

Membangun Jiwa Kewirausahaan Sebagai Modal Untuk Menjadi Pelaku Usaha Baru

Aida Malan Sari , Zuhrinal M Nawawi

Asuransi Syariah ,Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia

Email : malansariaida@gmail.com, zuhrinal.nawawi@gmail.com

Abstrak

Salah satu faktor majunya suatu negara dapat dilihat dari banyaknya wirausahawan di negara tersebut, Semakin banyak jumlah visioner bisnis, semakin besar pula harapan bahwa individu dapat menduduki posisi yang ditunjukkan dengan penguasaannya, sehingga dapat meningkatkan harapan hidup individu suatu negara, karena akan menciptakan lapangan pekerjaan dan akan mengurangi tingkat pengangguran. Otoritas publik telah berusaha untuk melakukan satu upaya dengan memasukkan bisnis sebagai mata pelajaran/mata pelajaran baik di sekolah maupun di pendidikan lanjutan untuk membangun jiwa wirausaha. Kemajuan dalam mengambil mata pelajaran dan selanjutnya dipandang setara dengan jurusan yang berbeda. Sosialisasi pemajuan jiwa wirausaha melalui pemberian data, misalnya business plan, bisnis para eksekutif dan upeti dari hasil para pebisnis muda dianggap penting untuk menambah inspirasi, sehingga dapat menambah informasi yang ada sambil berkonsentrasi pada mata pelajaran bisnis dan lain-lain. mata kuliah terkait dan selanjutnya mengikuti praktikum sehingga dapat diterapkan dengan baik. sampai beberapa waktu lain. Pemajuan jiwa kepeloporan seharusnya menumbuhkan jiwa usaha dan lebih mengembangkan perekonomian sehingga dapat membuka lowongan pekerjaan mulai dari sekarang.

Kata kunci : jiwa kewirausahaan, pelaku usaha baru

PENDAHULUAN

Berwirausaha memberikan manfaat bagi diri sendiri dan juga bagi orang lain, karna dengan berwirausaha dapat menciptakan lapangan kerja baru. Berwirausaha merupakan generator pembangunan sebuah bangsa, semakin banyak warga negara yang menekuni bidang wirausaha semakin laju perputaran roda perekonomian suatu negara. Untuk itu membangun jiwa wirausahawan (entrepreneurship) merupakan suatu hal yang sangat penting. Jiwa wirausaha adalah jiwa kemandirian untuk mencari sebuah sumber

penghasilan dengan membuka usaha ataupun menyalurkan kreatifitas yang dimiliki seseorang untuk kemudian dijadikan sebuah lahan untuk mencari penghasilan.

Para "educated people" seperti para sarjana sangat diharapkan perannya dalam memajukan perekonomian. Namun persoalan yang sering terjadi setelah lulus kuliah para sarjana cenderung akan mencari pekerjaan daripada membuat pekerjaan untuk diri mereka sendiri. Sementara itu, batas retensi organisasi swasta dan pemerintah sangat dibatasi, membuat periode penangguhan yang lama menemukan jalur pekerjaan baru. Untuk menebak ini, penting untuk mengumpulkan jiwa inovatif agar mereka bisa menjadi penghibur bisnis baru. Penghibur bisnis baru yang sukses dapat memberikan keuntungan pada pertemuan yang berbeda, karena mereka memiliki keterampilan untuk memberikan barang-barang yang dibutuhkan oleh daerah setempat dan dapat membuat pekerjaan untuk mereka dan orang lain.

Sebagai sebuah karya untuk mengakui pelaku bisnis baru, bantuan dan pengembangan diharapkan dapat membentuk jiwa wirausaha mereka. Jiwa wirausaha ditanamkan sejak seseorang mulai memahami bahwa uang itu penting dan bahwa seseorang memiliki kemampuan atau hal-hal seperti tenaga kerja dan produk yang dapat dijual, seseorang akan belajar bagaimana menjadi lebih bebas, berpikir secara mendasar, dan berkembang. Anggapan jiwa kepeloporan sudah mendarah daging sejak awal, karena ia akan merenungkan bagaimana menyikapi akibat dari kemampuan atau penguasaan hasil yang telah dilakukan selama ini menjadi sebuah karya yang dapat dijual, baik berupa makanan, pakaian, administrasi, atau barang dagangan yang berbeda.

Jiwa inovatif harus dikembangkan. Kegembiraan dapat diciptakan dengan menanamkan kesadaran dalam mencoba. Otonomi dapat didorong dengan mendarah daging kemampuan dan informasi. Pengalaman dapat diperoleh melalui latihan-latihan di lapangan, dan imajinasi dapat muncul melalui latihan-latihan dan keinginan untuk berkembang, sedangkan kemampuan papan dalam visioner bisnis harus siap melalui penyajian, apresiasi, dan pemanfaatan Ilmu Kewirausahaan. Oleh karena itu, memahami bisnis yang dimulai langsung dalam iklim yang mendidik dan dalam lingkungan keluarga sangat penting. Oleh karena itu, diyakini nantinya masyarakat Indonesia tidak hanya sekedar mendidik secara resmi tetapi juga memiliki jiwa inovatif yang dapat membawa Indonesia menjadi negara maju.

Tujuan penelitian ini agar dapat memahami konsep, strategi dan karakteristik yang harus dimiliki untuk menjadi pelaku usaha baru dan Agar dapat memulai sebuah usaha

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian studi literatur. Penulis memilih jenis penelitian studi literature karena dengan metode penelitian studi literatur ini penulis dapat mengumpulkan data dari buku maupun jurnal, dengan membaca dan mencatat serta mengelola bahan penelitian

KAJIAN TEORI

Menurut Suryana (dalam Suharyono 2017) Istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan entrepreneurship yang dikenal dengan between taker atau go between yang pada abad pertengahan digunakan untuk menggambarkan seorang aktor yang memimpin suatu proyek

produksi. Secara umum kewirausahaan diartikan sebagai suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain.

Menurut Schumpeter (dalam Kurniati 2015) wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru dengan mengombinasikan cara-cara baru untuk menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Wirausahawan yang berhasil, salah satu kuncinya memiliki kepribadian yang unggul. Kepribadian tersebut kadangkala membedakannya dari kebanyakan orang. Gambaran ideal seorang wirausahawan menurut Alma (2010: 21) adalah orang yang dalam keadaan bagaimanapun daruratnya, tetap mampu berdiri atas kemampuan sendiri untuk menolong dirinya keluar dari kesulitan yang dihadapi, termasuk mengatasi kemiskinan tanpa bantuan siapapun. Bahkan dalam keadaan yang biasa (tidak darurat), mampu menjadikan dirinya maju, kaya, berhasil lahir dan bathin.

Baum, Frese, and Baron (dalam Rosmiati 2015) Masuk akal bahwa inspirasi dalam usaha bisnis menggabungkan inspirasi yang dikoordinasikan untuk mencapai tujuan perintis, misalnya, tujuan yang mencakup presentasi dan penyalahgunaan pintu terbuka bisnis. Inspirasi untuk mengembangkan bisnis lain diharapkan tidak hanya dengan kepercayaan dalam kerangka berpikir untuk berhasil, tetapi juga oleh kemampuannya untuk mendapatkan data tentang pintu terbuka yang giat.

Pelaku bisnis adalah seseorang yang menggabungkan aset, pekerjaan, komponen mentah, dan sumber daya lain untuk menghasilkan nilai yang lebih besar dari sebelumnya, serta seseorang yang menghadirkan perubahan, pengembangan, dan kesulitan baru. Hisrich (dalam Rosmiati 2015) berpendapat bahwa bisnis dicirikan sebagai jalan yang kuat untuk menghasilkan kekayaan ekstra oleh orang-orang yang menanggung pertaruhan utama tentang modal waktu dan tanggung jawab pekerjaan atau menawarkan beberapa manfaat untuk barang atau administrasi tertentu. Produk atau administrasi mungkin terlihat luar biasa, tetapi berbagi cara yang nilai akan diciptakan oleh seorang visioner bisnis dengan mentolerir dan menempatkan kemampuan dan aset yang diharapkan. Hisrich (dalam Rosmiati 2015) memahami kembali bahwa usaha bisnis adalah cara paling umum untuk membuat sebuah novel, hal baru dengan harga diri menggunakan waktu dan tenaga yang mendasar, menanggung risiko keuangan, fisik, dan sosial yang menyertai mendapatkan keuntungan finansial berikutnya. , serta pemenuhan dan peluang pribadi.

Definisi kewirausahaan menekankan empat aspek dasar menjadi seorang pengusaha:

- 1) Melibatkan proses penciptaan dan menciptakan suatu nilai baru
- 2) Menuntut sejumlah waktu dan upaya yang dibutuhkan
- 3) Melibatkan seseorang menjadi pengusaha, penghargaan yang paling penting adalah kebebasan, lalu kepuasan pribadi
- 4) Pengusaha akan merespon dan menciptakan perubahan melalui tindakan. Tindakan kewirausahaan menyatu pada perilaku sebagai bentuk tanggapan atas keputusan yang didasarkan pada pertimbangan ketidakpastian mengenai peluang untuk mendapatkan keuntungan (Rosmiati 2015).

Menurut Suharyono (2017). Seorang wirausaha sekurang-kurangnya memiliki 12 (dua belas) karakteristik yaitu motif berprestasi, selalu perspektif, berdaya cipta tinggi, memiliki perilaku inovatif tinggi, memiliki komitmen dalam pekerjaan, memiliki etos kerja dan tanggung

jawab, mandiri atau tidak tergantung pada orang lain, berani menghadapi resiko, selalu mencari peluang, memiliki jiwa kepemimpinan, memiliki kemampuan manajerial dan memiliki kemampuan personal.

Mayoritas bisnis yang muncul di era modern saat ini cenderung dimanfaatkan melalui media online yang sekarang disebut e commerce. Start-up, kata yang sering dipakai di era digital saat ini, Sheung (2014) menjelaskan bahwa metode startup bisnis diikuti oleh inovasi tren teknologi. Startup bisnis mampu menumbuhkan atau menciptakan peluang baru bagi para generasi muda khususnya yang bersedia untuk beradaptasi dan mengubah model pasar tradisional ke pasar virtual. Model bisnis lama yang mulai berubah ke model bisnis online (startup) dimana inventaris digantikan oleh informasi dan produk digital menggantikan barang fisik.

Beier (2016) menyatakan bahwa proses pemasaran dalam dunia digital juga harus dipahami oleh pemilik start up digital, digital marketing secara umum dapat didefinisikan sebagai penggunaan teknologi digital yang terintegrasi. Definisi lain juga menjelaskan komunikasi yang ditargetkan dan terukur yang ditujukan untuk memperoleh dan mempertahankan pelanggan dan di waktu yang sama dengan membangun hubungan yang lebih dalam dengan mereka (Wymbs 2011). Pemasaran online saat ini dapat dilakukan dengan teknologi baru seperti smartphone dan aplikasi pendukungnya (Tiago dan Verissimo 2014).

Ada dua belas Langkah untuk Memulai Usaha Baru menurut Dinas koperasi Usaha kecil dan menengah

- a. Siapkan Mental; Hal pertama yang harus disiapkan adalah mental. Mental pengusaha berbeda dengan karyawan. Karyawan cenderung menghabiskan gaji bulannya. Sedangkan, pengusaha harus menginvestasikan sebagian penghasilannya untuk mendapatkan penghasilan yang lebih besar. Maka, ketika kita sudah memilih untuk membuka usaha, terapkanlah mental sebagai pengusaha.
- b. Siapkan Modal; Apapun jenis usahanya, pasti memerlukan modal. Banyak pengusaha yang mengeluhkan modal. Sebenarnya, tak perlu dirisaukan. Dengan modal kecil pun Anda sudah bisa membuka usaha. Besarnya modal tergantung dari besar atau kecilnya usaha yang Anda jalankan.
- c. Bidang Usaha; Tentukan bidang usaha yang akan Anda buka. Anda bisa memilih bidang usaha yang belum pernah ada atau yang sudah banyak. Pada awalnya, orang merasa ragu untuk mulai membuka usaha, baik bidang yang belum pernah ada maupun yang sudah banyak dilakukan.
- d. Lokasi; Lokasi merupakan peran penting dalam membuka usaha. Lokasi yang ramai diyakini akan membuat usahamu cepat dikenal dan menarik banyak peminat. Pilih lokasi yang strategis, yaitu dekat dengan tempat aktivitas masyarakat, kantor, sekolah, atau kampus.
- e. Fokus; Fokuslah pada satu bidang usaha terlebih dahulu. Banyak pengusaha yang gagal saat mulai berkembang, karena tidak fokus pada peningkatan bisnis awal, melainkan terlalu banyak ingin mencoba bidang usaha lain.
- f. Cari Pelanggan; Kenalkan bidang usaha Anda ke luar. Sebarkan informasi barang dagangan atau usaha jasa Anda ke semua orang, agar bisa mendapatkan klien.
- g. Cara Berbisnis; Sebenarnya, berbisnis itu mudah, kok.

Contohnya, barang seharga Rp1000, tugas Anda adalah menjualnya dengan harga lebih dari itu, misalnya Rp. 1.500. Intinya, dari sebuah barang, Anda bisa menjualnya dengan memperoleh keuntungan. Setelah itu, jualah barang tersebut sebanyak-banyaknya.

h. Pegawai; Pada awal membuka usaha, Anda hanya membutuhkan sedikit pegawai. Selain Anda sendiri yang mengurus usaha tersebut, Anda bisa melibatkan pasangan atau anggota keluarga yang lain untuk ikut mengelola. Tujuannya agar mereka dapat ikut merasa memiliki usaha tersebut. Setelah usaha Anda berkembang, Anda bisa mepekerjakan pegawai tambahan.

i. Perencana Keuangan; Keuangan untuk membuka bidang usaha, tak hanya terpaku pada modal awal. Ketika usaha sudah berjalan, Anda harus pandai mengatur alur keluar masuknya uang. Pisahkan keuangan bisnis dengan keuangan pribadi. Banyak pengusaha yang gagal karena keuangan pribadi dan bisnis, tercampur aduk.

j. Mulai; Sudah memikirkan segala sesuatunya, Kalau begitu langsung mulailah.

k. Risiko; Membangun bisnis, tentu saja ada risikonya. Namun, kalau Anda sudah menyadari risikonya, tidak ada yang perlu dikhawatirkan. Semakin maju usaha Anda, reputasi Anda semakin dipertaruhkan. Karena itu, sambil menjaga kelangsungan bisnis, Anda juga harus terus menjaga reputasi.

l. Antisipasi Kegagalan; Risiko kegagalan dalam berbisnis, selalu ada. Karena itu Anda dituntut untuk bersikap tegas dan cepat bertindak, terutama bila melihat sesuatu yang tak beres.

Sistem pengembangan usaha kecil bekerja melalui pengembangan bantuan yang wajar, lebih tak terhindarkan dan berkualitas untuk administrasi peningkatan bisnis untuk lebih mengembangkan akses usaha independen ke sektor bisnis, dan aset yang bermanfaat, seperti SDM, modal, pasar, inovasi dan data, termasuk memberdayakan intermediasi yang diperluas dari organisasi moneter. Sebagian besar pengusaha kecil di Indonesia memiliki alasan untuk tetap melanjutkan pekerjaan mengingat pintu terbuka bisnis yang berharga dan bagian yang terlindungi dan besar (Tambunan 2012:6). Selanjutnya, semakin banyak perusahaan swasta tampak karena kebebasan dalam mempertahankan bisnis, meskipun faktanya masih ada beberapa kekecewaan karena mereka tidak dapat melakukan latihan bisnis.

Strategi vital dan terkoordinasi untuk mendorong area perusahaan swasta, ditetapkan dengan harapan membuat usaha swasta menjadi kekuatan moneter yang bebas, siap untuk membuat komitmen kritis terhadap PDB. Memperkuat fondasi moneter dan pengaturan kunci dalam menumbuhkan organisasi daerah kecil adalah kekuatan keuangan gratis untuk pengembangan perusahaan swasta yang solid dan sehat (Sukirman dan Indrayani 2014).

Penghibur bisnis miniatur belum memiliki pilihan untuk memanfaatkan administrasi yang berwibawa, sehingga perlu arahan pengurus untuk memahami penataan jiwa yang inovatif (Sukirman 2010). Selain itu, desain otoritatif kurang jelas dengan tujuan mempengaruhi tidak adanya kejelasan dalam mengakui otonomi bisnis, yang pada akhirnya melemparkan tanggung jawab satu sama lain dengan asumsi ada masalah dalam mempertahankan bisnis. Administrasi alam dalam usaha kecil belum dilaksanakan secara ideal, sesuai dengan kontribusi perwakilan, pelaksanaan ekologis, pelaksanaan organisasi dan perilaku perintis. (Sukirman 2012).

Menurut (Yusleli 2011) 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. Untuk mencapai kesuksesan, UMKM harus menerapkan program kewirausahaan secara optimal yang antara lain: (1) Kreatif dan Inovatif, (2) Smart, (3) Pekerja Keras dan (4) Bertanggungjawab

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kewirausahaan

Kewirausahaan (Suryana: 2003) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (create new and different) melalui berfikir kreatif dan inovatif.

Ada enam hakekat penting kewirausahaan yaitu (Suryana, 2003), sebagai berikut:

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis.
2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (ability to create the new and different).
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.
4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (start-up phase) dan perkembangan usaha (venture growth).
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (creative), dan sesuatu yang berbeda (innovative) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Zimmerer (2008) mengemukakan bahwa "Seorang pengusaha adalah individu yang membuat organisasi baru bahkan dengan bahaya dan kerentanan jika untuk mencapai manfaat dan pengembangan dengan membedakan pintu terbuka yang menakjubkan dan mengumpulkan aset. Visioner bisnis adalah individu yang dapat melihat dan menilai bisnis membuka pintu, mengumpulkan aset penting untuk membuat langkah yang tepat, memanfaatkan dan memiliki sifat, karakter, dan kesiapan untuk membawa pemikiran imajinatif ke dalam realitas saat ini secara imajinatif untuk membuat kemajuan. /peningkatan.

Meredith et al. (2002), mengemukakan nilai hakiki penting dari wirausaha adalah:

1. Percaya diri (self confidence)

Merupakan paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan, yang bersifat internal, sangat relatif dan dinamis dan banyak ditentukan oleh kemampuannya untuk memulai, melaksanakan dan menyelesaikan suatu pekerjaan. Kepercayaan diri akan mempengaruhi gagasan, karsa, inisiatif, kreativitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja, kegairahan berkarya. Kunci keberhasilan dalam bisnis adalah untuk memahami diri sendiri. Oleh karenanya wirausaha yang sukses adalah wirausaha yang mandiri dan percaya diri

2. Berorientasi tugas dan hasil

Seseorang yang umumnya berfokus pada tugas dan hasil, adalah seseorang yang umumnya berfokus pada sisi positif dari proses berpikir pencapaian, arahan manfaat, tekad, dan

pekerjaan yang sulit. Dalam bisnis, pintu terbuka yang luar biasa mungkin diperoleh dengan asumsi ada dorongan. Perilaku dorongan biasanya diperoleh melalui persiapan dan pengalaman yang panjang dan peningkatannya diperoleh melalui pengendalian diri, penalaran yang tegas, daya tanggap, kegembiraan dan perasaan pencapaian.

3. Keberanian mengambil risiko

Wirausaha adalah orang-orang yang lebih menyukai usaha bergerak tambahan untuk membuat kemajuan atau kekecewaan daripada percobaan pengujian yang lebih sedikit. Para pebisnis menjauhi keadaan baik-baik saja karena tidak ada kesulitan dan menjauhi keadaan berjudi tinggi karena mereka ingin sukses. Dalam keadaan sekarang ini, ada dua pilihan yang harus dipilih, yaitu pilihan yang mengandung pertaruhan dan pilihan yang moderat. Pilihan terhadap risiko tergantung pada :

- a. Daya tarik setiap alternatif
- b. Kesiediaan untuk rugi
- c. Kemungkinan relatif untuk sukses atau gagal

Selanjutnya kemampuan untuk mengambil risiko tergantung dari :

- a. Keyakinan pada diri sendiri
- b. Kesiediaan untuk menggunakan kemampuan dalam mencari peluang dan kemungkinan untuk memperoleh keuntungan
- c. Kemampuan untuk menilai situasi risiko secara realitis

4. Kepemimpinan

Seorang wirausaha harus memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, keteladanan. Ia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan berbeda sehingga ia menjadi pelopor baik dalam proses produksi maupun pemasaran.

Dan selalu memanfaatkan perbedaan sebagai suatu yang menambah nilai.

5. Berorientasi ke masa depan

Wirausaha harus memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan, kuncinya adalah dengan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang ada sekarang.

6. Keorisinilan : Kreativitas dan Inovasi

Wirausaha yang inovatif adalah orang yang memiliki ciri-ciri :

- a. Tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini, meskipun cara tersebut cukup baik
- b. Selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya
- c. Selalu ingin tampil berbeda atau selalu memanfaatkan perbedaan

Proses kreatif dan inovatif (Suryana: 2003) hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan yaitu :

- a. Percaya diri (yakin, optimis dan penuh komitmen)
- b. Berinisiatif (energik dan percaya diri)
- c. Memiliki motif berprestasi (berorientasi hasil dan berwawasan ke depan)
- d. Memiliki jiwa kepemimpinan (berani tampil berbeda dan berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan)
- e. Suka tantangan

Timons dan Spinelli (2007) membuat pengelompokan yang diperlukan untuk tindakan kewirausahaan dalam enam isu: (1) Komitmen dan tekad, (2) kepemimpinan, (3) Obsesi untuk kesempatan, (4) toleransi terhadap risiko, ambiguitas, dan ketidakpastian, (5) Kreativitas, dan (6) Motivasi untuk berprestasi.

Ada dapat berbagai faktor seperti sosial ekonomi, dan faktor motivasi yang mempengaruhi kewirausahaan dan keberhasilan kewirausahaan (Thapa et al, 2008). Robichaud, Mc.Graw dan Roger (2001) mengemukakan bahwa motivasi pengusaha terbagi dalam empat kategori yang berbeda yaitu

1. penghargaan ekstrinsik,
2. independensi /otonomi,
3. penghargaan intrinsik dan
4. keamanan keluarga.

Keempat kelompok faktor menentukan tingkat motivasi pengusaha yang pada gilirannya mempengaruhi pada keberhasilan bisnis mereka. Pengusaha di India yang paling sangat termotivasi oleh keinginan untuk otonomi dan kemudian untuk meningkatkan pendapatan mereka (Benzing dan Chu 2005).

Di Turki pengusaha termotivasi untuk memulai bisnis mereka sendiri sehingga mereka bisa memberikan keamanan bagi diri mereka sendiri dan keluarga mereka dan untuk meningkatkan pendapatan (Ozsoy,Oksoy dan Kozan 2001). Sebuah studi pengusaha di Kenya dan Ghana (Chu, dan Benzing McGee 2007) menemukan bahwa dua motivator terkuat adalah untuk meningkatkan pendapatan dan untuk menyediakan lapangan kerja untuk diri mereka sendiri. Roy dan Wheeler (2006) menemukan bahwa Pemilik usaha mikro di Afrika Barat termotivasi oleh keinginan untuk memenuhi kebutuhan psikologis dasar yaitu makanan dan tempat tinggal. Baum et al. (2001) menemukan bahwa motivasi dan faktor organisasi memiliki efek langsung pada kinerja usaha baru. Hasil yang mengejutkan karena pemodal usaha baru dan pengusaha sendiri menunjukkan karakteristik pribadi sebagai pengusaha sebagai alasan dominan sebuah keberhasilan (Sexton, 2001; Smith & Smith, 2000). Mehralizadeh, Y dan Sajady, S.H. (2006) juga menyatakan bahwa keberhasilan bisnis tergantung pada faktor-faktor sosial-ekonomi seperti pendidikan, keterampilan, dan pelatihan. Karakteristik lain dari pengusaha sukses termasuk tinggi self-efficacy, pengakuan peluang, ketekunan dan keterampilan sosial (Markman dan Baron, 2003).

Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan

Pendidikan kewirausahaan (entepreneurship) di Indonesia masih kurang memperoleh perhatian yang cukup memadai, baik oleh dunia pendidikan, masyarakat, maupun pemerintah. Banyak praktisi pendidikan yang kurang memperhatikan aspek-aspek penumbuhan mental, sikap dan perilaku kewirausahaan peserta didik, baik di sekolah kejuruan maupun profesional sekalipun. Orientasi mereka, pada umumnya, hanya pada upaya-upaya menyiapkan tenaga kerja yang siap pakai. Sementara itu, dalam masyarakat sendiri telah berkembang lama kultur federal (priyayi) yang diwarikan oleh penjajahan Belanda. Sebagian besar anggota masyarakat memiliki persepsi dan harapan bahwa output dari lembaga pendidikan dapat menjadi pekerja (karyawan, administrator, atau pegawai) oleh karena dalam pandangan mereka bahwa pekerja (terutama pegawai negeri) adalah priyayi yang memiliki status sosial cukup tinggi dan disegani oleh masyarakat.

Akan tetapi melihat kondisi objektif yang ada, persepsi dan orientasi di atas musti diubah karena sudah tidak lagi sesuai dengan perubahan maupun tuntutan kehidupan yang berkembang sedemikian kompetitif. Pola berpikir dan orientasi hidup pada pengembangan kewirausahaan merupakan suatu yang mutlak untuk mulai dibangun. Kewirausahaan pertama kali muncul pada abad 18 diawali dengan penemuan-penemuan baru seperti mesin uap, mesin pemintal, dll. Tujuan utama mereka adalah menumbuhkan dan perluasan organisasi melalui inovasi dan kreativitas. Keuntungan dan kekayaan bukan tujuan utama. Secara sederhana arti kewirausahaan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti (Kasmir, 2007: 18).

Salah satu kesimpulan yang bisa ditarik dari berbagai kesimpulan tersebut adalah bahwa kewirausahaan dipandang sebagai fungsi yang mencakup eksploitasi peluang-peluang yang muncul di pasar. Eksploitasi tersebut sebagian besar berhubungan dengan pengarahan dan atau kombinasi input yang produktif. Seorang wirausahawan selalu diharuskan menghadapi resiko atau peluang yang muncul, serta sering dikaitkan dengan tindakan yang kreatif dan inovatif. Wirausahawan adalah orang yang mengubah nilai sumber daya, tenaga kerja, bahan dan faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi, dan cara-cara baru.

Selain itu, seorang wirausahawan menjalankan peranan manajerial dalam kegiatannya, tetapi manajemen rutin pada operasi yang sedang berjalan tidak digolongkan sebagai kewirausahaan. Seorang individu mungkin menunjukkan fungsi kewirausahaan ketikamembentuk sebuah organisasi, tetapi selanjutnya menjalankan fungsi manajerial tanpa menjalankan fungsi kewirausahaannya. Jadi kewirausahaan bisa bersifat sementara atau kondisional.

Kesimpulan lain dari kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi.

Ciri dan Watak Kewirausahaan

a. Ciri-ciri Kewirausahaan

- Percaya diri
- Berorientasi pada tugas dan hasil
- Pengambilan resiko
- Kepemimpinan
- Keorisinilan
- Berorientasi ke masa depan

b. Watak Kewirausahaan

- Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistis, dan optimism
- Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energetik dan inisiatif
- Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar dan suka tantangan
- Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik

- Inovatif dan kreatif serta fleksibel
- Pandangan ke depan, perspektif

Dalam konteks bisnis seorang enterpreneur membuka usaha baru (new ventures) yang menyebabkan munculnya produk baru atau ide tentang penyelenggaraan jasa-jasa. Karakteristik tipikal entrepreneur (Shermerhorn, 1999).

- a. Locus pengendalian internal
- b. Tingkat energi tinggi
- c. Kebutuhan tinggi akan prestasi
- d. Toleransi terhadap ambiguitas.

Tahap-tahap Kewirausahaan

- 1) Kepercayaan diri
- 2) Berorientasi pada action

Secara umum tahap-tahap melakukan wirausaha;

- a) Tahap awal, tahap di mana seseorang yang bermaksud untuk melanjutkan rencana kerja segala sesuatu yang diperlukan, dimulai dengan melihat potensi bisnis baru yang membuka pintu yang mungkin akan memulai bisnis lain, melakukan akuisisi, atau melakukan diversifikasi. Demikian juga memilih jenis usaha yang akan diselesaikan baik di bidang pertanian, industri/fabrikasi/kreasi atau administrasi.
- b) Tahap menyelesaikan bisnis atau diringkas dengan tahap “jalan-jalan”, tahap ini seorang visioner bisnis mengawasi berbagai sudut pandang yang terkait dengan bisnisnya, termasuk perspektif: pendukung, SDM, kepemilikan, asosiasi, inisiatif yang mencakup bagaimana menghadapi tantangan dan hanya memutuskan, mempromosikan, dan mengarahkan penilaian.
- c) Mempertahankan bisnis, tahap di mana pelaku bisnis melihat hasil yang telah dicapai perilaku pemeriksaan kemajuan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan keadaan yang dihadapi.
- d) Mengembangkan usaha, tahap dimana asumsi hasil yang didapat disebut positif atau mengalami peningkatan atau bisa bertahan, maka pada saat itu perluasan usaha merupakan salah satu pilihan yang mungkin diambil.

Proses Kewirausahaan

Menurut Carol Noore yang dikutip oleh Bygrave (1996: 3), proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi dipengaruhi oleh variabel yang berbeda, baik ke dalam maupun ke luar, seperti pelatihan, ilmu pengetahuan manusia, pergaulan, budaya dan iklim. Variabel-variabel ini menyusun locus of control, imajinasi, kemajuan, eksekusi, dan pengembangan yang kemudian membentuk visioner bisnis yang luar biasa. Di dalam, perkembangan dipengaruhi oleh faktor-faktor mulai dari manusia, seperti locus of control, resistensi, nilai, instruksi, pengalaman. Sementara itu, faktor-faktor mulai dari iklim yang berdampak meliputi contoh yang baik, latihan, dan pintu terbuka. Selanjutnya, perkembangan menjadi bisnis melalui interaksi yang dipengaruhi oleh iklim, pergaulan dan keluarga (Suryana, 2001: 34). Dalam sinopsis, model sistem perintis menggabungkan tahapan yang menyertainya (Alma, 20078: 10-12):

- a) proses inovasi
- b) proses pemicu
- c) proses pelaksanaan
- d) proses pertumbuhan

Berdasarkan analisis pustaka terkait kewirausahaan, diketahui bahwa aspek aspek yang perlu diperhatikan dalam melakukan wirausaha adalah:

- a) Mencari peluang usaha baru: lama usaha dilakukan, dan jenis usaha yang pernah dilakukan,
- b) Pembiayaan: pendanaan-jumlah dan sumber-sumber dana
- c) SDM: tenaga kerja yang dipergunakan,
- d) Kepemilikan: peran-peran dalam pelaksanaan usaha,
- e) Organisasi: pembagian kerja di antara tenaga kerja yang dimiliki,
- f) Kepemimpinan, kejujuran, agama, tujuan jangka panjang, proses manajerial (POAC).
- g) Pemasaran, lokasi dan tempat usaha.

Memulai usaha

Memulai hal baru akan sangat menantang untuk dilakukan dengan asumsi bahwa kita sekarang berada di zona yang ditata, karena memulai hal baru akan menyebabkan kegelisahan. Ini menahan kita untuk bergerak, karena kita tidak segera memulai sesuatu. Mungkin kita sangat ahli dalam bidang tertentu, menguasai informasi, namun jika kita tidak benar-benar ingin memulai pemikiran itu, itu akan terbakar oleh usia, atau mungkin saja pemikiran-pemikiran indah ini disita atau dimanfaatkan oleh orang lain. Pengaturannya adalah melarikan diri dari tempat aman yang kita miliki hari ini dan segera mulai.

Bagi individu yang memiliki modal (moneter), namun enggan untuk memulai bisnis. Sangat baik dapat dimulai dengan mengambil bagian dalam usaha atau partisipasi bisnis dengan organ yang berbeda. Dari hanya bergabung dengan ini, dipercaya bahwa Anda akan mulai mengetahui detail rumit dari dunia bisnis, dan berlatih untuk keuntungan atau kemalangan, jadi idealnya suatu hari, ketika Anda secara intelektual siap, cobalah untuk masuk ke dalam diri Anda sendiri.

Faktor- Faktor Motivasi dalam Wirausaha

Ciri-ciri wirausaha yang berhasil (Kasmir, 27-28) :

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut.
- b. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
- c. Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
- d. Bersiaplah untuk menghadapi tantangan. Ini adalah kualitas yang harus dimiliki oleh seorang pebisnis kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
- e. Pekerjaan yang sulit. Beroperasinya jangka panjang para pebisnis tidak terbatas pada waktu, dimana ada pintu yang terbuka disana dia datang. Kadang-kadang sulit bagi seorang pebisnis untuk mengatur waktunya yang berfungsi. Jiwanya terus merenungkan kemajuan bisnisnya. Pemikiran-pemikiran inovatif umumnya mendesaknya untuk

melakukan upaya yang solid untuk mengakuinya. Tidak ada kata-kata yang menyusahkan dan tidak ada masalah yang tidak terpecahkan.

- f. Bertanggung jawab atas segala macam gerakan yang dilakukannya, baik sekarang maupun nanti. Kewajiban seorang visioner bisnis tidak hanya menyangkut materi, tetapi juga moral untuk berbagai pertemuan.
- g. Kewajiban untuk kumpul-kumpul yang berbeda adalah merek dagang yang harus dipatuhi dan harus dijaga. Kewajiban untuk mencapai sesuatu tidak diragukan lagi merupakan komitmen untuk segera dipuaskan dan dipahami.
- h. Ciptakan dan pertahankan hubungan baik dengan berbagai pertemuan, terlepas dari apakah terkait langsung dengan bisnis yang dijalankan. Hubungan baik yang harus dilakukan antara lain kepada: klien, pemerintah, provider, dan daerah yang lebih luas.

Dari analisis pengalaman di lapangan, ciri-ciri wirausaha yang pokok untuk dapat dirangkum dalam tiga sikap, yaitu:

- a. Asli, dalam perasaan berpikir bahkan sedikit untuk mengkomunikasikan keadaan sebenarnya dari bisnis yang sedang diselesaikan dan mampu melakukan latihan bisnisnya sesuai kapasitas mereka. Hal ini penting karena sikap ini pada umumnya akan menyebabkan pembeli memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap pelaku bisnis sehingga mereka akan menjadi klien dalam jangka panjang.
- b. Memiliki tujuan jangka panjang, dalam perasaan memiliki gambaran yang jelas tentang peningkatan terakhir dari bisnis yang dilakukan. Hal ini untuk dapat memberikan inspirasi yang luar biasa kepada para pebisnis untuk memiliki pilihan untuk menjalankan bisnis meskipun pada saat yang sama hasil yang normal sebenarnya tidak dapat diperoleh.
- c. Tetap setia pada permohonan, yaitu berserah kepada Tuhan untuk meminta apa yang Anda butuhkan dan mengakui apa pun hasil yang diperoleh. Dalam dialek lain, dapat diungkapkan dengan sangat baik bahwa, "manusia berusaha, namun sekolah-Tuhan memilih!" Jadi berdoa adalah salah satu perawatan untuk mengikuti upaya untuk mencapai tujuan.

Kompetensi perlu dimiliki oleh wirausahawan seperti halnya profesi lain dalam kehidupan, kompetensi ini mendukungnya ke arah kesuksesan. Dan & Bradstreet Business Credit Service (1993: 1) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki, yaitu:

- 1) Knowing your business, yaitu, mengetahui apa yang harus dilakukan. Dengan demikian, seorang visioner bisnis harus mengetahui semua yang ada hubungannya dengan bisnis atau bisnis yang akan diselesaikan.
- 2) Knowing the basic business management, khususnya mengetahui dasar-dasar bisnis dewan, misalnya bagaimana merencanakan bisnis, mengoordinasikan dan mengendalikan organisasi termasuk menghitung, mengantisipasi, mengarahkan, dan merekam latihan bisnis. Mengetahui bisnis, dewan menyiratkan mencari tahu kiat, teknik, proses, dan menangani semua aset organisasi dengan sukses dan produktif.
- 3) Having the proper attitude, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.
- 4) Having adequate capital, yaitu memiliki modal yang memadai. Modal bukan hanya materi tetapi juga dunia lain. Kepercayaan dan jaminan adalah modal dasar dalam bisnis.

Selanjutnya, harus ada kesempatan yang cukup, uang yang cukup, energi yang cukup, ruang dan pola pikir yang cukup.

- 5) *Managing finances effectively*, yaitu memiliki kemampuan/mengelola keuangan, secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, dan mengendalikannya secara akurat.
- 6) *Managing time efficiently*, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin, mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya.
- 7) *Managing people*, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan/memotivasi, dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan.
- 8) *Satisfying customer by providing high quality product*, yaitu member kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.
- 9) *Knowing Hozu to Compete*, yaitu mengetahui strategi/cara bersaing. Wirausaha harus dapat mengungkap kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaks*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*), dirinya dan pesaing. Di harus menggunakan analisis SWOT sebaik terhadap dirinya dan terhadap pesaing.
- 10) *Copying with regulation and paper work*, yaitu membuat aturan/pedoman yang jelas tersurat, tidak tersirat (Triton, 2007: 137-139).

Delapan anak tangga menuju puncak karir berwirausaha (Alma, 106-109), terdiri atas:

- 1) Mau bekerja keras (*capacity for hard work*)
- 2) Bekerjasama dengan orang lain (*getting things done with and through people*)
- 3) Penampilan yang baik (*good appearance*)
- 4) Yakin (*self confidence*)
- 5) Pandai membuat keputusan (*making sound decision*)
- 6) Mau menambah ilmu pengetahuan (*college education*)
- 7) Ambisi untuk maju (*ambition drive*)
- 8) Pandai berkomunikasi (*ability to communicate*).

KESIMPULAN

Jiwa kewirausahaan hakikatnya ada dalam diri setiap individu, kecuali potensi yang mengharapkan kegiatan menyalurkan jiwa giat melalui usaha yang akan ditekuninya. Jiwa kepeloporan mantap dalam mempertahankan usahanya; berusaha keras untuk membuat fantasinya berhasil; berharap bahwa suatu hari bisnis yang ditata akan menemukan kesuksesan dan menciptakan; memiliki mentalitas imajinatif dan inovatif; Kemudian untuk kepentingan individu maupun dalam usaha bisnis, seseorang juga harus memiliki sikap membantu orang lain, dan siap menghadapi perjudian. Kemudian, pada saat itu, dalam bisnis juga, seorang pebisnis harus memiliki pilihan untuk secara langsung melihat nilai kontras dan berpikir. Hal penting dalam bisnis adalah Anda juga harus memiliki pilihan untuk menerima masukan dari orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

Pujiastuti, E,E . (2013). *Peran Penting Jiwa Kewirausahaan dalam Mengembangkan Usaha Baru Pasca Bencana*. Proceeding Konferensi Nasional II: Media bisnis dan perdamaian FISIP UPN "Veteran" Yogyakarta 13 November 2013

- Marganingsih ,T . (2013). *Peranan Mata Pelajaran Kewirausahaan dalam Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan Siswa Kelas XI di SMK Negeri 8 Semarang*. Journal Of Education, Society and Culture (2)(2)(2013)
- Utomo, H . (2010). *Konstruksi Soft Skill dalam Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan*. Among Makarti . Vol 3 No.5 Juli 2010
- Sugiono . A & Aminatus, Z. (2021). *Menumbuhkembangkan Jiwa Wirausaha Remaja Kelompok Al Banjari Musholla Nurul Hidayah Panglegur Pamekasan*. Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat 02-01(2021) 023-032
- Jamaluddin , A. (2010). *Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan* . Yogyakarta 21 Februari 2010
- Andriana , N, A & Finnah, F. (2020). *Pengembangan Jiwa Entrepreneur dalam Meningkatkan Jumlah Wirausaha Muda*. Jurnal Pelayanan Kepada Masyarakat Volume 2 NO. 1 Juni 2020
- Arum, S,R . Berliandini, I,N & Rina, Y,P. (2021). *Pengembangan Jiwa Kewirausahaan : Studi Kasus Terhadap UMKM di Kabupaten Wonogiri*. Seminar Nasional & Call For Paper Hubisintek 2021
- Mukrodi dkk. (2021). *Membangun Jiwa Usaha Melalui Pelatihan Kewirausahaan* . Jurnal PKM Manajemen Bisnis Volume 1, No. 1 Januari 2021
- Fatkhurahman (2022) . *Pengembangan Jiwa Kewirausahaan : Memahami Dampak Daya Saing Terhadap Prestasi Berwirausaha IKM di Kota Pekanbaru*. Jurnal Bisnis Kompetitif . Volume 1, No. 1, Maret 2022
- Saada,N. (2016). *Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan Sebagai Dasar Menjalankan Usaha*. Teknis, Volume 11,
- Pelipa , E, D , & Anna, M. (2020) . *Membangun Jiwa Wirausahawan (entrepreneurship) Menjadi Mahasiswa Pengusaha (entrepreneur student) Sebagai Modal Untuk Menjadi Pelaku Usaha Baru*. Jurnal Pendidikan Ekonomi . Volume 5, Nomor 2, 2020
- Gultom, P. (2021) . *Analisis Motivasi Siswa SMA dalam Membangun Jiwa Kewirausahaan* . Jurnal Ilmu Ilmu Kependidikan. Volume 1, Issue 2, November 2021