

Ruang Lingkup dan Proses Terbentuknya Kewirausahaan

1. Disiplin Ilmu Kewirausahaan dan Perkembangannya

Dalam teori ekonomi, studi mengenai kewirausahaan ditekankan pada identifikasi peluang yang terdapat pada perantara membahas fungsi inovasi dari wirausaha dalam menciptakan kombinasi sumber daya ekonomis sehingga memengaruhi ekonomi agregat.

Studi kewirausahaan kemudian berkembang dalam disiplin ilmu lain yang penekanannya pada sang wirausaha sendiri. Dalam bidang ilmu psikologi, misalnya studi kewirausahaan meneliti karakteristik kepribadian wirausaha, sedangkan pada ilmu sosiologi penelitian ditekankan pada pengaruh dari lingkungan sosial dan kebudayaan dalam pembentukan masyarakat wirausaha. Ray dan Ranachandran (1996) menandakan, walau terdapat perbedaan sudut pandang, penelitian yang dilakukan baik oleh ahli ekonomi, psikologi, dan sosiologi harus tetap berpijak pada kegiatan kewirausahaan serta sebab akibatnya pada tingkat mikro dan makro. Dengan demikian adalah wajar jika studi kewirausahaan dengan penekanan keilmuan yang berbeda itu pada akhirnya akan saling berhubungan dan memengaruhi.

Sementara itu fenomena kewirausahaan ini masih terus diteliti dan belum terdapat satu pengertian baku yang dianut oleh semua ahli (Shapiro, 1982). Ini menunjukkan perkembangan teori ini masih dalam perjalanan panjang serta dari adanya perubahan-perubahan ekonomi dunia diharapkan memberi banyak masukan bagi peneliti.

Munculnya banyak wirausaha atau pebisnis, telah menarik perhatian para pakar untuk meneliti bagaimana mereka terbantu. Bagian ini menjelaskan teori-teori mengenai proses pembentukan wirausaha. Teori tersebut antara lain: *life path change*, *goal directed behavior*, teori *outcome expectancy*. Terakhir, terdapat acuan komprehensif mengenai teori pembentukan wirausaha yang dipadukan oleh teori-teori sebelumnya. Begitu banyak teori yang telah mengupas persoalan ini, intinya bahwa menjadi wirausaha adalah sebuah proses.

2. Kewirausahaan dilihat dari berbagai sudut pandang

Terlepas dari berbagai definisi kewirausahaan yang dikemukakan oleh para ahli, wirausaha dapat dipandang dari berbagai sudut dan konteks, yaitu ahli ekonomi, manajemen, pelaku bisnis, psikolog dan pemodal.

➤ *Pandangan Ahli Ekonomi*

Menurut ahli ekonomi, wirausaha adalah orang yang mengkombinasikan factor-faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja, material, dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya. Wirausaha juga merupakan orang yang memperkenalkan perubahan-perubahan, inovasi dan perbaikan produksi lainnya. Dengan kata lain, wirausaha adalah seseorang atau sekelompok orang yang mengorganisasikan factor-faktor produksi, sumber daya alam, tenaga, modal dan keahlian untuk tujuan memproduksi barang dan jasa.

➤ *Pandangan Ahli Manajemen*

Wirausaha adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan dan mengkombinasikan sumber daya seperti keuangan, material, tenaga kerja, keterampilan untuk menghasilkan produk, proses produksi, bisnis dan organisasi usaha baru (*Marzuki Usman, 1997:3*). Wirausaha adalah seseorang yang memiliki kombinasi unsur-unsur internal yang meliputi motivasi, visi, komunikasi, optimism, dorongan, semangat dan kemampuan memanfaatkan peluang usaha.

➤ *Pandangan Pelaku Bisnis*

Menurut Scarborough dan Zimmerer (1993 : 35), wirausaha adalah orang yang menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi resiko dan ketidakpastian dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengenali peluang dan mengkombinasikan sumber-sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut.

Menurut Dun Steinhoff dan John F. Burgess (1993 : 35), pengusaha adalah orang yang mengorganisasikan, mengelola dan berani menanggung resiko sebuah usaha atau perusahaan. Sedang wirausaha adalah orang yang menanggung resiko

keuangan, material, dan sumber daya manusia, cara menciptakan konsep usaha yang baru atau peluang dalam perusahaan yang sudah ada.

Dalam konteks bisnis menurut Sri Edi Swasono (1978 : 38), wirausaha adalah pengusaha, tetapi tidak semua pengusaha adalah wirausaha. Wirausaha adalah pelopor dalam bisnis, innovator, penanggung resiko yang mempunyai visi ke depan dan memiliki keunggulan dalam prestasi di bidang usaha.

➤ ***Pandangan Psikolog***

Wirausaha adalah orang memiliki dorongan kekuatan dari dalam dirinya untuk memperoleh suatu tujuan serta suka bereksperimen untuk menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain.

➤ ***Pandangan Pemodal***

Wirausaha adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat.

3. Teori Life Path Change

Menurut Shapero dan Sokol (1982) dalam Sundjaja (1990), tidak semua wirausaha lahir dan berkembang mengikuti jalur yang sistematis dan terencana. Banyak orang yang menjadi wirausaha justru tidak memalui proses yang direncanakan. Antara lain disebabkan oleh:

a. *Negative displacement*

Seseorang bisa saja menjadi wirausaha gara-gara dipecat dari tempatnya bekerja, tertekan, terhina atau mengalami kebosanan selama bekerja, dipaksa/terpaksa pindah dari daerah asal. Atau bisa juga karena sudah memasuki usia pensiun atau cerai perkawinan dan sejenisnya.

Banyaknya hambatan yang dialami keturunan Cina untuk memasuki bidang pekerjaan tertentu (misalnya menjadi pegawai negeri) menyisakan pilihan terbatas bagi mereka. Di sisi lain, menjaga kelangsungan hidup diri dan keluarganya, menjadi wirausaha

pada kondisi seperti ini adalah pilihan terbaik karena sifatnya yang bebas dan tidak bergantung pada birokrasi yang diskriminatif.

b. Being between things

Orang-orang yang baru keluar dari ketentanan, sekolah, atau penjara, kadangkala merasa seperti memasuki dunia baru yang belum mereka mengerti dan kuasai. Keadaan ini membuat mereka seakan berada di tengah-tengah dari dua dunia yang berbeda, namun mereka tetap harus berjuansa menjaga kealngsungan hidupnya. Di sinilah biasanya pilihan menjadi wirausahaa muncul karena dengan menjadi wirausahaan mereka bekerja dengan mengandalkan diri sendiri.

c. Having positive pull

Terdapat juga orang-orang yang mendapat dukungan membuka usaha dari mitra kerja, investor, pelanggan, atau mentor. Dukungan memudahkan mereka dalam mengantisipasi peluang usaha, selain itu juga menciptakan rasa aman dari risiko usaha. Seorang mantan manajer di sebuah perusahaan otomotif, misalnya, yang memutuskan untuk masuk ke bisnis suku cadang otomotif, misalnya dengan bahan baku ban bekas, seperti *stopper back door*, *engine mounting*, atau *mufler mounting*. Perusahaan otomotif tersebut memberi dukungan dengan menampung produk mantan manajernya tersebut.

4. Teori Goal Directed Behavior

Menurut Wolman (1973), seseorang dapat saja menjadi wirausaha karena termotivasi untuk mencapai tujuan tertentu. Teori ini disebut dengan *Goal Directed Behavior*.

Teori ini hendak menggambarkan bagaimana seseorang tergerak menjadi wirausaha, motivasinya dapat terlihat langkah-langkahnya dalam emncapai tujuan (*goal directed behavior*). Diawali dari adanya dorongan *need*, kemudian *goal directed behavior*, hingga tercapainya tujuan. Sedangkan *need* itu sendiri dari skema muncul karena adanya deficit dan ketidakseimbangan tertentu pada diri individu yang bersangkutan (wirausaha).

Seseorang terjun dalam dunia wirausaha diawali dengan adanya kebutuhan-kebutuhan, ini mendorong kegiatan-kegiatan tertentu, yang ditujukan pada pencapaian tujuan. Dari kaca mata teori *need* dan motivasi tingkah laku, seperti menemukan kesempatan berusaha, sampai mendirikan dan melembagakan usahanya merupakan *goal directed behavior*. Sedangkan *goal* tujuannya adalah mempertahankan dan memperbaiki kelangsungan hidup wirausaha.

5. Teori Outcome Expectancy

Bandura (1986) menyatakan bahwa *outcome expectancy* bukan suatu perilaku tetapi keyakinan tentang konsekuensi yang diterima setelah seseorang melakukan suatu tindakan tertentu.

...judgement about likely consequences of specific behaviors in particular situations.

(Bandura, 1986:82)

Dari definisi di atas, *outcome expectancy* dapat diartikan sebagai keyakinan seseorang mengenai hasil yang akan diperolehnya jika ia melaksanakan suatu perilaku tertentu, yaitu perilaku yang menunjukkan keberhasilan. Seseorang memperkirakan bahwa keberhasilannya dalam melakukan tugas tertentu akan mendatangkan imbalan dengan nilai tertentu juga. Imbalan ini berupa juga insentif kerja yang dapat diperoleh dengan segera atau dalam jangka panjang. Karenanya jika seseorang menganggap profesi wirausaha akan memberikan insentif yang sesuai dengan keinginannya maka dia akan berusaha untuk memenuhi keinginannya dengan menjadi wirausaha. Michael Dell, seorang mahasiswa teknik komputer di AS, mempunyai keyakinan yang kuat bahwa bila dia geluti serius hobi modifikasi komputer yang diminati teman-temannya ia akan dapat mengalahkan IBM kelak. Terdorong oleh hal itu Dell terus mengembangkan usaha dengan mendirikan Dell Corporation. Hingga kini Dell dan IBM terus bersaing di industri komputer.

Jenis Outcome Expectancy

Menurut Bandura (1986) ada berbagai jenis insentif sebagai imbalan kerja yang diharapkan individu dan setiap jenis memiliki kekhasan sendiri. Jenis insentif tersebut adalah:

a. Insentif primer

Merupakan imbalan yang berhubungan dengan kebutuhan fisiologis kita seperti makan, minum, kontak fisik, dan sebagainya. Insentif diperkuat nilainya jika seseorang dalam keadaan sangat kekurangan, seperti kurang makan/minum.

b. Insentif sensoris

Beberapa kegiatan manusia ditujukan untuk memperoleh umpan balik sensoris yang terdapat di lingkungannya. Misalnya anak kecil melakukan berbagai kegiatan untuk mendapatkan insentif sensoris berupa bunyi-bunyi baru atau berupa stimulus baru untuk dilihat atau orang dewasa yang bermain musik untuk memperoleh umpan balik sensoris berupa bunyi musik yang dimainkan.

c. Insentif sosial

Manusia akan melakukan sesuatu untuk mendapatkan penghargaan dan penerimaan dari lingkungan sosialnya. Penerimaan atau penolakan dari sebuah lingkungan sosial akan lebih berfungsi secara efektif sebagai imbalan atau hukuman daripada reaksi yang berasal dari satu individu.

d. Insentif yang berupa token ekonomi

Token ekonomi adalah imbalan yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan ekonomi seperti upah, kenaikan pangkat, penambahan tunjangan, dan lain-lain. Hampir seluruh masyarakat menggunakan uang sebagai insentif. Hal ini disebabkan dengan uang, individu dapat memperoleh hampir semua hal yang diinginkannya, mulai dari pelayanan jasa hingga pemenuhan kebutuhan fisik, kesehatan, dan lain-lain.

e. Insentif yang berupa aktivitas

Teori-teori mengenai reinforcement yang sangat terikat pada dorongan biologis, mengasumsikan bahwa imbalan akan memengaruhi perilaku dengan cara memuaskan atau mengurangi dorongan fisiologis. Ternyata dari penelitian terbaru diketahui bahwa beberapa aktivitas atau kegiatan fisik justru memberikan nilai insentif yang tersendiri pada individu.

f. Insentif status dan pengaruh

Pada sebagian besar masyarakat, kedudukan individu seringkali dikaitkan dengan status kekuasaan. Kekuasaan yang dimiliki individu dalam lingkungan sosial memberikan kesempatan kepadanya untuk mengontrol perilaku orang lain, baik melalui simbol atau secara nyata. Dengan kedudukannya yang tinggi dalam masyarakat, mereka dapat menikmati imbalan materi, penghargaan sosial, kepatuhan, dan lain-lain. Keuntungan yang khas ini membawa individu berusaha keras untuk mencapai posisi yang memberikan kekuasaan.

g. Insentif berupa terpenuhinya standar internal

Insentif ini berasal dari tingkat kepuasan diri yang diperoleh individu dari pekerjaannya. Insentif bukan berasal dari hal di luar diri, tetapi berasal dari dalam diri seseorang. Reaksi diri yang berupa rasa puas dan senang merupakan salah satu bentuk imbalan internal yang ingin diperoleh seseorang dari pekerjaannya. Seorang yang merasakan bahwa kemampuannya tidak akan dapat optimal bila hanya bekerja sebagai karyawan, akan lebih puas bila ia merasa bahwa dengan berwirausaha segenap potensinya dapat tersalurkan.

Jadi ada insentif-insentif tertentu yang umumnya diharapkan seseorang dengan menjadi wirausaha. Antara lain insentif primer, insentif sosial, insentif status dan pengaruh, dan insentif terpenuhinya standar internal.

6. Tujuan Pembentukan Wirausaha

Teori-teori diatas sudah menjelaskan mengenai bagaimana proses seseorang dapat menjadi wirausaha. Walau teori tersebut masing-masing berdiri sendiri, sebenarnya ke

empat teori tersebut saling mengisi. Dengan memadukan ke empat teori tersebut dapat menjadi model tahapan pembentukan yang sifatnya lebih komprehensif. Tahapan tersebut adalah:

a. Deficit equilibrium

Seseorang merasa adanya kekurangan dalam dirinya dan berusaha untuk mengatasinya. Kekurangan tersebut tidak harus berupa materi saja, namun dapat juga berupa ketidakpuasan terhadap dirinya sendiri (motivasi, standar internal, dan lain-lain). *Deficit equilibrium* dapat pula terjadi karena berubahnya jalur hidup, seperti jika seseorang mendapat tekanan atau hinaan, misalnya baru keluar dari penjara, serta mendapat dukungan dari orang lain (Shapero & Sokol, 1982).

b. Pengambilan keputusan menjadi wirausaha

Perasaan kekurangan mendorong dia untuk mencari pemecahannya, untuk itu dia mengevaluasi alternatif pemecahan yang dimiliki. Dalam hal ini kemampuan perseptual, kapasitas informasi yang diterima, keberanian mengambil resiko, dan, tingkat aspirasinya terhadap suatu alternatif keputusan memiliki peran yang sangat besar (Reitman, 1976) dalam usahanya mengambil keputusan untuk menjadi wirausaha.

c. Goal Directed Behavior

Keputusan menjadi wirausaha diambil dengan tujuan memecahkan masalah kekurangan yang dia miliki. Di sini masalah kekurangan diidentifikasi dengan adanya harapan sebagai pemecahan. Harapan-harapan tersebut berupa insentif yang akan dia dapat jika melakukan tindakan tertentu. Insentif ini menjadi rangsangan atau tujuan sehingga mendorong tindakan dan perilakunya sebagai seorang wirausaha (Wolman, 1973).

d. Pencapaian Tujuan

Seperti dijelaskan sebelumnya, tujuan sangat penting untuk pengambilan keputusan menjadi wirausaha. Tujuan ini berupa insentif yang diyakini akan dinikmati jika seseorang melakukan kegiatan tertentu.

7. Peran Pendidikan dalam Pembentukan Wirausaha

Bagaimana peran pendidikan dalam proses pembentukan kewirausahaan? Masih ada perdebatan mengenai pertanyaan ini. Meskipun seorang wirausaha belajar dari lingkungannya dalam memahami dunia wirausaha, namun ada pendapat yang mengatakan bahwa seorang wirausaha lebih memiliki *street smart* daripada *book smart*, maksudnya adalah seorang wirausaha lebih mengutamakan untuk belajar dari pengalaman (*street smart*) dibandingkan dengan belajar dari buku dan pendidikan formal (*book smart*). Pandangan ini masih perlu dibuktikan kebenarannya. Jika pendapat tersebut benar maka secara tidak langsung usaha-usaha yang dilakukan untuk mendorong lahirnya jiwa kewirausahaan lewat jalur pendidikan formal pada akhirnya sukar untuk berhasil.

Terhadap pandangan di atas, Churchill (1987) memberi sanggahan terhadap pendapat ini, menurutnya masalah pendidikan sangatlah penting bagi keberhasilan wirausaha. Bahkan dia mengatakan bahwa kegagalan pertama dari seorang wirausaha adalah karena dia lebih mengandalkan pengalaman daripada pendidikan. Namun dia juga tidak menganggap remeh arti pengalaman bagi seorang wirausaha, baginya sumber kegagalan kedua adalah jika seorang wirausaha hanya bermodalkan pendidikan tapi miskin pengalaman lapangan. Oleh karena itu perpaduan antara pendidikan dan pengalaman adalah faktor utama yang menentukan keberhasilan wirausaha.

Menurut Eels (1984) dan Mas'ood (1994), dibandingkan dengan tenaga lain tenaga terdidik S1 memiliki potensi lebih besar untuk berhasil menjadi seorang wirausaha karena memiliki kemampuan penalaran yang telah berkembang dan wawasan berpikir yang lebih luas. Seorang sarjana juga memiliki dua peran pokok, pertama sebagai manajer dan kedua sebagai pencetus gagasan. Peran pertama berupa tindakan untuk menyelesaikan masalah, sehingga pengetahuan manajemen dan keteknikan yang memadai mutlak diperlukan. Peran kedua menekankan pada perlunya kemampuan merangkai alternatif-alternatif. Dalam hal ini bekal yang diperlukan berupa pengetahuan keilmuan yang lengkap.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa seorang wirausaha yang memiliki potensi sukses adalah mereka yang mengerti kegunaan pendidikan untuk menunjang kegiatan serta mau belajar untuk meningkatkan pengetahuan. Lingkungan

pendidikan dimanfaatkan oleh wirausaha sebagai sarana untuk mencapai tujuan, pendidikan disini berarti pemahaman suatu masalah yang dilihat dari sudut keilmuan atau teori sebagai landasan berpikir.

8. *Faktor-faktor pemicu kewirausahaan*

David C. McClelland (1961 : 207) mengemukakan bahwa kewirausahaan ditentukan oleh motif berprestasi, optimisme, sikap nilai dan status kewirausahaan. Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor internal meliputi hak kepemilikan (*property right*), kemampuan/kompetensi (*ability/competency*) dan insentif, sedangkan faktor eksternal meliputi lingkungan (*environment*).

9. *Ciri penting tahap permulaan pertumbuhan kewirausahaan*

Pada umumnya proses pertumbuhan kewirausahaan pada usaha kecil tersebut memiliki tiga ciri penting, yaitu :

- Tahap imitasi dan duplikasi
- Tahap duplikasi dan penembangan
- Tahap mencitakan sendiri barang dan jasa baru yang berbeda

10. *Langkah menuju keberhasilan berwirausaha*

Untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi bisnis yang jelas serta kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko, baik waktu maupun uang. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi resiko, langkah berikutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya.

11. *Faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan berwirausaha*

Penyebab keberhasilan berwirausaha

- ❖ Keberhasilan seorang wirausaha ditentukan oleh beberapa faktor, yaitu ;
- ❖ Kemampuan dan kemauan
- ❖ Tekad yang kuat dan kerja keras
- ❖ Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan.

Penyebab kegagalan berwirausaha

Zimmerer (1996 : 14-15) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu :

- ❖ Tidak kompeten dalam hal manajerial
- ❖ Kurang berpengalaman
- ❖ Kurang dapat mengendalikan keuangan
- ❖ Gagal dalam perencanaan
- ❖ Lokasi yang kurang memadai
- ❖ Kurangnya pengawalan peralatan
- ❖ Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha
- ❖ Kemampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.

Referensi:

1. Rambat Lupiyoadi, 2007, *Entrepreneurship: From mindset to strategy*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
2. Suryana, Kewirausahaan, 2006, *Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Salemba Empat