk atau jasa baru (*the new product or new service*), 2) Menghasilkan nilai tambah baru (*the new value added*), 3)Merintis

usaha baru (*new businesess*), 4) Melakukan proses/teknik baru (*the new technic*), dan 5) Mengembangkan organisasi baru (*the new organization*).

Kinerja usaha adalah ukuran bagi pengusaha dalam menentukan prestasi dan dilihat dari semangat kerja, kualitas kerja, produk unggulan dan keberhasilan. Dalam mencapai kinerja usaha yang maksimal diperlukan faktor pendorong dalam diri pengusaha, yaitu suatu semangat yang dikenal dengan jiwa kewirausahaan dan motivasi.

2.1.4.2 Hubungan Motivasi dengan Kinerja usaha

Motivasi dapat dipastikan mempengaruhi kinerja, faktor yang membentuk walaupun bukan satu-satunya faktor-faktor kinerja (Robert Kreitner dan angelo Kinicki, 2001:205)

Masukan individual dan konteks pekerjaan merupakan da faktor kunci yang mempengaruhi motivasi . pekerja mempunyai, kemampuan, pengetahuan kerja diposisi dan sifat emosi, suasana hati ,keyakinan, dan nilai-nilai pada pekerjaan. Konteks pekerjaan mencakup lingkungan fisik, penyelesaian tugas, pendekatan organisasi pada rekognisi dan pengharhaan, kecukupan dukungan pengawasan dan coaching serta budaya organisasasi. Kedua faktor tersebut saling mempengaruhi, termasuk pada proses motivasi, membangkitkan, mengarahkan, dan meneruskan. Pekerja akan lebih ter motivasi apabila mereka percaya bahwa kinerja mereka akan dikenal dan dihargai. Perilaku termotivasi secara langsung dipengaruhi oleh kemampuan dan pengetahuan atau keterampilan kerja individu,

motivasi, dan kombinasi yang memungkinkan dan membatasi faktor konteks pekerjaan.

Sebagai contoh, akan sulit meneruskan proyek bilamana kita bekerja dengan bahan baku buruk atau peralatan rusak sebaliknya, perilaku termotivasi mungkin ditingkatkan apabila manager memberi perkerja cukup sumber daya untuk melakukan pekerjaan dan memberikan coaching secara efektif. Kinerja pada gilirannya dipengaruhi oleh perilaku termotivasi.

Dari pembahasan diatas dapat diatas dapat diperoleh empat kesimpulan :

1. Motivasi adalah berbeda dengan perilaku
2. Perilaku dipengaruhi lebih banyak dari pada motivasi
3. Perilaku adalah daripada berbeda
4. Motivasi adalah penting, tetapi bukan kontributor cukup pada pencapaian kerja

Kesimpulan ini menunjukan bahwa masalah kinerja tergantung pada kombinasi masukan individu, faktor konteks pekerjaan, motivasi dan perilaku termotivasi yang tepat. Mengambarkan perbedaan antara motivasi dan kinerja mempunyai keuntungan. Manajer lebih dapat mengidentifikasikan dan mengoreksi masalah kinerja apabila mereka mengenal bahwa kinerja yang buruk tidak semata-mata karena tidak cukupnya motivasi. Kepedulian akan hal ini dapat memperkuat hubungan interpersonal yang lebih baik di tempat pekerjaan.

A. Teori Motivasi Terkait dengan Kinerja

1. Kebutuhan (Needs)

Kebutuhan menunjukan adanya kekurangan fisologis atau psikologis yang menimbulkan perilaku. Teori motivasi berdasarkan hierarki kebutuhan dikemukakan Abraham maslow yang menyatakan bahwa kebutuhan manusia berjenjang dari physiological, safety, social, dan self-actualization.

2. Kepuasan (Statisfaction)

   Motivasi kerja individual berhubungan dengan kepuasan. Kepuasan kerja adalah respon bersifat mempengaruhi terhadap berbagai segi pekerjaan sesorang. Definisi ini mengandung pengertian bahwa kepuasan kerja bukanlah konsep kesatuan.

3. Keadilan (Equity)

   Equity theory adalah model motivasi yang menjelaskan bagaimana orang mengejar kejujuran dan keadilan dalam pertukaran sosial atau hubungan memberi dan menerima. Teori keadilan memberikan pelajaran kepada manajer tentang bagaimana keyakinan dan sikap mempengaruhi kinerja.

4. Harapan (Expectation)

   Expectancy theory berpandangan bahwa orang berperilaku termotifasi dengan cara yang menghasilkan manfaat yang dihargai. Dalam teori harapan, persepsi memegang peran sentral karena menekankan kemampuan kognitif untuk mengantisipasi kemungkinan konsekuensi perilaku.

5. Penetapan Tujuan (Goal setting)

   Tujuan adalah apa diusahakan untuk dicapai individu, merupakan objek atau tujuan dari suatu tindakan. Dampak motivasional dari tujuan kinerja dan reward plan telah dikenal sejak lama.

B. Aplikasi teori Motivasi dalam kinerja

Beberapa teori motivasi telah diaplikasikan dan diaplikasikan dalam praktik kinerja, antara lain dalam bentuk : *management by objectives* (manajemen berdasarkan sasaran), *employee recognition programs* (program memberikan memberikan pengakuan pekerja), *employee involment programs* (program pembayaran bervariasi), *skillbased pay plans* (rencana pembayaran berdasarkan keterampilan), dan *flexible benefit* (pemberian tunjangan secara flexible (Stephen P. Robbins, 2003: 189).

2.2 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

2.2.1 Kerangka Pemikiran

Setiap pengusaha bertujuan untuk berhasil dalam usahanya yang memungkinkan keberhasilan mendorong pengusaha untuk memperbarui semangat dalam berusaha dan mencapai kinerja usaha yang maksimal. Kinerja usaha adalah ukuran bagi pengusaha dalam menentukan prestasi dan dilihat dari semangat kerja, kualitas kerja, produk unggulan dan keberhasilan. Dalam mencapai kinerja usaha yang maksimal diperlukan faktor pendorong dalam diri pengusaha, yaitu suatu semangat yang dikenal dengan jiwa kewirausahaan dan motivasi. Motivasi berusaha merupakan faktor yang mendorong orang untuk bertindak dengan cara

tertentu atau kondisi mental yang mendorong dilakukannya suatu tindakan untuk menciptakan suatu kenyataan akan pikiran–pikiran kreatif yang tercipta dari jiwa kewirausahaan yang ada di dalam dirinya. Menurut Nickels (2005) jiwa kewirausahaan terdiri dari mengarahkan diri, percayaan diri, energik dan toleransi terhadap ketidakpastian. Motivasi menurut Owen (Ranto 2007:20) terdiri dari berani bersikap, memiliki otonomi dan mampu mewujudkan sesuatu dan kinerja usaha menurut (Robert Kreitner dan angelo Kinicki, 2001:205) memiliki 4 indikator yaitu semangat kerja, kualitas kerja, produk unggulan, keberhasilan usaha.

- Jiwa Kewirausahaan dengan 5 (lima) indikator sebagai berikut:
  1. Mengarahkan diri
  2. Percaya diri
  3. Berorientasi Pada tindakan
  4. Energik
  5. Toleransi terhadap ketidakpastian
- Motivasi dengan 3 (tiga) indikator sebagai berikut:
  1. Berani bersikap
  2. Memiliki otonomi
  3. Mampu mewujudkan sesuatu
- Kinerja usaha (dengan 4 (empat) indikator sebagai berikut:
  1. Semangat Kerja
  2. Kualiats Kerja
  3. Produk unggulan

4. Keberhasilan usaha

2.2.2 Penelitian terdahulu

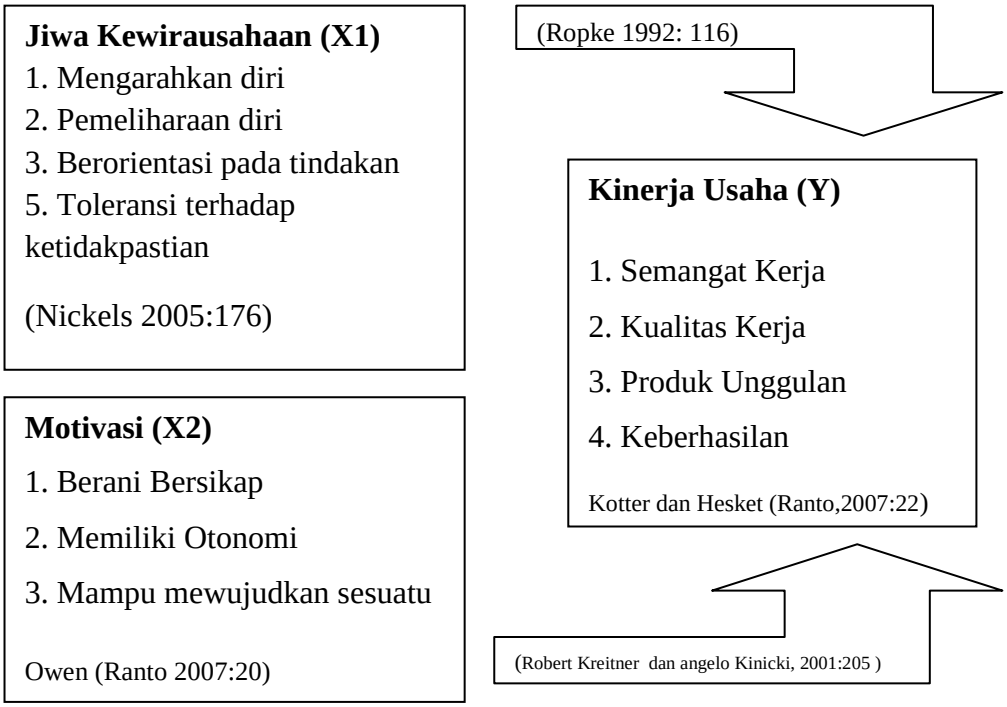
1. Ranto (2007) melakukan penelitian yang berjudul ”Korelasi antara Motivasi, Pengetahuan jiwa kewirausahaan dan Independensi kinerja usaha pada Kawasan Industri Kecil”. Dengan analisis varians untuk uji signifikan dan linearitas variabel dependen dengan variabel independen secara satu persatu dan analisis varians regresi linear jamak menunjukkan bahwa Y = 60,869 + 0,492X1 + 0,612X2 + 0,184X3 dengan koefisien korelasi sebesar R = 0,634 dan Fhitung = 12,572 yang lebih besar dari Ftabel = 2,70 pada α = 5% dan Ftabel = 4,16 pada α = 10%. Koefisien determinasi adalah R^2 = 0,4019 yang menunjukkan bahwa 40,19% variasi yang terjadi pada variabel kinerja pengusah industri kecil dapat dijelaskan secara bersama-sama oleh ketiga variabel independen. Berdasarkan penelitian diperoleh bahwa terdapat hubungan yang positif antara motivasi berusaha, pengetahuan kewirausahaan dan kemandirian usaha secara bersama dalam kinerja pengusaha industri kecil Pulo Gadung.
2. Masrudin (2007) melakukan penelitian yang berjudul ”Pengaruh Jiwa kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Makanan di Jl. Dr. Mansyur Medan”. Dengan pengujian analisis regeresi sederhana menunjukkan bahwa Y = 4,4019 + 0,45991X dengan ttabel = 2,1315 < thitung = 4,8594. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara variabel X1 (Jiwa Kewiraushaan) yang memiliki indikator mengarahkan

diri, percaya diri, berorientasi pada tindakan, energik dan toleransi terhadap ketidakpastian terhadap variabel Y (Keberhasilan Usaha)

3. Johan Wilkund (1998) pada perusahaan ahkecil di Swedia pada tahun 1996-1997, tentang orientasi kewirausahaan (pengambilan resiko, inovasi dan pro-aktif) sebagai faktor yang mempengaruhi kinerja dan perilaku kewirausahaan. Dari hasil penelitiannya diperoleh bahwa orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap kinerja dan prilaku kewirausahaan.

2.2.3 Bagan Kerangka Pemikiran

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti menyusun suatu kerangka konseptual yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:



Gambar 2.2 Paradigma Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara yang hendak diuji kebenarannya melalui riset. Berdasarkan kerangka pemikiran yang dikemukakan di atas maka hipotesis penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

- Hipotesis utama :

Terdapat pengaruh Jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha

Sub Hipotesis :

1. Adanya pengaruh antara jiwa kewirausahaan terhadap kinerja usaha
2. Adanya pengaruh motivasi terhadap kinerja usaha

- Terdapat pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha baik secara parsial maupun secara simultan.