

PENGEMBANGAN MOTIVASI BERWIRAUSAHA

Oleh: Dhyah Setyorini, M.Si., Ak.

Disajikan pada tanggal 14 Juni 2010 pada

Penyuluhan Kewirausahaan di Dusun Surobayan, Desa Sumber Rejo,
Kecamatan Semin, Kabupaten Gunung Kidul

Konsep dan Ciri-ciri *Entrepreneur* (Wirausahawan)

Teori mengenai *entrepreneurship* (kewirausahaan) telah banyak dikembangkan, namun demikian teori *entrepreneurship* paling kontemporer yang banyak berpengaruh dan memberikan sumbangan adalah teori yang dibangun oleh Schumpeter (1911), Knight (1921) atau Kirzner (1973). Schumpeter menegaskan pentingnya *entrepreneur* sebagai kendaraan utama untuk menggerakkan perekonomian agar dapat melaju dari keseimbangan statis melalui berbagai inovasi dan mengarahkan proses kreativitas yang bersifat destruktif, menguji struktur yang ada dan mengubah keseimbangan ekonomi. Siapapun yang menjalankan fungsi tersebut adalah seorang *entrepreneur*, tanpa membedakan apakah orang tersebut *independent* ataukah orang tersebut bekerja pada suatu perusahaan. Lain dengan Schumpeter, Kirzner berpandangan bahwa *entrepreneur* menggerakkan perekonomian menuju ke keseimbangan (hal ini bertentangan dengan pendapat Schumpeter). Secara lebih umum, Kirzner berpendapat bahwa cara memandang *entrepreneurship* adalah ide bahwa para *entrepreneur is the notion that entrepreneurs* menjelaskan perilaku kompetitif yang mengarahkan proses pasar. Definisi yang didasarkan pada penggabungan perilaku dan *outcome* ini dinilai padat berisi dan mampu memberikan penjelasan yang jelas dan memuaskan tentang peran *entrepreneurship* di masyarakat. Baik Kirzner maupun Schumpeter tidak memfokuskan pada resiko yang mengikuti pada kegiatan *entrepreneurial*. Schumpeter sadar bahwa aktivitas baru sangat berkaitan dengan unsur *risk-taking*, meskipun Schumpeter tidak menekankan bahwa hal tersebut sebagai karakteristik yang dominan pada *entrepreneurship*. Kirzner sepakat mengenai peran

arbitrage pada *entrepreneurs* yang melibatkan beberapa elemen resiko, akan tetapi hal tersebut bukan bagian dari argumen pokok. Knight (1921) berpendapat bahwa *entrepreneur* berperan sebagai seseorang yang memiliki kemampuan untuk mentransformasi ketidakpastian menjadi resiko yang dapat diperhitungkan.

Sampai saat ini konsep kewirausahaan masih terus berkembang. Wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya. Ia bebas merancang, menentukan, mengelola, mengendalikan semua usahanya. Sedangkan kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercrepta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya atau kiprahnya. Seseorang yang memiliki sikap dan jiwa wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya. Wirausaha adalah orang yang trampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya dengan tujuan untuk meningkatkan kehidupannya. Berikut ini beberapa definisi wirausaha:

1. Norman M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993:5), *"An entrepreneur is one who creates a new business in the face of risk and uncertainty for the purpose of achieving profit and growth by identifying opportunities and assembling the necessary resources to capitalize on those opportunities."*
2. Steinhoff dan John F. Burgess (1933:35) wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola dan berani menanggung risiko untuk menciptakan mengemukakan definisi wirausaha.

Secara etimologis, wiraswasta merupakan suatu istilah yang berasal dari kata-kata "wira" dan "swasta". Wira berarti berani, utama, atau perkasa. Swasta merupakan paduan dari dua kata: "swa" dan "sta". Swa artinya sendiri, sedangkan sta berarti berdiri. Swasta dapat diartikan sebagai berdiri menurut kekuatan sendiri. Wirausaha adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan

yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses. Kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Adapun yang dimaksudkan dengan seorang Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses/meningkatkan pendapatan. Intinya, seorang Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki jiwa Wirausaha dan mengaplikasikan hakekat Kewirausahaan dalam hidupnya. Orang-orang yang memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi dalam hidupnya.

Secara epistemologis, sebenarnya kewirausahaan hakikatnya adalah suatu kemampuan dalam berpikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat dan kiat dalam menghadapi tantangan hidup. Seorang wirausahawan tidak hanya dapat berencana, berkata-kata tetapi juga berbuat, merealisasikan rencana-rencana dalam pikirannya ke dalam suatu tindakan yang berorientasi pada sukses. Maka dibutuhkan kreatifitas, yaitu pola pikir tentang sesuatu yang baru, serta inovasi, yaitu tindakan dalam melakukan sesuatu yang baru.

Meredith dalam Suprojo Pusposutardjo(1999), memberikan ciri-ciri seseorang yang memiliki jiwa wirausaha (*entrepreneur*) sebagai berikut:

1. Bekerja penuh keyakinan
2. Tidak berketergantungan dalam melakukan pekerjaan
3. Memenuhi kebutuhan akan prestasi
4. Orientasi pekerjaan berupa laba, tekun dan tabah, tekad kerja keras.
5. Berinisiatif
6. Berani dan mampu mengambil risiko kerja
7. Menyukai pekerjaan yang menantang
8. Bertingkah laku sebagai pemimpin yang terbuka terhadap saran dan kritik.
9. Mudah bergaul dan bekerjasama dengan orang lain

10. Kreatif dan Inovatif
11. Luwes dalam melaksanakan pekerjaan
12. Mempunyai banyak sumberdaya
13. Serba bisa dan berpengetahuan luas
14. Berfikiran menatap ke depan
15. Perspektif

Untuk menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha. Seperti telah dikemukakan, bahwa seseorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Ia adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) 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 (*opportunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*) dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya.

Oleh karena wirausaha identik dengan pengusaha kecil yang berperan sebagai pemilik dan manajer, maka wirausahalah yang memodali, mengatur, mengawasi, menikmati, dan menanggung risiko. Seperti telah disinggung di atas bahwa untuk menjadi wirausaha pertama-tama yang harus dimiliki adalah modal dasar berupa ada ide atau visi yang jelas, kemauan dan komitmen yang kuat, cukup modal baik uang maupun waktu, cukup tenaga, dan pikiran. Modal-modal tersebut sebenarnya tidak cukup apabila tidak dilengkapi dengan beberapa kemampuan (*ability*). Menurut Casson (1982), yang dikutip Yuyun Wirasasmita (1993:3) ada beberapa kemampuan yang harus dimiliki, yaitu:

- a. *Self knowledge*, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukannya atau ditekuninya.

- b. *Imagination*, yaitu memiliki imajinasi, ide, dan perspektif serta tidak mengAndalkan pada sukses di masa lalu.
- c. *Practical knowledge*, yaitu memiliki pengetahuan praktis misalnya pengetahuan teknik, desain, prosesing, pembukuan, adiminstrasi, dan pemasaran.
- d. *Search skill*, yaitu kemampuan untuk menemukan, berkreasi, dan berimajinasi.
- e. *Foresight*, yaitu berpandangan jauh ke depan.
- f. *Computation skill*, yaitu kemampuan berhitung dan kemampuan memprediksi keadaan masa yang akan datang.
- g. *Communication skill*, yaitu kemampuan untuk berkomunikasi, bergaul, dan berhubungan dengan orang lain.

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa untuk menjadi wirausaha yang berhasil seseorang harus memiliki bekal pengetahuan kewirausahaan dan bekal keterampilan kewirausahaan. Bekal pengetahuan yang terpenting adalah bekal pengetahuan bidang usaha yang dimasuki dan lingkungan usaha, pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri, pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis, sedangkan bekal keterampilan yang perlu dimiliki meliputi keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko, keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, keterampilan dalam memimpin dan mengelola, keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi, serta keterampilan teknis bidang usaha (Soedarsono Wijandi (1988:29). Akhirnya, wirausahawan harus menjaga terhadap kecenderungan meningkatkan komitmen pada keputusan-keputusan untuk menghindari keharusan mengakui bahwa mereka membuat kekeliruan. Pengambilan keputusan muncul dengan risiko dan kadang Anda mengambil pilihan yang salah. Sering lebih rendah biayanya untuk mengakui suatu kekeliruan keputusan ketika kekeliruan itu pertama kali muncul daripada meningkatkan komitmen terhadap keputusan tersebut yang didasarkan pada harapan yang tidak realistis bahwa mungkin akhirnya terbukti keputusan itu benar. Jadi keputusan yang tepat apabila hasil yang dicapai optimal.

Dari pengertian wirausahawan di atas, maka kita dapat mengambil kesimpulan bahwa seorang wirausahawan adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan, dan memiliki motivasi tinggi, yang beresiko dalam mengejar tujuannya. Untuk dapat mencapai tujuan-tujuannya, maka diperlukan sikap dan perilaku yang mendukung pada diri seorang wirausahawan. Sikap dan Perilaku sangat dipengaruhi oleh sifat dan watak yang dimiliki oleh seseorang. Sifat dan watak yang baik, berorientasi pada kemajuan dan positif merupakan sifat dan watak yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan agar wirausahawan tersebut dapat maju/sukses. Untuk itu motivasi (sikap dan perilaku) semangat kewirausahaan perlu dipupuk. Akan tetapi upaya menumbuhkan semangat kewirausahaan ternyata tidak mudah. Bagi sebagian orang, motivasi kewirausahaan merupakan 'hadiah (*given*)' dan bagi sebagian orang lainnya perlu 'perjuangan' untuk menumbuhkan. Oleh karena itu, pengenalan motif kewirausahaan mungkin dapat menjadi salah satu titik awal untuk membakitkan semangat kewirausahaan. Motif tersebut antara lain:

- a. Motif berprestasi (*the need for achievement*): mendorong individu berprestasi dengan patokan prestasi dirinya sendiri atau orang lain. Satu motif untuk berwirausaha yang penting.
- b. Motif berafiliasi (*the need for affiliation*): mendorong individu untuk berinteraksi dengan orang lain yang mengandung kepercayaan, afeksi dan empati.
- c. Motif berkuasa (*the need for power*): mendorong individu untuk menguasai dan memanipulasi orang lain.

Dengan mengenali motif setiap individu dalam berwirausaha, maka alasan berwirausaha menjadi lebih jelas. Pada umumnya individu berwirausaha dengan alasan: 1) merdeka secara finansial, artinya bebas dari standar upah yang distandarisasi, 2) merdeka waktu, artinya bebas dari pekerjaan rutin yang membosankan dan tanpa tantangan, dan 3) mewujudkan impian, artinya dia dapat dengan bebas mengatur/melaksanakan konsep atau ide sesuai keinginannya.

Meskipun motivasi kewirausahaan yang dimiliki individu cukup tinggi, motivasi kewirausahaan harus tetap dijaga, karena penurunan motivasi dapat menjadi salah satu

faktor kegagalan berwirausaha. Penurunan motivasi berwirausaha juga dapat terjadi ketika individu mengalami kegagalan untuk pertama kalinya. Hal ini menunjukkan bahwa individu tersebut tidak siap secara mental menjadi wirausaha yang tangguh. Berikut ini adalah beberapa kiat-kiat yang dapat dilakukan oleh wirausaha pemula:

1. Kemampuan untuk mengembangkan fokus yang jelas.

Anda harus tahu betul apa yang membuat usaha Anda berbeda dari para pesaing. Kembangkan sebuah visi dan laksanakan, jangan beralih dari satu ide ke ide yang lain. Banyak pengusaha gagal karena mereka merasa bahwa ide baru yang mereka temukan lebih menarik daripada yang mereka jalankan sekarang.

2. Harapan yang realistis.

Jika Anda melakukan diet dan berharap bisa menurunkan berat badan lima kilo per minggu, Anda pasti akan kecewa dan menyerah. Jika tujuan Anda lebih realistis, kemungkinan besar Anda akan tetap berpegang padanya dan berhasil. Sangat jarang ada orang yang “kaya mendadak”.

3. Kemauan untuk membuat rencana.

Para pengusaha paling sukses adalah orang-orang yang memiliki tujuan dan rencana yang jelas untuk meraihnya. Mereka mempelajari pasar, persaingan, dan mekanismenya, serta bersedia mempelajari sungguh-sungguh semua kendala yang mungkin akan dihadapi.

4. Fleksibilitas dan adaptabilitas.

Selain membutuhkan rencana dan fokus yang jelas, Anda juga perlu memiliki fleksibilitas dalam menanggapi perubahan situasi. Dalam bisnis, dan juga hidup, segalanya berubah, dan masalah pasti ada.

5. Kemampuan untuk mengatasi kekhawatiran karena harus menjual.

Dalam artian tertentu, semua pengusaha adalah penjual. Anda tidak boleh takut berhadapan dengan konsumen, memotivasi pegawai, dan menjalin hubungan baik dengan pemasok. Anda tidak harus punya keahlian tersebut saat memulai usaha, tetapi Anda harus mempelajarinya agar usaha Anda tetap berjalan.

6. Bersedia bekerja keras.

Tidak ada jalan pintas disini; menjalankan usaha berarti bekerja keras sepanjang waktu.

7. Tujuan pribadi yang jelas.

Kita semua punya keinginan yang berbeda-beda. Kita ingin punya banyak uang dan sekaligus sudah berada di rumah saat anak-anak pulang sekolah. Kita ingin mengontrol semua kegiatan tetapi produk dan jasa yang kita hasilkan sangat beragam. Tujuan-tujuan tersebut jelas saling bertentangan satu sama lain. Untuk mencapai keberhasilan, Anda harus fokus pada apa yang benar-benar penting bagi Anda dan apa yang dapat Anda capai.

8. Pengalaman.

Anda tidak perlu berpengalaman sebagai manajer sebuah perusahaan mobil untuk memulai bisnis mobil bekas, tetapi Anda harus punya pengalaman dalam bidang terkait atau pengalaman dalam menerapkan kemampuan yang Anda miliki sebagai manajer, sebelum mengawali suatu usaha.

Berikut ini kiat-kiat menjadi wirausaha sukses:

1. Kesuksesan tidak ada kaitannya dengan suku, agama, bangsa, warna kulit dan keturunan.
 - Jenderal Colin Powell, Martin Luther King : kulit hitam
 - Confusius: anak yatim di Cina
 - Charles Dickens : penulis cerita kanak-kanak Inggris, menulis di gudang, banyak naskahnya dibuang ke tong sampah oleh editornya.
2. Kesuksesan tidak ada kaitannya dengan cacat fisik
 - Hellen Keller: tuna netra, tuna rungu, tuna wicara, penulis dan pendidik terkenal dunia.
 - Shakespeare: cacat kaki, penulis novel
 - F.D. Roosevelt: terkena polio, presiden AS
 - Beethoven: tuna rungu, komposer musik
 - Napoleon Bonaparte : sangat pendek, wajah tidak menarik, pemimpin pasukan penakluk Eropa
 - Anthony Robbins: Lulusan SMA, kegemukan, merubah persepsi tentang penampilan dan cara diet, menjadi langsing, motivator terkenal dunia

3. Kesuksesan tidak ada kaitannya dengan tingkat pendidikan

- Thomas Alfa Edison : pendidikan SD, 2000 paten.
- Li Ka Shing: berhenti sekolah umur 14 tahun, orang terkaya di Hongkong.
- Henry Ford : tidak pernah duduk di bangku sekolah
- The Wright Brother : orang biasa dan tidak berpendidikan tinggi, menciptakan pesawat terbang pertama di dunia
- Bill Gates, orang terkaya di dunia memulai bisnis setelah lulus SMA.
- Lawrence Ellison : drop out universitas, pendiri Oracle Corp, orang terkaya kedua di dunia.

4. Kesuksesan tidak ada kaitannya dengan latar belakang keluarga

- Andrew Carnegie : bekerja usia 13 tahun, keluarga sangat miskin, menjadi Raja Besi Baja dunia
- Walt Disney : usia20 tahun pemudamiskin dan tidak terkenal, usia30 tahun jadi usahawan terkenal.
- Abraham Lincoln lahir dari keluarga miskin
- Napoleon Hill dilahirkan di keluarga miskin, ibunya meninggal dunia saat masih kecil, jadi guru motivasi terkenal di dunia, bukunya *Think and Grow Rich*: menjadi acuan pertama bagi paramotivator dunia.
- Bill Clinton : ayahnya meninggal ketika masih kecil, adiknya terlibat obat terlarang.

Selain kiat-kiat kesuksesan, berikut ini disajikan beberapa faktor yang diduga menjadi penyebab kegagalan berwirausaha:

1. Tidak ada tujuan/*goal* yang tepat, tidak tahu apa yang diinginkan dalam hidup
2. Tidak pernah mencatat tujuan: hanya di kepala, tidak di kertas atau *Goal Visualization*
3. Tidak ingin bertanggungjawab atas tindakannya, selalu mencari alasan atau excuse atas kegagalannya.
4. Tidak ada tindakan yang efektif: Banyak rencana, tidak ada tindakan alias *No Action Talk Only (NATO)*.

5. Membatasi diri (*self limitation*) : menganggap tidak berhak untuk sukses karena tidak berpendidikan, terlalu tua, terlalu muda, tidak punya modal, bawaan keluarga, tempat tidak memungkinkan, dll.
6. Malas: tidak mau bekerja keras, selalu berusaha untuk menggunakan cara paling mudah, cepat dan hemat waktu, tetapi ingin mendapatkan uang paling banyak.
7. Berteman dengan teman-teman yang salah, hidup di lingkungan orang-orang yang gagal
8. Tidak bisa mengatur waktu alias salah prioritas
9. Salah memakai strategi atau cara bertindak, tidak mempunyai strategi yang paling baik. Berusaha keras, hasil nol.
10. Kurang pengembangan diri: jarang membaca, mendengar kaset, seminar, mengumpulkan informasi baru dsl.
11. Tidak ada kesungguhan atau komitmen untuk sukses: mudah putus asa atau menyerah pada waktu menghadapi rintangan.
12. Kurang menggunakan kekuatan pikiran bawah sadar
13. Kurangnya hubungan antar manusia yang baik
14. Sombong dan menganggap diri sendiri paling hebat dan berhenti belajar .
Jika ingin sukses, maka hindari 14 hal di atas!

REFERENSI

Arifinal Chaniago (1998). *Ekonomi*. Bandung: Angkasa.

APB Statement No. 4, AICPA 1970

Bambang Riyanto (1993), *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: Gadjah Mada Pers

Basu Swasta (1993). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Percetakan Liberti.

Endang Mulyani, dkk. (2008). *Kajian Model Bisnis Center di SMK dalam Mendukung Pengembangan Entrepreneur Muda Indonesia*. DPSMK DIKTI.

Kamarudin Ahmad (2000). *Dasar-dasar Manajemen Modal Kerja*. Jakarta: Rineka Cipta.

Kotler, Philip dan A.B. Susanto (2001), *Manajemen Pemasaran di Indonesia, Buku 2*, Jakarta: Penerbit Salemba Empat dan Pearson Education Asia Pte.Ltd.

Mulyadi (2001). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE

Tulus TH Tambunan, (2004), *Kajian Persaingan Dalam Industri Retail, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU)*, Jakarta.

Wolk, Tearney, Dodd. (2001). *Accounting Theory-A Conceptual and Institutional Approach*. 5th Ed. South-Western College Publishing,

Zaki Baridwan (1996). *Sistem Akuntansi*, Yogyakarta: BPFE.

<http://bisnisukm.com>