

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kewirausahaan**

Kewirausahaan berasal dari kata wirausaha yang diberi awalan *ke-* dan diberi akhiran *-an* yang mempunyai sifat membuat kata benda wirausaha menjadi memiliki pengertian abstrak , yaitu hal-hal yang berhubungan dengan wirausaha. *Wira* mempunyai arti berani dan *usaha* mempunyai arti sebagai kegiatan bisnis yang komersial maupun nonkomersil. Maka secara harfiah , kewirausahaan dapat diartikan sebagai hal-hal yang bersangkutan dengan keberanian seseorang untuk menjalankan suatu kegiatan bisnis.

Kewirausahaan adalah pdaan kata *entrepreneurship* dalam bahasa inggris. *Entrepreneurship* . Menurut Edvardson adalah sebuah kata yang digunakan untuk menjelaskan perilaku-perilaku pemikiran strategis dan berani mengambil risiko yang akan memberikan hasil peluang bagi individu dan organisasi.

Menurut Prawirokusumo wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (*opportunity*) dan perbaikan (*preparation*) hidup.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Siti Nur Hasanah, *Semua Orang Bisa Sukses Berwirausaha*, (Surakarta: PT Era Pustaka Utama, 2008), hlm.2-5.

Zimmerer mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha)<sup>2</sup>

Jadi dapat disimpulkan kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha dan keberanian mengambil risiko. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus menerus yang menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya, dan kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi orang banyak.<sup>3</sup>

Sementara itu, wirausaha mengacu pada orang yang melaksanakan penetasan gagasan, memadukan sumberdaya, dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan. Seorang wirausaha adalah orang yang mampu meretas gagasan menjadi kenyataan. Jadi, seorang wirausaha adalah orang yang kreatif dan inovatif serta mampu mewujudkannya untuk meningkatkan kesejahteraan hidup, kesejahteraan masyarakat dan lingkungannya.<sup>4</sup>

Ahli ekonomi Perancis, Jean Baptise berpendapat wirausaha adalah orang yang memiliki seni dan ketrampilan tertentu dalam menciptakan usaha ekonomi yang baru. Seorang wirausaha memiliki pemahaman sendiri akan kebutuhan masyarakat dan dapat memenuhi kebutuhan itu. Wirausaha mempengaruhi masyarakat dengan membuka usaha baru, tetapi pada saat yang sama dia

---

<sup>2</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, ... hlm. 17

<sup>3</sup> Ibid, ... hlm.18

<sup>4</sup> Rambat Lupiyoadi, *Entrepreneurship from Mindset to Strategy*, (Jakarta: Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004), hlm.3

dipengaruhi oleh masyarakat untuk mengenali kebutuhan dan memenuhinya melalui ketajaman manajemen sumber daya.<sup>5</sup>

Menger, sebaliknya berpendapat wirausaha adalah orang yang dapat melihat cara-cara ekstrem dan tersusun untuk mengubah sesuatu yang tak bernilai atau bernilai rendah menjadi sesuatu yang bernilai tinggi, dengan memberikan nilai baru ke barang tersebut untuk memenuhi kebutuhan manusia. Pakerti, mendefinisikan wirausaha dalam disertasinya sebagai seseorang yang mendirikan, mengelola, mengembangkan dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri, sekaligus menciptakan kerja bagi orang lain.<sup>6</sup>

Sementara Sukardi menjelaskan konsep wirausaha sebagai seseorang yang bersedia mengambil risiko pribadi untuk menemukan peluang usaha, mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan sendiri, di mana kelangsungan hidupnya tergantung pada tindakannya sendiri.<sup>7</sup> Sehingga dalam penelitian ini seorang yang mendirikan usaha warung kopi dapat dikatakan sebagai wirausahawan karena dapat menemukan peluang usaha, mendirikan, mengelola, sekaligus menciptakan lapangan kerja bagi orang lain.

---

<sup>5</sup> Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*,... hlm.23.

<sup>6</sup> Ibid,... hlm.23-24

<sup>7</sup> Ibid,... hlm.24

## **B. Usaha Kecil**

### **1. Definisi Usaha Kecil**

Beberapa pakar manajemen yang menulis tentang usaha kecil tidak memberikan batasan yang tegas. Para pakar tersebut hanya memberikan indikator sebagai tolok ukur. Tolok ukur yang lazim digunakan antara lain jumlah kekayaan, seperti uang tunai, persediaan, tanah, mesin untuk produksi dan sumber daya lainnya yang dimiliki. Kemudian jumlah besarnya penyertaan yang dianggap sebagai modal kerja. Indikator lain adalah jumlah total penjualan dalam setahun dan jumlah pegawai yang dipekerjakan. Sirpolis dalam bukunya yang berjudul *Small Business Management*, memberikan sedikit gambaran bahwa yang masuk dalam kategori usaha kecil antara lain usaha yang dijalankan oleh pasangan suami istri, seperti warung makan, atau toko meracang disekitar perumahan.<sup>8</sup>

Di Indonesia dengan kondisi yang jauh berbeda dengan negara dimana Siropolis berada, batasan tentang usaha kecil tentunya perlu dibuat aturan sendiri. Menurut ketentuan yang dikeluarkan oleh Menteri Negara Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah diatur dalam Undang-Undang Pasal 1 UU Usaha Mikro, Kecil, Menengah No.20 Tahun 2008<sup>9</sup>

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini

---

<sup>8</sup> Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, ... hlm.37.

<sup>9</sup> Tri Siwi Agustina, *Kewirausahaan Teori dan penerapan pada wirausaha dan UKM di Indonesia*,..., hlm.4-5

- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini
- d. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik kriteria atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Sedangkan kriteria dari masing-masing skala usaha, diatur lebih lanjut dalam Pasal 6 UU UMKM No.20 Tahun 2008, sebagai berikut:<sup>10</sup>

a. Kriteria Usaha Mikro, adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

b. Kriteria Usaha Kecil, adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 ( dua miliar lima ratus juta rupiah)

c. Kriteria Usaha Menengah, adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau

---

<sup>10</sup> Ibid,...hlm.5

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000, (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)

Batasan sebutan usaha disebut usaha kecil berubah dari waktu ke waktu, adapun dasar untuk dapat disebut usaha kecil adalah:<sup>11</sup>

- a. Usaha perdagangan atau jasa, bila modal maksimum 80 juta rupiah
- b. Usaha produksi, industry, dan jasa kontruksi, bila modal maksimumnya 200 juta rupiah

Adapun ciri-ciri usaha yang dapat dikelompokkan menjadi usaha kecil, meliputi:<sup>12</sup>

- a. Usaha dimiliki secara bebas, terkadang tidak berbadan hukum.
- b. Operasinya tidak memperlihatkan keunggulan yang mencolok
- c. Usaha ini dimiliki dan dikelola oleh satu orang
- d. Usaha tidak memiliki karyawan
- e. Modal yang digunakan diperoleh dari tabungan pribadi
- f. Wilayah pemasaran bersifat lokal, sehingga tidak jauh dari pusat usahanya.

---

<sup>11</sup> Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan Technopreneurship untuk Mahasiswa Ilmu-Ilmu Eksata*, (Yogyakarta: ANDI, 2015), hlm. 277.

<sup>12</sup> Ibid, ..., hlm. 277

## 2. Jenis-Jenis Usaha

Orang memilih jenis usaha yang dilakukannya secara latah yaitu meniru keberhasilan usaha orang lain. Misalnya, ada seorang yang buka warung dan laris, maka ia pun meniru jualan serupa di dekatnya. Umumnya pihak peniru gagal dalam melakukan usaha. Ini disebabkan kondisi setiap orang tidak selalu sama dengan orang lain

Dikalangan usahawan, telah dikenal 3 jenis usaha, yaitu:<sup>13</sup>

### a. Perdagangan dan distribusi

Jenis usaha ini kegiatannya memindahkan barang dari produsen ke konsumen atau dari tempat yang berkelebihan barang ke tempat lain yang kekurangan atau membutuhkan. Bentuk usaha yang termasuk kelompok ini adalah toko, warung atau rumah makan, pedagang perantara, peragenan, dan penyalur.

### b. Produksi atau industry

Usaha jenis ini adalah mengubah bahan menjadi barang atau mengubah barang menjadi barang lain yang bernilai tambah. Contoh bentuk usaha yang termasuk jenis ini adalah industry pangan, alat rumah tangga, kerajinan, bahan bangunan, termasuk perikanan, pertanian, dan perkebunan.

---

<sup>13</sup> Ibid, ..., hlm.278-279.

c. Jasa komersial

Jenis usaha jasa komersial merupakan usaha dengan kegiatan pelayanan dan menjual usaha. Contohnya adalah biro perjalanan, peristiwa, salon, dan juga bengkel.

## C. Keberhasilan Usaha

### 1. Definisi Keberhasilan Usaha

Perusahaan atau organisasi pasti ingin mencapai sasaran yang ditetapkan seperti menetapkan keberhasilan usaha. Salah satu langkah untuk mengukur keberhasilan adalah dengan melakukan penilaian kinerja, selain itu dapat digunakan sebagai masukan untuk perbaikan atau peningkatan kinerja organisasi selanjutnya.

Rue dan Bryars mendefinisikan kinerja sebagai tingkat pencapaian hasil atau tingkat pencapaian tujuan organisasi. Berbagai pendapat dalam menilai kinerja, antara lain:

Maynard berpendapat bahwa kinerja perusahaan harus diukur dari besarnya *Return On Investment (ROI)*. ROI merupakan keuntungan yang diraih oleh perusahaan, namun pendapat ini banyak ditolak oleh para ahli, karena pengukuran kinerja tidak cukup dilakukan dengan menggunakan ukuran tunggal, tetapi juga harus mempertimbangkan aspek-aspek lain.

Menurut Westom dalam Maynard, dari sudut pandang manajemen pada umumnya, kinerja perusahaan dapat diukur dengan memperhatikan tiga hal, yaitu 1. Kinerja administrasi, 2. Kinerja operasi, 3. Kinerja strategic

Kevitt & Lawton menggunakan tiga indikator dalam mengukur kinerja organisasi, yaitu

- a. Produktivitas, yang diukur melalui perubahan *output* kepada perubahan disemua faktor *input* (modal tenaga kerja)
- b. Perubahan di tingkat kepegawaian (*output*, teknologi, cadangan modal, mekanisme penyesuaian, dan pengaruh terhadap perubahan status)
- c. Rasio finansial (mengurangi biaya pegawai dan meningkatkan nilai tambah pegawai)

Finansial (profitabilitas) dianggap sebagai aspek utama dalam pengukuran kinerja perusahaan, namun belum memadai untuk menjelaskan efektivitas perusahaan secara umum sehingga perlu ada kelengkapan kinerja dari aspek lain. Pandangan ini dikemukakan antara lain oleh Kevitt & Lawton dan Dess *et al.* Menurut Dess *et al.*, pengukuran kinerja hanya dengan menekankan aspek keuangan memiliki kelemahan, misalnya tak mampu mengukur kinerja harta-harta tak tampak (*intangible assets*) dan harta-harta intelektual (sumber daya manusia) perusahaan. Hal yang sama dikemukakan Kaplan & Norton yang menegaskan bahwa kinerja keuangan tidak mampu “bicara banyak” tentang masa lalu perusahaan atau tidak otomatis membawa perusahaan ke arah yang lebih baik. Kaplan & Norton kemudian mengusulkan pengukuran kinerja bisnis dengan *balance scorecard*. *Balance scorecard* adalah metode penelitian kinerja perusahaan yang mengembangkan empat prinsip pengukuran, yaitu perspektif

keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, dan proses belajar dan pertumbuhan.

Dikatakan cakupan pengukuran dengan system *scorecard* lebih komprehensif, sebab selain mempertimbangkan kinerja-kinerja finansial, dipertimbangkan pula kinerja non finansial. *Scorecard* juga mengukur aktivitas-aktivitas penentu hasil akhir, bukan hanya sekedar mengukur hasil akhir. Cara ini lebih mampu mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung keberhasilan. Meskipun teknik pengukuran menggunakan kinerja *Balance-Scorecard* merupakan cara paling komprehensif, pelaksanaannya sulit karena melibatkan banyak pihak sehingga biayanya mahal dan makan waktu lama.<sup>14</sup>

## **2. Kriteria Keberhasilan Usaha Skala Kecil**

Penelitian Ghost *et all*, tentang wirausaha kecil di Singapura menunjukkan hasil bahwa dari 85% responden yang menjawab, 70% wirausaha menggunakan *net profit growth* untuk mengukur keberhasilan usaha, disusul laba penjualan (*sales revenue growth*) (61%), laba setelah pajak (*return on investment*) (50%), dan pangsa pasar (*market share*) (48%). 38% dari wirausaha yang menggunakan kriteria keberhasilan laba bersih (*net profit growth*), berpendapat bahwa prestasi 6-10% pertumbuhan pertahun merupakan indikator keberhasilan usaha.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian, ...*, hlm.25-27.

<sup>15</sup> *Ibid, ...*, hlm.27

### 3. Kunci Keberhasilan Skala Kecil

Plotkin berdasarkan penelitiannya menyimpulkan bentuk usaha kecil berhasil karena wirausaha memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, memiliki rasa ingin tahu, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkannya secara produktif. Mereka memiliki energy yang melimpah serta dorongan dan kemampuan asertif. Dalam penelitian Meng & Liang, juga mengemukakan bahwa kepribadian merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha skala kecil.

Duncan menyatakan bahwa unsur terpenting dibalik keberhasilan usaha adalah ketrampilan wirausaha untuk mengenali pasar khusus dan mengembangkan suatu usaha di pasar tersebut.

Wilkin & Son berpendapat bahwa mengenali *trend* produk di pasar lebih cepat dari pesaing merupakan kunci keberhasilan, di samping kualitas relasi dan pelanggan.

Foley, dalam disertasinya menyebutkan tiga faktor penting yang menentukan keberhasilan usaha skala kecil, yaitu rencana bisnis tertulis, pengembangan produk baru, dan adanya tim penjualan dan pemasaran yang kuat<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Ibid..., hlm.29

#### 4. Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha

Faktor-faktor keberhasilan seorang wirausahawan bukan hanya dilihat dari seberapa keras seorang itu bekerja , tetapi seberapa cerdas ia melakukan dan merencanakan strateginya dan mewujudkan. Menurut Hendro, seorang wirausaha yang sukses pasti cerdas. Adapun faktor-faktor keberhasilan usaha yaitu:<sup>17</sup>

##### a. Faktor peluang

Banyak peluang emas tetapi belum tentu tepat untuk seorang wirausaha, karena peluang yang tepat mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara bisnis yang dijalankan, kondisi, situasi, keadaan pasar, sehingga dapat diketahui peluang tersebut.

Peluang emas seringkali hanya berjangka waktu pendek atau hanya sekedar momentum. Hal ini yang membuat bisnis hanya mempunyai usia yang singkat karena peluang emas yang bersifat momentum saja. Peluang yang tepat dan berhasil adalah peluang yang berskala industry dan bisa tumbuh besar.

##### b. Faktor Manusia (SDM)

Terdapat 5 faktor yang menjadi kesuksesan dalam operasional, yaitu

- 1) SDM yang berkualitas, hal ini penting karena SDM atau manusia yang merencanakan, *strategic planner*.

---

<sup>17</sup> Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan Panduan bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis, ...*, hlm.47-51

- 2) Melakukan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan serta kreatif dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manager yang hebat.
- 3) Mengawasi suatu pekerjaan sesuai dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan. *Controller* yang hebat mencakup *quality control*, *financial control*, serta *supervisor*.
- 4) Mengembangkan suatu usaha membutuhkan orang yang hebat dalam memasarkan dan menjual, yaitu *marketer* dan *seller*.
- 5) Faktor kepemimpinan atau *leadership*. Jika tidak ada *leader*, maka tidak ada pengikut, begitu sebaliknya. Faktor SDM menjadi sangat penting. Tidak akan ada kesuksesan bila tidak mempunyai pemimpin yang hebat.

Dapat disimpulkan dari 5 faktor di atas SDM merupakan faktor penentu kesuksesan sebuah usaha.

c. Faktor Keuangan

Arus kas merupakan hal yang penting. Sebab, bila arus kas tidak mengalir maka bisnis akan berhenti dan mati. Faktor biaya juga sangat penting dalam kelangsungan usaha, contohnya:

- 1) Pengendalian biaya dan anggaran
- 2) Pencairan dan modal kerja, dana investasi, dan dana lainnya.
- 3) Perencanaan dan penetapan harga produk biaya (perinciannya), rugi, laba, dan sebagainya.

- 4) Perhitungan rasio keuangan sehingga risiko keuangan bisa dikendalikan dengan baik, seperti rasio kecukupan modal, rasio likuiditas, rasio hutang vs modal, dan lain-lain.
- 5) Struktur biaya seperti margin (batas) kontribusi, laba berbanding penjualan biaya berbanding penjualan, dan lainnya

Oleh sebab itu, perlu dibuat dan diterapkan:

- 1) Semua data dicatat dalam pembukuan
- 2) Pisahkan antara harta pribadi dan keuangan usaha.
- 3) Catat semua uang masuk dan uang keluar
- 4) Periksa keabsahan bukti-bukti pengeluaran dan pemasukan uang.
- 5) Buat *break down* gaji yang baik (beserta pemiliknya)
- 6) Buatlah anggaran dsri semua aspek keuangan dan bandingkan dengan realisasinya

#### d. Faktor Organisasi

Organisasi usaha mempunyai sifat tidak statis tetapi dinamis, kreatif, dan berwawasann ke depan.

Adapun hal-hal yang harus dilakukan sebagai karyawan, meliputi:

- 1) Jenis pekerjaan yang dilakukan
- 2) Batasan uraian tugas
- 3) Hubungna pekerjaan dan teman-temannya
- 4) Batasan yang jelas antara pekerjaan yang satu dengan pekerjaan yang lain.

- 5) Terjalannya hubungan yang berkesinambungan dan kedekatan satu dengan yang lain.

Organisasi akan menguntungkan dan sebagai faktor sebuah kesuksesan karena:

- 1) Adanya jalur komunikasi antar karyawan dan atasan
- 2) System pertanggungjawaban jelas
- 3) Penentu varian pekerjaannya
- 4) Hubungna yang tegas antar karyawan
- 5) Mengetahui tugasnya masing-masing
- 6) Menciptakan keteraturan dalam bekerja

e. Faktor Perencanaan

Bekerja tanpa adanya rencana seperti berjalan tanpa adanya tujuan.

Sehingga faktor perencanaan merupakan faktor penting, contohnya ialah:

- 1) Perencanaan visi, misi, strategi jangka panjang, dan strategi jangka pendek.
- 2) Perencanaan operasional dan program-program pemasaran
- 3) Perencanaan produk
- 4) Perencanaan informasi teknologi
- 5) Perencanaan pendistribusian produk
- 6) Perencanaan jumlah produk yang akan dijual

#### f. Faktor Pengelolaan Usaha

Keberhasilan dalam usaha juga dibutuhkan dalam hal tindakan, maka faktor pengelolaan usaha merupakan hal penting, diantaranya meliputi:

- 1) Menyusun organisasi
- 2) Mengelola SDM
- 3) Mengelola asset
- 4) Membuat jadwal usaha dan kegiatan
- 5) Menetapkan jumlah tenaga kerja
- 6) Mengatur distribusi barang
- 7) Mengendalikan persediaan barang
- 8) Mengendalikan mutu produk

Dalam mengelola usaha, ada faktor penting yang harus diperhatikan wirausaha yang cerdas, yaitu 3 faktor penting operasional, yaitu

- 1) Quality : mutu produk, mutu operasional, dan mutu pelayanan yang baik
- 2) Time : waktu penyelesaian produk, waktu pekerjaan, waktu perbaikan untuk menunjang mutu produk.
- 3) Cost : biaya untuk menunjang mutu yang baik.

Ketiga faktor tersebut (Quality, Time, Cost) harus seimbang sesuai dengan tujuan dan target agar menghasilkan produk yang baik

g. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Penjualan dan pemasaran mempunyai peran penting bagi kelancaran usaha, karena penjualan merupakan dasar dari kemampuan kewirausahaan.

h. Faktor Administrasi

Tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program-program, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya dilakukan berdasarkan *feeling* atau perasaan. Hal ini berbahaya dan akan menjadi penghalang bagi kesuksesan berwirausaha.

i. Faktor peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi, dan budaya lokal.

Faktor ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan:

- 1) Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, redistribusi, pendapatan daerah dan lain-lain
- 2) Legalitas perizinan
- 3) Situasi ekonomi dan politik
- 4) Perkembangan budaya lokal yang harus diikuti
- 5) Lingkungan sosial yang berbeda di setiap daerah

j. Catatan bisnis

Banyak usaha yang sulit dan tidak berkembang hanya disebabkan pengusaha tidak tahu sejauh mana bisnisnya berjalan. Catatan bisnis

membantu untuk mengetahui sejauh mana usaha itu berjalan. Contoh dari catatan bisnis, yaitu:

- 1) Keuangan : neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan lain-lain
- 2) SDM dan personalia : jenis posisi dan bagian, jumlah karyawan, tingkat produktivitas
- 3) Pemasaran : omzet, kontribusi produk, pasar, area, wilayah, konsumen, lokasi pembelian, penjualan, dan lainnya
- 4) Produksi : stok, jumlah produksi, posisi produksi, kualitas, dan lainnya.

Sedangkan menurut Huduke dan Ryan, dalam bukunya yang berjudul *Small Business an Entrepreneur Business*, memberikan faktor-faktor yang menjadikan keberhasilan ber-wirausaha, meliputi:<sup>18</sup>

- a. Niat yang kuat untuk mencapai keberhasilan
- b. Memiliki keyakinan yang tinggi
- c. Gagasan bisnis yang jelas
- d. Memiliki rencana usaha
- e. Pengendalian keuangan yang ketat
- f. Menetapkan target pasar
- g. Berusaha selangkah lebih depan dari pesaing
- h. Dukungan manajemen

---

<sup>18</sup>Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, ...*, hlm.43

- i. Membina kemitraan
- j. Struktur organisasi perusahaan yang jelas

Kesuksesan tidak diraih dalam waktu yang singkat, tetapi membutuhkan proses saling mendukung untuk maju atau meningkatkan kinerja sebelumnya. menurut Hendro dalam bukunya *How to become a Smart Entrepreneur And to Start A New Business*, terdapatempat faktorkunci kesuksesan, yaitu:<sup>19</sup>

- a. Keberanian untuk mengendalikan dan mengatasi risiko
- b. Kemampuan untuk mengurangi risiko yang akan dihadapi atau ditanggungnya
- c. Keteguhan hati (determinasi) yang kuat,. Keteguhan hati memerlukan kepercayaan diri yang tinggi dan kekuatan visi yang jauh ke depan.
- d. Pandai memanfaatkan momentum dengan intuisi yang kuat dan waktu yang tepat untuk mendapatkan keberuntungan.

Dari berbagai faktor-faktor yang menjadi keberhasilan usaha yang telah dikemukakan di atas maka penelitian ini mengambil faktor keberhasilan usaha warung kopi di Kabupaten Tulungagung yaitu:

- a. Faktor Karakteristik wirausaha
- b. Faktor Keuangan/Modal
- c. Faktor Peluang

---

<sup>19</sup> Hendro, *How To Become A Smart Entrepreneur And To Start A Business*. (Yogyakarta : ANDI, 2005), hlmm.181

- d. Faktor Perencanaan
- e. Faktor Lokasi
- f. Faktor Pemasaran
- g. Faktor Pengalaman

## D. Karakteristik Wirausaha

### 1. Definisi Karakteristik Wirausaha

Banyak ahli yang mengemukakan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda-beda. Geoffrey G. Meredith mengemukakan ciri-ciri dan watak kewirausahaan sebagai berikut.<sup>20</sup>

**Tabel 2.1**  
**Ciri-ciri dan watak kewirausahaan**

No.	Ciri-Ciri	Watak
a.	Percaya diri	Keyakinan, ketidak tergantungna, individualitas, dan optimism
b.	Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik dan inisiatif.
c.	Pengambilan risiko dan suka tantangan	Kemampuan untuk mengambil risiko yang wajar
d.	Kepemimpinan	Perilaku sebagai pemimpin, bergau dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
e.	Keorisinilan	Inovatif dan kreatif serta fleksibel
f.	Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan, perspektif.

<sup>20</sup> Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Proses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), 14-17

Sedangkan menurut M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer terdapat delapan karakteristik, yang meliputi:

- a. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri.
- b. *Preference moderat risk*, yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya ia selalu menghindari risiko, baik yang terlalu rendah maupun risiko yang terlalu tinggi.
- c. *Confidence in their ability to success*, yaitu percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil.
- d. *desire for immediate feedback*, selalu menghendaki umpan balik yang segera.
- e. *high level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
- f. *futureorientation*, yaitu berorientasi ke masa depan, perspektif, dan berwawasan jauh ke depan.
- g. *skill at organizing*, yaitu memiliki ketrampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
- h. *value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang.

Dalam mencapai keberhasilannya, seorang wirausaha memiliki ciri-ciri tertentu, Menurut Thomas F. Zimmerer yang menggabungkan pandangan

Timmons dan McClelland, karakteristik sikap dan perilaku kewirausahaan yang berhasil, yaitu:

- a. *Commitment and determination*, yaitu memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha. Sikap yang setengah hati mengakibatkan besarnya kemungkinan untuk gagal dalam berwirausaha.
- b. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab baik dalam mengendalikan sumberdaya yang digunakan maupun tanggung jawab terhadap keberhasilan berwirausaha. Oleh karena itu, akan mawas diri secara internal.
- c. *Opportunity obsession*, yaitu selalu berambisi untuk mencari peluang. Keberhasilan wirausaha selalu diukur dengan keberhasilan untuk mencapai tujuan. Pencapaian tujuan terjadi apabila ada tujuan
- d. *Tolerance for risk, ambiguity, and uncertainty*, yaitu tahan terhadap risiko dan ketidakpastian. Wirausaha harus belajar untuk mengelola risiko dengan cara mentransfer risiko ke pihak lain seperti bank, investor, konsumen, pemasok, dan lain-lain. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki toleransi terhadap pandangan yang berbeda dan ketidakpastian
- e. *Self confidence*, yaitu percaya diri. Ia cenderung optimis dan memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk berhasil.

- f. *Creativity and flexibility*, yaitu berdaya cipta dan luwes. Salah satu kunci penting adalah kemampuan untuk menghadapi perubahan permintaan. Kekakuan dalam menghadapi perubahan ekonomi dunia yang serba cepat seringkali membawa kegagalan. Kemampuan untuk menanggapi perubahan yang cepat dan fleksibel tentu saja memerlukan kreativitas yang tinggi.
- g. *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu memerlukan umpan balik yang segera. Ia selalu ingin mengetahui hasil dari apa yang dikerjakannya. Oleh karena itu, dalam memperbaiki kinerjanya, ia selalu memiliki kemauan untuk menggunakan ilmu pengetahuan yang telah dimilikinya dan selalu belajar dari kegagalan.
- h. *High level of energy*, yaitu memiliki tingkat energy yang tinggi. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki daya juang yang lebih tinggi dibandingkan rata-rata orang lainnya, sehingga ia lebih suka kerja keras walaupun dalam waktu relatif lama.
- i. *Motivation to excel*, yaitu memiliki dorongan yang selalu unggul. Ia selalu ingin lebih unggul lebih berhasil dalam mengerjakan apa yang dilakukannya dengan melebihi standar yang ada. Motivasi ini muncul dalam diri (internal) dan jarang dari eksternal.
- j. *Orientastion to the future*, yaitu berorientasi pada masa yang akan datang. Untuk tumbuh dan berkembang, ia selalu berpandangan jauh ke masa depan yang lebih baik.

- k. *Willingness to learn from failure*, yaitu selalu belajar dari kegagalan. Wirausaha yang berhasil tidak pernah takut gagal. Ia selalu memfokuskan kemampuannya pada keberhasilan.
- l. *Leadership ability*, yaitu kemampuan dalam kepemimpinan. Wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan (*power*), ia harus memiliki taktik mediator dan negotiator daripada dictator

## **2. Pengaruh Karakteristik Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha.**

Keberhasilan wirausaha sangat dipengaruhi oleh sifat dan kepribadian seseorang. Wirausaha selalu berkomitmen dalam melakukan tugasnya sampai berhasil. Ia tidak setengah-setengah dalam melakukan pekerjaannya. Karena itu wirausaha selalu ulet, tekun, pantang menyerah sebelum pekerjaannya berhasil. Tindakannya tidak didasari oleh spekulasi melainkan perhitungan yang matang. Ia berani mengambil risiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan. Oleh sebab itu, wirausaha selalu berani menambil risiko yang moderat, artinya risiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung oleh komitmen yang kuat mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang samapi memperoleh hasil. Hasil-hasil itu harus nyata/jelas dan objektif, dan merupakan umpan balik (*feed back*) bagi kelancaran kegiatannya. Dengan semangat optimism yang tinggi karena ada

hasil yang diperoleh, maka uang selalu dikelola secara proaktif dan dipandang sebagai sumber daya bukan tujuan akhir.

## **E. Modal**

### **1. Definisi Modal**

Mendirikan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi yaitu modal yang digunakan untuk membiayai pendirian usaha mulai dari persiapan yang diperlukan sampai perusahaan tersebut berdiri (memiliki badan usaha), contohnya biaya awal yang harus dikeluarkan adalah biaya survey lapangan, biaya pembuatan study kelayakan, izin-izin dan lainnya. setelah biaya prainvestasi dikeluarkan, selanjutnya adalah biaya untuk membeli sejumlah aktiva (harga) tetap. Biaya ini digunakan untuk mengoperasikan perusahaan atau sebagai tempat atau alat untuk melakukan kegiatan, seperti pembelian tanah, pendirian bangunan atau edung, pembelian mesin-mesin, dan peralatan kantor. Modal juga diperlukan untuk membiayai operasi usaha pada saat bisnis tersebut dijalankan. Jenis biaya ini misalnya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lainnya.

Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan dikerjakan. Dalam kenyataan terdapat adanya usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya modal yang diperlukan,.

Selain itu jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan juga mempengaruhi besarnya modal. Usaha yang memerlukan jangka waktu yang lebih panjang memerlukan modal yang lebih besar pula.

Perhitungan terhadap besarnya kebutuhan usahaperlu dilakukan sebelum usaha tersebut dijalankan, kebutuhan modal tenaga keahlian perusahaan disesuaikan dengan kebutuhan dan persyaratan yang telah ditetapkan. Kebutuhan akan tenaga ahli yang akan menjalankan usaha dapat diperoleh dari rekrutmen karyawan (penarikan pegawai) dari berbagai sumber, seperti media iklan, dari surat lamaran yang masuk, referensi (kenalan) atau perguruan tinggi.<sup>21</sup>

## **2. Jenis- jenis Modal Usaha**

Kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua jenis, yaitu:

- a. Modal investasi, digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang dan jangka waktu lebih dari satu tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap, seperti tanah, bangunan atau edung, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, serta inventaris lainnya. Modal investasi merupakan porsi terbesar dalam komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pada awal perusahaan didirikan atau untuk perluasan pabrik.

---

<sup>21</sup> Kasmir, *Kewirausahaan, ...*, hlm.83-91

Modal investasi biasanya diperoleh dari modal pinjaman jangka panjang, yang biasa diperoleh dari pihak perbankan.

- b. Modal kerja, yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modal bersifat jangka pendek, biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya. modal kerja dapat diperoleh dari modal pinjaman bank (biasanya maksimal satu tahun)

### **3. Sumber-Sumber Modal**

Kebutuhan modal, baik modal investasi maupun modal kerja, dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, meliputi:

- a. Modal sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka. Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu modal usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya akan membayar deviden. Pembayaran deviden dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya deviden tergantung dari dari keuntungan perusahaan. Kemudian tidak ada kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan relative

sulit untuk memperolehnya. Bagi perusahaan yang sudah atau sedang berjalan, modal selain berupa saham dapat juga diambil dari cadangan laba atau laba yang belum dibagi. Namun modal ini hanya dapat digunakan perusahaan sementara waktu. Untuk usaha tertentu, seperti yayasan dapat menggunakan modal sumbangan atau hibah dari pihak lainnya

b. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provisi dan komisi yang besarnya relative. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu.

Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- 1) Pinjaman dari perbankan, baik dari perbankan swasta, pemerintah, maupun asing
- 2) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi, leasing, dana pension, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya.
- 3) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan apabila ingin memperoleh suatu modal, yaitu:

a. Tujuan perusahaan

Perusahaan perlu mempertimbangkan tujuan penggunaan modal pinjaman, apakah digunakan untuk modal investasi atau modal kerja, apakah sebagai modal utama atau hanya sekedar modal tambahan, apakah untuk kebutuhan yang mendesak atau tidak.

b. Masa pengembalian modal

Dalam jangka waktu tertentu pinjaman tersebut harus dikembalikan ke kreditor (bank). Bagi perusahaan jangka waktu pengembalian investasi juga perlu dipertimbangkan sehingga tidak menjadi beban perusahaan dan tidak mengganggu *cash flow* perusahaan. Sebaiknya jangka waktu pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan

c. Biaya yang dikeluarkan

Faktor biaya yang harus dipertimbangkan secara matang, misalnya untuk biaya bunga, biaya administrasi, provisi dan komisi, atau biaya lainnya. Hal ini penting karena biaya merupakan komponen produksi yang akan menjadi beban perusahaan dalam menentukan harga jual dan laba. Besarnya tingkat suku bunga dan biaya lain yang dibebankan bank atau lembaga keuangan kepada nasabah berbeda-beda antara satu dengan lainnya.

Sebaiknya dipilih bank yang mampu memberikan biaya (bunga dan biaya lain) yang relative rendah (kompetitif) bagi perusahaan. Besarnya biaya

yang dibebankan akan berakibat pada meningkatnya biaya perasi dan pada akhirnya dapat mengurangi keuntungan.

d. Estimasi keuntungan

Besarnya keuntungan yang akan diperoleh pada masa-masa yang akan datang perlu menjadi pertimbangan. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam satu periode tertentu. Besar kecilnya keuntungan sangat berperan dalam pengembalian dana suatu usaha.

#### 4. Kelebihan Modal

**Tabel 2.2**

**Kelebihan Modal**

No	Modal Sendiri	Modal Pinjaman
a.	Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi, sehingga tidak menjadi beban perusahaan.	Jumlahnya tidak terbatas , artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak perusahaan menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memilikiprospek cerah.
b.	Tidak tergantung kepada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal	Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, yang disebabkan karena adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga nama dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar
c.	Tanpa memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relative lama	

d.	Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanam pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain	
----	--	--

## 5. Kekurangan suatu Modal

**Tabel 2.3**

### **Kekurangan modal**

No.	Modal Sendiri	Modal Pinjaman
a.	Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relative terbatas	Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa, seperti bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai, dan asuransi.
b.	Perolehan dari modal modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (caln pemegang saham baru) relatif lebih sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya	Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung
c.	Kurang motivasi, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing	Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman ssehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.

## **F. Peluang**

### **1. Definisi Peluang**

Peluang usaha merupakan kesempatan yang harus diambil oleh seorang wirausahawan untuk mewujudkan atau melaksanakan suatu usaha dengan keberanian mengambil risiko. Peluang usaha bukan datang sendiri tetapi seorang wirausaha harus sanggup dan mampu menemukan tindakan yang tepat dan layak untuk mewujudkan peluang tersebut sebagai suatu kenyataan dengan kreatifitas dan inovasi.<sup>22</sup>

Salah satu strategi untuk menemukan peluang usaha yaitu melalui inspirasi yang original dan inspirasi dipengaruhi karena adanya insting dan intuisi yang artinya naluri atau ketajaman membaca situasi. Perbedaannya, insting merupakan suatu naluri menganalisis sesuatu kejadian yang pernah dialami oleh seseorang untuk memprediksi kejadian yang akan datang atau yang akan terjadi. Sedangkan intuisi yaitu memprediksi kejadian yang belum dialami. Dengan demikian insting dan intuisi dalam wirausaha digunakan. Insting digunakan untuk menghindar atau bertahan dan intuisi digunakan untuk maju dan melangkah. Dengan adanya insting dan intuisi muncul inspirasi yang merupakan langkah awal untuk menggerakkan kekuatan dan semangat wirausahawan untuk memulai usaha.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup>Danang Sunyoto, *Kewirausahaan Untuk Kesehatan*, (Yogyakarta: Nuha Medika, 2013), hlm. 88-89

<sup>23</sup> Ari Fadiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha Sukses*, (Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA, 2011), hlm. 38

## 2. Kreativitas dan Inovasi

Menurut Munandar, kreativitas dapat terwujud dimana saja oleh siapa saja tidak tergantung usia, jenis kelamin, keadaan sosial ekonomi atau tingkat pendidikan tertentu. Kreativitas dapat dimiliki oleh semua orang dan dapat ditingkatkan, oleh sebab itu harus dikembangkan agar tidak terpendam dan tidak dapat diwujudkan.

Proses berpikir kreatif dilakukan secara sistematis dan melalui tahapan-tahapan berikut:<sup>24</sup>

### Tahap I : Mengumpulkan Informasi

Kreasi yang baik didahului oleh penyelidikan dan pengumpulan informasi. Hal ini meliputi membaca, berbicara dengan orang lain, mengadiri pertemuan profesional dan penyerapan informasi sehubungan dengan masalah yang dihadapi. Sebagai tambahan dapat menerjuni suatu masalah yang berbeda sehingga dapat dijadikan untuk memperluas wawasan dan memberikan sudut pandang yang berbeda-beda.

### Tahap II : Proses Inkubasi

Dalam tahap ini, dalam tahap ini seseorang tidak harus terus menerus memikirkan masalah yang tengah dihadapi, tetapi dapat sambil melakukan kegiatan lain, yang biasa, yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan masalah. Akan tetapi, ada waktu-waktu tertentu dimana harus menyempatkan diri untuk memikirkan masalah untuk dicari pemecahannya.

---

<sup>24</sup> Ibid,...hlm.39-40

### Tahap III : Melahirkan Ide

Ide dan solusi yang selama ini dicari mulai ditemukan. Ide dapat muncul pada saat yang tidak ada hubungannya dengan masalah yang ada dan dapat muncul sewaktu-waktu.

### Tahap IV : Evaluasi dan Tindak Lanjut

Dalam proses ini seorang harus lebih serius, disiplin dan benar-benar berkonsentrasi. Wirausaha yang sukses dapat mengidentifikasi ide-ide yang dapat dikerjakan dan memiliki kemampuan untuk melaksanakannya. Dalam tahap ini dimana wirausaha mencoba-coba kembali, ide-ide sampai menemukan bentuk akhirnya, karena ide-ide yang muncul pada tahap III biasanya dalam bentuk tidak sempurna, sehingga masih perlu diolah dan diuji untuk mendapatkan bentuk yang baku dan matang dari ide tersebut.

### 3. Strategi Menemukan Peluang Usaha

Salah satu sifat yang wirausaha adalah kemampuan dalam mencermati peluang usaha dengan memanfaatkan kemampuan berpikir kreatif dan inovatif dan mewujudkannya sebagai sarana untuk mencapai kesejahteraan hidup diri sendiri, keluarga dan masyarakat. Apabila seorang wirausaha mengamati lingkungan sekitar, terdapat berbagai sumber peluang usaha baru.

Secara umum berbagai hal yang dapat menjadi gagasan atau peluang untuk berwirausaha<sup>25</sup>

a. Produk yang sudah ada

Produk yang sudah beredar di pasar dapat dijadikan sumber gagasan untuk berusaha dengan cara meniru produk tersebut. Produk yang ditiru dapat berupa produk baru yang saat ini masih diminati, tetapi dapat juga produk masa lalu yang pernah diminati. Tetapi produk yang akan ditawarkan harus memiliki perbedaan dari produk yang ditiru. Perbedaan tersebut dapat berupa kualitas dan harga.

Selain produk yang sudah berhasil di pasaran, sumber lain adalah produk yang gagal di pasar. Wirausaha harus mencari tahu penyebab kegagalan produk tersebut kemudian melakukan penyempurnaan. Yang harus diperhatikan adalah masalah hak paten produk tersebut. Wirausaha harus mencari informasi apakah produk yang ditiru telah dipatenkan atau belum. Jika sudah dipatenkan wirausaha harus mencari tahu batasan-batasan tiruan yang tidak diijinkan.

b. Pameran Dagang

Pameran dagang umumnya dimanfaatkan oleh pengusaha untuk menginformasikan produk-produk baru. Selain itu dapat dijadikan sebagai peluang usaha untuk menawarkan produk berupa jasa, termasuk jasa memasarkan produk orang lain.

---

<sup>25</sup> Ibid, ... hlm.43-44

c. Lembaga Pemerintah

Terdapat beberapa lembaga pemerintah yang memiliki tugas membantu menginformasikan berbagai hal tentang produk dan dunia usaha. Departemen Perdagangan, Departemen Perindustrian, Departemen Pertanian, Kementrian Koperasi dan UKM serta dinas terkait di tingkat provinsi dan kabupaten yang menerbitkan informasi mengenai sektor dunia usaha. Diantara lembaga pemerintahan tersebut menawarkan bantuan permodalan dalam bentuk pinjaman bergulir yang disalurkan melalui kelurahan yang bekerjasama dengan Dewan Kelurahan setempat dan lembaga keuangan, semisal Bank Perkreditan Rakyat dan Koperasi Desa.

d. Lembaga Pendidikan

Lembaga pendidikan, misalnya perguruan tinggi yang memiliki misi tidak hanya mengembangkan pendidikan dan pengajaran tetapi mengembangkan penelitian dan kegiatan pengabdian pada masyarakat. Dengan penelitian dan pengabdian tersebut dapat ditemukan ide yang berkaitan dengan produk yang akan dikembangkan

e. Media Informasi

Media informasi seperti buku, Koran, majalah, dan internet merupakan sumber informasi yang dapat dimanfaatkan sebagai tempat mencari informasi terkait peluang usaha

## G. Perencanaan

### 1. Definisi Perencanaan

Perencanaan usaha adalah suatu cetak biru tertulis (*blue-print*) yang berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, rincian finansial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, dan kemampuan serta ketrampilan pengelolanya. Perencanaan usaha memiliki dua fungsi penting yaitu:<sup>26</sup>

- a. Sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha
- b. Sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

Menurut Zimmerer ada beberapa unsur yang harus ada dalam perencanaan usaha, yaitu:

- a. Ringkasan pelaksanaan
- b. Profil usaha
- c. Strategi usaha
- d. Produk dan jasa
- e. Strategi pemasaran
- f. Analisis pesaing
- g. Ringkasan karyawan dan pemilik
- h. Rencana operasional
- i. Data finansial
- j. Proposal/usulan pinjaman

---

<sup>26</sup> Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, ... hlm.95

k. Jadwal operasional

Rencana usaha menurut periode waktu meliputi rencana jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Seorang wirausahawan dalam memulai bisnisnya mempertimbangkan masalah rencana cakupan modal, dimana pada jangka waktu tertentu modal yang diinvestasikan diharapkan ada yang kembali. Sehingga modal kembali tersebut dapat diputar lagi untuk operasi usahanya. Untuk itu perencanaan usaha baik tertulis maupun tidak tertulis sangat penting untuk menggerakkan usaha.

Menurut Danang sunyoto secara garis besar perencanaan usaha merupakan proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha tertentu.<sup>27</sup>

- a. Visi, adalah cita-cita masa depan perusahaan yang akan melakukan usaha tersebut.
- b. Misi adalah maksud khas, atau unik dan mendasar yang membedakan perusahaan dengan perusahaan lain serta mengidentifikasi ruang lingkup kegiatan usaha/perusahaan yang bersangkutan
- c. Tujuan adalah hasil yang ingin dicapai dari usaha/perusahaan tersebut
- d. Strategi adalah cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan usaha dengan melibatkan semua sumber daya atau faktor produksi yang dimiliki

---

<sup>27</sup> Danang Sunyoto, *Kewirausahaan Untuk Kesehatan*, ... hlm.100-103

- e. Kebijakan adalah pedoman umum pembuatan keputusan, kebijakan merupakan batas bagi keputusan yaitu menentukan apa yang dapat dibuat dan apa yang tidak dapat dibuat
- f. Aturan adalah ketentuan bahwa sesuatu tindakan tertentu harus atau tidak boleh dilakukan pada situasi tertentu
- g. Program adalah kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan dalam rangka menjalankan usaha tersebut.
- h. Anggaran adalah laporan sumberdaya keuangan yang disusun untuk membiayai terutama digunakan sebagai peralatan pengawasan dalam mengelola usaha.

## **2. Manfaat Perencanaan Usaha**

Beberapa manfaat kegiatan perencanaan usaha yang dibuat, antara lain:

- a. Usaha mempunyai arah/tujuan yang jelas
- b. Proses usaha menjadi tertib dan teratur
- c. Meningkatkan efisiensi biaya
- d. Pekerjaan menjadi efektif
- e. Sebagai alat evaluasi/pengawasan

### 3. Tahap-tahap perencanaan usaha

Membuat suatu perencanaan usaha yang baik pada umumnya dilakukan dengan prosedur melalui tahapan-tahapan tertentu, yaitu:

#### a. Tahap identifikasi peluang usaha

Tahap ini seorang wirausahawan melakukan survey atau pengamatan secara langsung di lapangan untuk mendapatkan informasi mengenai kondisi potensi pasar yang ada. Hal ini dapat dilakukan dengan wawancara, referensi para pedagang, referensi konsumen/masyarakat. Setelah mendapatkan banyak informasi, selanjutnya wirausaha akan menyimpulkan, bagaimanakah permintaan pasar? Bagaimanakah para pesaingnya?, produk apakah yang saat ini digemari konsumen? Bagaimanakah dengan harga yang dapat dijangkau konsumen dan lain sebagainya.

#### b. Tahap penentuan jenis usaha

Kesimpulan hasil survey atau pengamatan dapat digunakan untuk menentukan jenis usaha apa yang sebaiknya saat ini dibuka. Ketepatan memilih jenis usaha sangat berpengaruh pada keberhasilan usaha. Pemilihan usaha tentu saja harus berdasarkan beberapa pertimbangan, antara lain:

- 1) Modal
- 2) Bahan baku yang tersedia
- 3) Ketersediaan tenaga kerja
- 4) Lokasi usaha

- 5) Konsumen potensial
  - 6) Selera pasar
  - 7) Daya beli konsumen
- c. Tahap study kelayakan usaha

Tahap ini ada beberapa aspek sebagai bahan studi kelayakan usaha untuk menentukan layak tidaknya usaha yang akan dibuka/dipilih.

1) Aspek pasar dan sasaran

Aspek pasar memfokuskan diri pada tingkat persaingan usaha sejenis. Secara teoritis menunjukkan bahwa semakin banyak pesaing sejenis, akan mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha. Hal ini banyak faktor risiko yang harus ditanggung oleh seorang wirausahawan. Sebab kesalahan menentukan jenis usaha, maka risiko kegagalan usaha semakin besar dan sebaliknya.

Sedangkan dari aspek pasar sasaran terfokus pada kelompok pasar tertentu yang ingin dipenuhi kebutuhan dan keinginannya dari produk yang akan ditawarkan. Dengan mengetahui secara tepat kelompok pasar (segmen pasar) yang hendak dilayani, sangat membantu bagi wirausahawan untuk menentukan jenis produk, harga produk, promosi dan pelayanannya

2) Aspek produk

Aspek ini terkait dengan jenis produk, mutu produk, bahan baku yang digunakan, tenaga kerja yang dipekerjakan, peralatan produksi, promosi maupun lokasi usaha yang strategis. Tidak kalah penting menyangkut penetapan harga jual produk yang dapat dijangkau konsumen/masyarakat.

### 3) Aspek modal

Wirausahawan sangat mempertimbangkan jumlah modal yang harus disediakan untuk membuka usaha. Hal ini berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi modal. Semakin besar serta beragam usaha dan produknya, tentu modal yang harus dikeluarkan jumlahnya besar. Contoh usahabengkel, usaha warung pecel lele, dimana besar modal berbeda sesuai dengan jenis usaha serta pengadaa alat dan produknya.

### 4) Aspek pengelolaan

Pada aspek ini siapa pemilik usaha, bagaimana pengelolaannya, siapa pengelola usahanya, pembagian kerja dan lain-lain

### 5) Tahap membuat proposal usaha

Jika memang diperlukan, maka sebaiknya membuat perencanaan usaha yang lebih dikenal dengan proposal usaha. Pada sementara orang yang telah berpengalaman sebagai wirausahawan kadang-kadang proposal usaha tidak begitu diperlukan lagi, tetapi mereka mempunyai rencana usaha tidak tertulis namun berdasarkan pengalaman yang sudah pernah dialami.

## H. Lokasi

### 1. Definisi Lokasi Usaha

Untuk menjalankan kegiatan usaha diperlukan tempat usaha yang dikenal dengan lokasi. Lokasi penting sebagai tempat menjalankan aktivitas yang melayani konsumen (nasabah/pelanggan, aktivitas produksi, aktivitas penyimpanan).

Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajang barang-barang dagangannya. Konsumen dapat melihat langsung barang yang diproduksi atau dijual baik jenis, jumlah maupun harganya. Dengan demikian, konsumen dapat lebih mudah memilih dan bertransaksi atau melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan secara langsung

Beragam lokasi dapat disesuaikan dengan kebutuhan. Pendirian suatu lokasi harus memikirkan nilai pentingnya, karena akan menimbulkan biaya. Penentuan lokasi juga harus tepat sasaran karena lokasi yang tepat akan memberikan berbagai keuntungan, baik dari segi finansial maupun non finansial. Keuntungan yang diperoleh dengan lokasi yang tepat yaitu:<sup>28</sup>

- a. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen dapat lebih memuaskan
- b. Kemudahan dalam memperoleh tenaga kerja yang diinginkan baik jumlah maupun kualifikasinya
- c. kemudahan dalam memperoleh bahan baku atau bahan penolong dalam jumlah yang diinginkan secara terus menerus

---

<sup>28</sup> Kasmir, *Kewirausahaan, ...* hlm. 129-131.

- d. Kemudahan untuk memperluas lokasi usaha karena biasanya sudah diperhitungkan untuk usaha perluasan lokasi sewaktu-waktu
- e. Memiliki nilai atau harga ekonomi yang lebih tinggi di masa yang akan datang
- f. Meminimalkan terjadinya konflik terutama dengan masyarakat dan pemerintah setempat.

Selain itu tata letak perlu juga dipikirkan sebagai tempat melakukan kegiatan usaha. Tata letak dikenal dengan nama layout. Layout yang perlu dilakukan adalah bentuk tempat usaha, tempat parker atau yang lain. Kemudian layout ruangan beserta isinya seperti meja, kursi, dan peralatan lainnya.

Penentuan layout juga perlu dilakukan secara cermat dengan mempertimbangkan berbagai faktor, seperti keamanan, kenyamanan, keindahan, efisiensi biaya, fleksibilitas, dan pertimbangan lainnya. Dengan adanya lay out akan diperoleh berbagai keuntungan, yaitu:

- a. Ruang gerak untuk beraktivitas dan pemeliharaan memadai. Artinya suatu ruangan didesain sedemikian rupa sehingga tidak terkesan sumpek. Kemudian, layout harus memudahkan untuk melakukan pemeliharaan tempat usaha.
- b. Pemakaian ruangan menjadi efisien. Artinya pemakaian ruangan harus dilakukan secara optimal, jangan sampai ada ruangan yang tidak terpakai karena hal ini akan menimbulkan biaya.

- c. Aliran material menjadi lancar. Artinya, jika layout dibuat secara benar sehingga produksi menjadi tepat waktu dan tepat sasaran.
- d. Layout yang tepat memberikan keindahan, kenyamanan, kesehatan, dan keselamatankera yang lebih baik sehingga memberikan motivasi yang tinggi kepada karyawan. Di samping itu, pelanggan atau konsumen pun betah berbelanja atau berurusan dengan perusahaan.

## **2. Pertimbangan penentuan lokasi**

Penentuan lokasi harus dilakukan dengan pertimbangan yang matang. Kesalahan dalam menentukan lokasi akan berakibat fatal bagi suatu usaha. Masing-masing lokasi memiliki pertimbangan sendiri., misalnya apakah lokasi harus dekat dengan konsumen dan bahan baku. Lokasi yang terlalu jauh dari bahan baku akan menambah beban biaya, baik biaya transportasi maupun biaya lainnya. Oleh karena itu, penentuan harus tepat sasaran dengan berbagai pertimbangan.

Secara umum pertimbangan untuk menentukan lokasi adalah<sup>29</sup>

- a. Jenis usaha yang di jalankan
- b. Dekat konsumen atau pasar
- c. Dekat dengan bahan baku
- d. Ketersediaan tenaga kerja
- e. Sarana dan prasarana (transportasi, listrik, dan air)
- f. Kondisi adat istiadat, budaya dan sikap masyarakat setempat

---

<sup>29</sup> Ibid,... hlm.132-133

Dalam menentukan tempat usaha, perlu dipertimbangan aspek efisiensi dan efektivitasnya. Lokasi tempat usaha harus mudah terjangkau dan efisien baik bagi pengusaha dan konsumen. Untuk menentukan lokasi atau tempat usaha ada beberapa alternatif<sup>30</sup>

- a. Membangun bila ada tempat yang strategis
- b. Membeli atau menyewa bila lebih strategis dan menguntungkan
- c. Kerja sama bagi hasil, bila memungkinkan.

## **I. Pemasaran**

### **1. Definisi pemasaran**

Pemasaran menurut Kotler dan Lane merupakan suatu proses sosial yang di dalamnya terdapat individu dan kelompok yang mendapat apa yang dibutuhkan dan diinginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dari pihak lain.<sup>31</sup> Pemasaran merupakan kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar atau berarti bekerja dengan pasar untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia.

Pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan melalui proses itu individu-individu dan kelompok-kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu dan kelompok lain. Sedangkan pemasar adalah seorang yang berusaha memperoleh sumber daya yang orang lain dan

---

73. <sup>30</sup> Suryana, *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses, ...*, hlm.

<sup>31</sup> Rhenald Kasali, *Modul Kewirausahaan*, (Jakarta: Hikmah (PT Mizan Pulika), hlm. 143

mau menawarkan sesuatu yang bernilai sebagai imbalannya. Pemasar berusaha memperoleh tanggapan dari pihak lain, baik untuk menjual sesuatu atau membeli sesuatu.

Sedangkan analisis pemasaran adalah analisis, perencanaan, penerapan, dan pengendalian terhadap program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran dan hubungan yang menguntungkan dengan pasar sasaran dengan maksud untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi. Tugas manajemen pemasaran adalah mempengaruhi tingkat jangkauan waktu dan komposisi permintaan dalam suatu cara sehingga membantu organisasi untuk mencapai sasarannya.<sup>32</sup>

## **2. Konsep Pemasaran**

Konsep pemasaran adalah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa keinginan dan kebutuhan konsumen harus dipenuhi. Terdapat lima konsep pemasaran yang bersaing satu sama lain yang merupakan landasan bagi kegiatan pemasaran perusahaan.

### **a. Konsep produksi**

Konsep produksi berpendapat bahwa para pelanggan akan menyukai produk-produk yang tersedia secara luas dan harganya murah. Manajemen dalam organisasi yang berorientasi pada produksi, akan mengerahkan segenap upayanya untuk mencapai efisiensi produksi yang tinggi dan saluran distribusi yang luas

---

<sup>32</sup> Danang Sunyoto, *Kewirausahaan Untuk Kesehatan*, ..., hlm.129-132.

b. Konsep produk

Konsep produk berpendapat bahwa konsumen akan menyukai produk-produk yang memberikan kualitas, penampilan dan ciri-ciri yang terbaik. Manajemen dalam organisasi yang berorientasi pada produk demikian memusatkan energi mereka untuk membuat produk yang baik dan terus menerus meningkatkan mutu produk tersebut.

c. Konsep penjualan

Konsep penjualan pendekatan umum lainnya yang dipakai oleh banyak perusahaan terhadap pasar. Konsep penjualan berpendapat bahwa para konsumen jika dibiarkan sendiri biasanya tidak akan membeli produk-produk dari organisasi tersebut. Oleh karena itu organisasi harus melakukan kegiatan penjualan yang agresif dan usaha promosi yang gencar. Konsep penjualan beranggapan para konsumen biasanya menunjukkan kemauan membeli yang lemah dan penolakan dan perlu dibujuk atau diperlakukan dengan ramah dan sabar agar mereka lebih bernafsu membeli.

d. Konsep pemasaran

Konsep pemasaran berpendapat bahwa kunci untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi terdiri dari penentuan keinginan dan kebutuhan pasar sasaran dan penyerahan produk yang memuaskan secara lebih efektif dibandingkan para pesaing. Jadi konsep pemasaran adalah suatu orientasi terhadap keinginan dan kebutuhan pelanggan, didukung oleh usaha

pemasaran secara terpadu yang ditunjukkan untuk membangkitkan kepuasan pelanggan sebagai kunci untuk memenuhi tujuan organisasi

e. Konsep pemasaran bersifat kemasyarakatan

Konsep ini berpegang pada asumsi bahwa tugas organisasi adalah menentukan keinginan, kebutuhan dan minat pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan dengan cara lebih efektif dan efisien dari para pesaing sedemikian rupa sehingga dapat menjamin atau mendorong kesejahteraan konsumen dan masyarakat.

## **J. Pengalaman**

Menurut Duchesneau wirausaha yang berhasil adalah mereka yang dibesarkan oleh orang tua yang juga wirausaha, karena mereka memiliki pengalaman luas dalam usaha. Pentingnya pengalaman pada keberhasilan usaha skala kecil. Haswell menyatakan bahwa alasan utama kegagalan usaha adalah kurangnya kemampuan manajerial dan pengalaman. Wood berpendapat kurangnya pengalaman adalah salah satu penyebab kegagalan usaha.

Kim mengemukakan bahwa 30% wirausaha yang berhasil tidak memiliki pengalaman kerja, dibanding dengan hanya 3% pada wirausaha tidak berhasil. Berarti, seorang dengan pengalaman kerja tidak terlalu penting artinya bagi keberhasilan.

Dari pendapat para ahli dapat disimpulkan bahwa pengalaman dalam mengelola usaha memberi pengaruh pada keberhasilan usaha skala kecil. Pengalaman ini bisa diperoleh berdasarkan pola pengasuhan orang tua yang

berprofesi wirausaha, atau dari penganal mengelola usaha sebelumnya. dapat disimpulkan bahwa penganal dalam berusaha diperoleh bila seseorang terlibat secara langsung dalam kegiatan-kegiatan usaha. Seseorang yang belum pernah terlibat dengan kegiatan usaha tidak memiliki penganal mengelola usaha. Dengan demikian, tingkat keterlibatan seseorang dalam suatu kegiatan usaha bisa menjadi tolak ukur penganal dalam berusaha.<sup>33</sup>

Adapun kegunaan dari penganal adalah sangat berguna bagi pengusaha dalam menentukan usaha yang dimasukinya. Penganal tersebut dapat diperoleh dari penganal pribadi, atau penganal orang lain yang telah berhasil dalam melakukan usaha. Penganal ini merupakan pedoman atau guru agar tidak melakukan kesalahan dalam menjalankan usahanya.<sup>34</sup>

## **K. Kewirausahaan Dalam Pandangan Islam**

Kewirausahaan dalam islam dikaitkan dengan dua hal yaitu ibadah atau syariah dan akhlak. Dalam ibadah lebih dikaitkan dengan muamalah hubungan antar sesama manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam muamalah terdapat jual beli, sewa menyewa, pinjam meminjam, kerjasama di bidang ekonomi dan sebagainya. Dalam penelitian ini kegiatan usaha warung kopi berkaitan dengan kegiatan muamalah jual beli.

Kewirausahaan juga berhubungan dengan akhlak. Akhlak ruang lingkupnya meliputi akhlak kepada Allah, akhlak kepada sesama manusia dan

---

<sup>33</sup> Benedita Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian, ...*, hlm.38-39

<sup>34</sup> Kasmir, *Kewirausaha, ...* hlm37-39

akhlak kepada lingkungan alam (flora dan fauna). Akhlak dikelompokkan menjadi dua yaitu akhlak baik dan akhlak buruk. Akhlak baik atau terpuji meliputi kreatif, produktif, dan inovatif. Ketika akhlak tersebut merupakan jiwa dan roh dari kewirausahaan artinya seorang wirausahawan yang sukses pasti mempunyai tiga sifat dan sikap tersebut.<sup>35</sup>

## 1. Ayat Al Qur'an yang berkaitan dengan kewirausahaan

### Surat Al Qashash ayat 77

وَأَنْتَعِمَ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ صَلَّى وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا صَلَّى  
وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ صَلَّى وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ صَلَّى إِنَّ اللَّهَ لَا  
يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

“Dan carilah atas apa yang telah dikaruniakan Allah kepadamu untuk kepentingan kehidupan akhiratmu tetapi janganlah kamu melupakan kepentingan duniamu dan berbuat baiklah sebagaimana Allah berbuat baik kepadamu dan janganlah kamu membuat kerusakan di atas bumi, sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”

Ayat diatas memerintahkan umat Islam agar mampu menciptakan keseimbangan antara urusan dunia dan urusan akhirat. Keduanya harus sama-sama sukses seperti yang dipanjatkan setiap saat dan waktu ketika berdoa kepada Allah yaitu bahagia di dunia dan akhirat. Kebahagiaan dunia tidak lepas dari keberadaan harta benda. Ketika Umar bin Khattab mengetahui sahabatnya yang bernama Usman bin Affan mendedahkan sebagian kekayaan untuk membantu syiar Islam dan melihat Abu Bakar ash Shidiq ikut menyerahkan harta hampir seluruhnya kepada rasulullah saw maka Umar bin Khattab mengatakan “Izzud

<sup>35</sup> Cholil Uman dan Tadlikhul Afkar, *Modul Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*, (Surabaya: IAIN Sunan Ampel Press, 2011), hlm.44-51

dun-ya bil mal wa izzul akhirah bin amalis shaleh” artinya kejayaan dunia itu karena mal atau harta dan kejayaan akhirat karena amal sholeh.

Ucapan Umar bin Khatabb tersebut patut dijadikan pegangan dalam menumbuhkan semangat untuk mewujudkan kemapanan ekonomi karena kemapanan ekonomi sangat besar perannya dalam syiar Islam. Untuk meraih kemapanan ekonomi dibutuhkan kerja keras, etos kerja, tinggi, kreatif, produktif, dan inovatif. Semuanya tersebut hanya ada pada jiwa orang-orang yang mengembangkan wirausaha.

## **2. Hadis yang berkaitan dengan kewirausahaan.**

Diriwayatkan hadis riwayat Imam Muslim tentang pekerjaan yang paling baik, Rasulullah bersabda:

Artinya: Ya Rasulullah, pekerjaan apa yang paling baik? Rasulullah saw menjawab: Pekerjaan setorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan tiap-tiap jual beli yang baik. (HR. Muslim)

Hadits diatas dengan tegas menyatakan bahwa kerja dengan tangan sendiri atau wiraswasta adalah pekerjaan yang paling baik. Kata yang paling baik tersebut menunjukkan bahwa wiraswasta atau wirausaha nilainya lebih tinggi dibandingkan dengan profesi atau jenis pekerjaan yang lain. Kata yang laing baik terebut juga mengisyaratkan bahwa wiraswasta atau wirausaha merupakan caa dan jalan yang paling tepat untuk bisa mewujudkan kemapanan di bidang ekonomi karena dengan wirausaha seseorang benar-benar mengembangkan dan memberdayakan seluruh potensi yang ada, akal terus berfikir, kaki terus

melangkah dan tangan untuk berbuat dan berkreasi, disamping memanfaatkan waktu yang maksimal.

Dalam hadis tersebut disebutkan bahwa jual beli yang baik termasuk pekerjaan yang paling baik. Jual beli dalam bahasa lain adalah perdagangan dan bisnis. Jual beli atau bisnis dikatakan pekerjaan atau profesi yang paling baik karena dalam jual beli mengandung tolong menolong yang di dalamnya terdapat nilai kekeluargaan. Di samping dalam jual beli terdapat keuletan bagi pelaku jual beli. Dalam jual beli terdapat risiko yang besar diantaranya adalah kerugian, oleh karena itu tantangan yang dihadapi oleh orang yang berwirausaha lebih besar dari pada risiko yang ditanggung oleh orang yang menekuni profesi lain, demikian juga hasil yang diperoleh orang yang berwirausaha lebih besar dari pada hasil yang diperoleh orang yang menekuni pekerjaan selain wirausaha. dengan ungkapan lain bahwa apa yang diperoleh seseorang seimbang dengan usaha, pengorbanan dan risiko yang ditanggung. Bisnsi atau wirausaha membutuhkan kesungguhan, keuletan, dan kerja keras dan penuh risiko sehingga pantas hasilnya lebih besar. Oleh sebab itu jual beli termasuk wirausaha menjadi pekerjaan yang paling baik.

## L. Penelitian Terdahulu

Referensi yang digunakan dalam penelitian ini tidak hanya berdasarkan teori dari buku melainkan penulis juga melihat dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang kemudian dikaitkan dengan penelitian ini

Kadek Agus Suarmawan<sup>36</sup>, dalam penelitian ini terdapat enam variabel X yaitu (1) komitmen, (2) pengalaman, (3) keuangan, (4) lokasi usaha, (5) motivasi, dan (6) kemampuan usaha, sementara variabel Y yaitu Keberhasilan Usaha. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan faktor yang dominan mempengaruhi keberhasilan usaha. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan factorial Penelitian ini menggunakan populasi sebanyak 32 pengrajin. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner, kemudian diolah dengan teknik analisis faktor menggunakan program *spss 16 for windows*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat enam faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yakni, komitmen sebesar 73,522%, pengalaman sebesar 14,998%, keuangan sebesar 7,857%, lokasi usaha sebesar 2,336%, motivasi sebesar 0,909%, dan kemampuan usaha sebesar 0,376%. Dari keenam faktor tersebut yaitu faktor komitmen merupakan faktor yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha. Adapun persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini adalah, Persamaan : sama-sama menggunakan metode analisis faktor, sama-sama menggunakan variabel X, pengalaman dan lokasi usaha, dan variabel Y keberhasilan usaha. Perbedaan: studi kasus dilakukan pada usaha kerajinan ingka .

---

<sup>36</sup> Kadek Agus Suarmawan, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil (Studi Pada Usaha Kerajinan Ingka Di Desa Bulian, Kec. Kubutambahan)*, Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi (JJPE), Vol. 5, No.1, 2015.

Alfina Dewi Ratnasari<sup>37</sup>, pada penelitian ini diketahui variabel X meliputi (1) Modal Usaha, (2) Pengalaman Usaha, (3) Tingkat Pendidikan, (4) Tenaga Kerja. Dan variabel Y adalah Kesuksesan Bisnis Online. Pada penelitian ini teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara, kepustakaan dan kuisisioner dan alat analisis menggunakan uji asumsi klasik, analisis menggunakan uji asumsi klasik, analisis regresi berganda dan uji hipotesis. Hasil pengujian hipotesis secara keseluruhan uji keseluruhan uji silmutan membuktikan bahwa hipotesis berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. dan uji parsial hanya variabel modal usaha (X1) yang tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, dan untuk variabel pengalaman usaha (X2), tingkat pendidikan (3) dan tenaga kerja (X4) berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, dan faktor pengalaman usaha (X2) merupakan faktor yang paling berpengaruh dominan terhadap keberhasilan. selain itu koefisien korelasi menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap keberhasilan usaha berada pada pada tingkat hubungan yang sangat kuat. Dan pada pengujian koefisien determinasi diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha memiliki pengaruh besar yang berarti tingkat variabel diluar penelitian ini lebih rendah pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha. Adapun persamaan dan perbedaan pada penelitian ini meliputi, persamaan: sama-sama menggunakan variabel bebas (X) modal usaha dan pengalaman usaha., perbedaan: pada penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi berganda .

---

<sup>37</sup> Alfina Dewi Ratnasari, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online Shop di Kota Samarinda*, eJournal Administrasi Bisnis, Vol.5, No.1, 2017, hlm. 122-124

Lies Indriyatni<sup>38</sup>, dalam penelitian ini terdapat tiga variabel bebas yaitu meliputi faktor modal kerja (X1), faktor kemampuan/skill (X2), faktor lokasi (X3), dan satu variabel terikat yaitu keberhasilan usaha mikro dan kecil (Y). Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif, uji validitas, reabilitas, uji asumsi klasik, sedangkan pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi berganda. Dari penelitian ini dapat diketahui bahwa faktor modal kerja berpengaruh positif dengan tingkat signifikan sebesar 0.002 dan tingkat pengaruh sebesar 0.230. faktor kemampuan/skill berpengaruh positif dengan tingkat signifikansi sebesar 0.015 dan tingkat pengaruh sebesar 0.206. Faktor lokasi usaha berpengaruh positif dengan tingkat signifikan positif dengan tingkat signifikansi sebesar 0.003 dan tingkat pengaruh sebesar 0.240. secara simultan ketiga faktor terbukti berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil di wilayah Semarang Barat dengan tingkat adjusted R<sup>2</sup> sebesar 0.348 atau 34.8%. Adapun persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini adalah persamaan: sama-sama menggunakan variabel bebas yaitu faktor modal kerja dan variabel lokasi usaha, perbedaan: dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda dalam pengujian hipotesisnya.

Eny Sulistyowati dan Nining Sofiati Lestari<sup>39</sup>, Variabel dalam penelitian ini meliputi owner/manager (X1), strategi bisnis (X2), dan variabel kinerja atau Small Business Performance (Y). Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa

---

<sup>38</sup>Lies Indriyatni, *Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat*, Jurnal STIE Semarang, Vol.5, No.1, Februari 2013.

<sup>39</sup> Eny Sulistyowati dan Nining Sofiati Lestari, *Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Yogyakarta*, Jurnal Maksipreneur, Vol.VI, No.1, Desember 2016. hlm.24-36.

secara langsung pengaruh pada karakteristik kinerja manajer usaha kecil dan menengah di kota Yogyakarta tergolong kuat dengan nilai  $R^2$  0,224, atau 22,4%, pengaruh strategi bisnis terhadap kinerja bisnis usaha kecil dan menengah di daerah perkotaan dengan  $R^2$  nilai 0,049 atau 4,9%. Sementara itu, secara tidak langsung mempengaruhi karakteristik manajer. kinerja bisnis melalui strategi bisnis di kota Yogyakarta hanya memiliki nilai  $R^2$  nilai 0,080 atau 8,0%. Adapun persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini yaitu, persamaan: sama-sama menggunakan objek usaha mikro kecil, perbedaan: dalam penelitian ini menggunakan analisis *path* (jalur) dan menggunakan dua variabel bebas (X), yaitu: owner/manager dan variabel strategi bisnis, dan variabel terikat (Y) yaitu kinerja.

Edy Purwo Saputro, dalam penelitian ini menggunakan metode SEM dengan responden yaitu wirausaha wanita di Solo, dimana diketahui terdapat 5 faktor sebagai variabel yaitu faktor mikro, faktor makro, faktor kapabilitas, faktor nilai kerja, dan sukses faktor. Dari hasil penelitian tersebut diketahui bahwa sukses faktor wirausaha dipengaruhi oleh beberapa faktor sehingga identifikasi untuk setiap kasus memberikan gambaran yang berbeda. Hal ini mengidentifikasi bahwa generalisasi hasil dari temuan ini mengacu setting amatan wirausaha wanita di Solo. Di satu sisi temuan ini memberikan pemahaman tentang peran penting dari faktor mikro, makro, nilai kerja dan kapabilitas terhadap sukses faktor wirausaha, meski di sisi lain masih perlu eksplorasi terhadap faktor-faktor lain yang belum teridentifikasi dari penelitian ini. Adapun persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini, persamaan: sama-sama meneliti tentang

keberhasilan atau kesuksesan wirausaha, perbedaan: dalam penelitian ini menggunakan metode analisis SEM, dimana variabel yang dipakai yaitu faktor makro, mikro, kapabilitas, dan nilai kerja.

Adi Saputra dan Surahman Asti Mulasari<sup>40</sup>, penelitian ini merupakan penelitian *observasional analitik* dengan rancangan penelitian *cross sectional*. Subyek penelitian ini pengepul sampah yang berjumlah 39 orang. Dalam penelitian ini menggunakan alat ukur berupa kuisioner, panduan wawancara, dan lembar pengamatan. Variabel bebas penelitian ini adalah motivasi kerja, pengalaman, dan tingkat pendidikan pengepul sampah di Kota Yogyakarta. Variabel terikatnya adalah keberhasilan usaha pengepul sampah Kota Yogyakarta yang dilihat dari laba bersih berdasarkan UMK Kota Yogyakarta. Analisis data yang digunakan yaitu analisis univariat (deskriptif) dan analisis bivariat. Dari penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa ada pengaruh motivasi kerja terhadap keberhasilan usaha pengepul sampah di Kota Yogyakarta, sementara tidak ada pengaruh pengalaman usaha terhadap keberhasilan usaha pengepul sampah di Kota Yogyakarta, dan Ada pengaruh tingkat pendidikan terhadap keberhasilan usaha pengepul sampah di Kota Yogyakarta. Dari penelitian ini terdapat persamaan dan perbedaan, yaitu persamaan: sama-sama menggunakan variabel bebas (X) pengalaman usaha, perbedaan: dalam penelitian ini menggunakan analisis univariat (deskriptif) dan analisis bivariate.

---

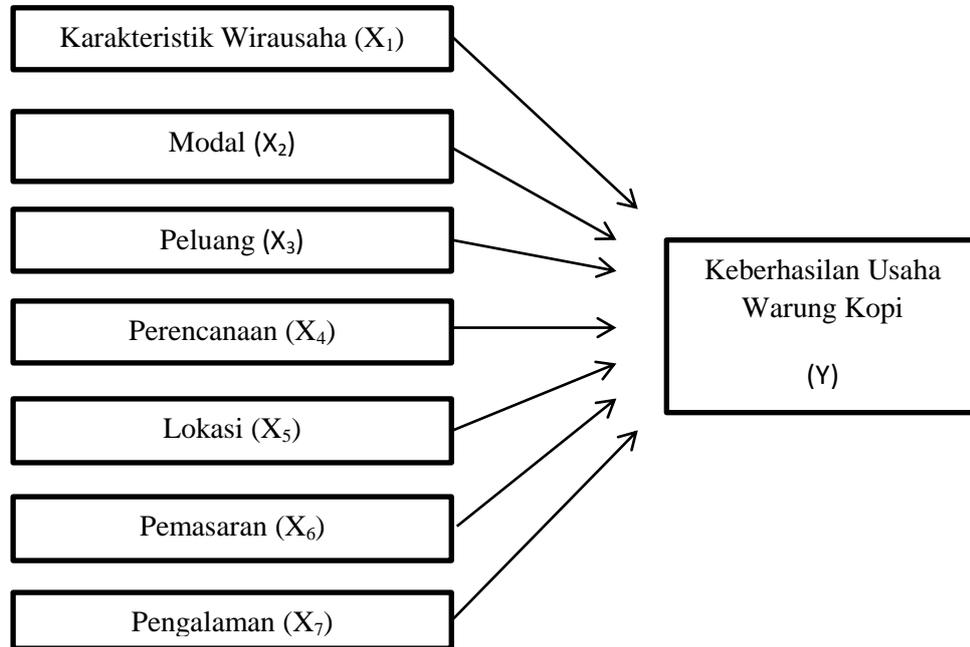
<sup>40</sup> Adi Saputra dan Surahman Asti Mulasari, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pengepul Sampah di Kota Yogyakarta*, Universitas Ahmad Dahlan, hlm. 44-54

Much. Imron dan Purwo Adi Wibowo<sup>41</sup>, pada penelitian ini keberhasilan usaha ditentukan dengan variabel X yaitu X1 Modal, X2 Jumlah Tenaga Kerja, X3 Tingkat Pendidikan, X4 Pengalaman, X5 Lama Jam Kerja dan dengan variabel Y yaitu Tingkat Keberhasilan Usaha. Populasi yang digunakan adalah seluruh pengusaha/pemilik/penjual warung nasi kucing di Kab. Jepara, menggunakan teknik sampling *cluster sampling* dengan jumlah sampel yang diambil sebanyak 97 responden. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh langsung dari responden. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner disertai wawancara. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda metode OLS dengan asumsi klasik (multikolinieritas, heteroskedastisitas dan normalitas). Pada proses analisis sampel nomor 3 dan 14 dikeluarkan dari analisis karena letak data outlier dan menyebabkan terjadinya heteroskedastisitas. Uji penyimpangan asumsi klasik memperlihatkan bahwa model regresi penelitian ini layak diinterpretasi. Kesimpulan penelitian adalah modal dan jumlah jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan tiga variabel lain jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan pengalaman tidak berpengaruh. Adapun persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini yaitu Persamaan : sama-sama menggunakan variabel Y yaitu keberhasilan/kesuksesan bisnis, Perbedaan : penelitian dilakukan pada bisnis ayam fillet di Kabupaten Bogor, Jawa Barat

---

<sup>41</sup> Much Imron dan Purwo Adi Wibowo, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha (Studi Pada Warung "Nasi Kucing")*, Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis, Vol.5, 2008.

### M. Kerangka Konseptual



### N. Hipotesis

Diduga faktor karakteristik wirausaha, modal, peluang, perencanaan, lokasi, pemasaran, pengalaman merupakan faktor yang menjadi keberhasilan warung kopi di Kabupaten Tulungagung.