

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kewirausahaan

1. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira, berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu, ini baru dari segi etimologi (asal usul kata).¹

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya serta memasarkannya.²

Sedangkan menurut pandangan seorang pemodal, wirausaha adalah seorang yang menciptakan kesejahteraan buat orang lain yang menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber daya-sumber daya, mengurangi pemborosan dan membuka lapangan kerja yang disenangi oleh masyarakat.³

Beberapa definisi di atas secara umum dapat diartikan bahwa wirausaha adalah perintis dan pengembang perusahaan yang berani mengambil risiko dengan cara mengelola sumber daya manusia, material, dan finansial untuk mencapai keberhasilan tertentu yang diinginkan.⁴

2. Tujuan Kewirausahaan

Adapun tujuan kewirausahaan adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas.
- b. Mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.

¹ Basrowi, Kewirausahaan, Graia Indonesia, Bogor, 2011, hlm.1.

² Basrowi, Loc. Cit.

³ Ibid., hlm. 3-4.

⁴ Suryana, Kewirausahaan, Salemba Empat, Jakarta, 2006, hlm. 46.

- c. Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan dikalangan masyarakat yang mampu, andal dan juga unggul.
- d. Menumbuh kembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat.⁵

3. Karakteristik Kewirausahaan

Karakteristik kewirausahaan pada umumnya terlihat pada waktu wirausahawan berkomunikasi dalam rangka mengumpulkan informasi dan pada waktu menjalin hubungan dengan para relasi bisnisnya. Karakteristik kewirausahaan yang perlu dimiliki dan dikembangkan antara lain sebagai berikut:

- a. Berwatak luhur
- b. Kerja keras dan disiplin
- c. Mandiri dan realistis
- d. Prestatif dan komitmen tinggi
- e. Berpikir positif dan bertanggung jawab
- f. Dapat mengendalikan emosi
- g. Tidak ingkar janji, menepati janji dan waktu
- h. Belajar dari pengalaman
- i. Memperhitungkan risiko
- j. Merasakan kebutuhan orang lain
- k. Bekerja sama dengan orang lain
- l. Menghasilkan sesuatu untuk orang lain
- m. Memberi semangat orang lain
- n. Mencari jalan keluar bagi setiap permasalahan
- o. Merencanakan sesuatu sebelum bertindak.⁶

⁵ Basrowi, Op. Cit., hlm. 7.

⁶ Ibid., hlm.10.

Sedangkan menurut By Grave, karakteristik kewirausahaan meliputi 10 D berikut:

- a. **Dream**, yaitu seorang wirausaha yang mempunyai visi keinginan terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya serta mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya.
- b. **Decisiveness**, yaitu seorang wirausaha yang tidak bekerja lambat. Mereka membuat keputusan secara cepat dan penuh perhitungan. Kecepatan dan ketepatan mengambil keputusan adalah faktor kunci dalam kesuksesan bisnisnya.
- c. **Doers**, yaitu seorang wirausaha dalam membuat keputusan akan langsung menindak lanjuti. Mereka melaksanakan kegiatannya secepat mungkin dan tidak menunda-nunda kesempatan yang baik dalam bisnisnya.
- d. **Determination**, yaitu seorang wirausaha melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian. Rasa tanggung jawabnya tinggi dan tidak mau menyerah, walaupun dihadapkan pada halangan dan rintangan yang tidak mungkin dapat diatasi.
- e. **Dedication**, yaitu seorang wirausaha dedikasi terhadap bisnisnya sangat tinggi, kadang-kadang mengorbankan kepentingan keluarga untuk sementara, tidak mengenal lelah, dan semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan semata-mata untuk kegiatan bisnisnya.
- f. **Devotion**, yaitu mencintai pekerjaan bisnisnya dan produk yang dihasilkannya.
- g. **Details**, yaitu seorang wirausaha sangat memerhatikan faktor-faktor kritis secara rinci. Tidak mengabaikan faktor kecil yang dapat menghambat kegiatan usahanya.
- h. **Destiny**, yaitu bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya, bebas dan tidak mau tergantung kepada orang lain.
- i. **Dollars**, seorang wirausaha tidak mengutamakan mencari kekayaan, motivasinya bukan karena uang. Uang dianggap sebagai ukuran

kesuksesan bisnisnya dan berasumsi jika berhasil dalam bisnisnya maka pantas mendapatkan laba, bonus, atau hadiah.

- j. **Distribute**, yaitu bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang kepercayaan yaitu orang-orang yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses dalam bidang bisnis.⁷

B. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Kecil, Mikro dan Menengah, pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil dan menengah melalui pemberian fasilitas bimbingan pendampingan dan bantuan perekonomian untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha kecil, mikro dan menengah.⁸

Sedangkan usaha merupakan kegiatan dengan menggerakkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud, pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu: bermacam-macam telah ditempuh untuk mencukupi kebutuhan hidup, meningkatkan mutu pendidikan, kegiatan di perdagangan (dengan maksud mencari untung), perdagangan, perusahaan, perkayuan mengalami kemajuan di bidang busana muslim berkembang pesat.⁹

Usaha merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa keuntungan, upah atau laba usaha. Misalnya seseorang mempunyai keahlian dalam reparasi atau perbaikan mesin motor. Dengan keahlian tersebut, seseorang membuka usaha bengkel untuk mendapatkan laba. Usaha yang dilakukan terus menerus dan telaten akan

⁷ Ibid., hlm. 10-11.

⁸ Pasal 1 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

⁹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Balai Pustaka, Jakarta, 1993, hlm. 1112.

menjadi sebuah usaha yang tetap, apabila sudah berkembang usaha tersebut dapat berubah menjadi sebuah perusahaan yang besar.

Banyak konsep yang dikemukakan oleh para ahli ekonomi dan manajemen modern tentang cara meraih keberhasilan usaha dalam mempertahankan eksistensinya secara dinamis. Keberhasilan suatu perusahaan sangat bergantung pada kemampuan internal. Secara internal, perusahaan perlu memiliki kompetensi khusus yang dicari dari kemampuan internal, kompetensi inti, rahasia wirausahawan, yaitu kreativitas dan inovasi.¹⁰ Pada dasarnya, seorang wirausahawan harus mampu melihat suatu peluang untuk mencapai keuntungan serta kelanjutan usahanya. Wirausahawan harus mampu mengambil risiko dengan mengadakan pembaruan dan harus pandai melihat ke depan dengan mengambil pelajaran dari pengalaman diwaktu lampau, ditambah dengan kemampuan menerima serta memanfaatkan kenyataan yang ada.¹¹

Dalam pandangan Islam, perintah untuk berusaha hukumnya adalah wajib. Dan sesungguhnya Allah SWT telah melapangkan Bumi dan menyediakan banyak fasilitas agar manusia berusaha mencari sebagian dari rezeki yang disediakan bagi keperluan manusia. Dan telah menjadi sunnatullah bahwa siapa yang rajin bekerja, niscaya akan memperoleh hasil dari usahanya, sebaliknya siapa yang malas, niscaya akan rugi dan tidak akan mendapatkan apa-apa.¹²

Dalam Al-Qur'an disebutkan:

وَلَا تَتَمَنَّوْا مَا فَضَّلَ اللَّهُ بِهِ بَعْضُكُمْ عَلَى بَعْضٍ ۚ لِلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبُوا
وَلِلنِّسَاءِ نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبْنَ ۚ وَسْئَلُوا اللَّهَ مِنْ فَضْلِهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُلِّ شَيْءٍ
عَلِيمًا

¹⁰ Suryana, Kewirausahawan Kiat dan Proses Menuju Sukses, Salemba Empat, Jakarta, 2014, hlm. 236.

¹¹ Yuyus Suryana & Kartib Bayu, Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses, Kencana, Jakarta, 2010, hlm. 33.

¹² Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syari'ah dan Kewirausahaan*, CV. Pustaka Setia, Bandung, hlm. 250.

Artinya: “Dan janganlah kamu iri hati terhadap karuni yang telah diberikan Allah kepada sebagian kamu atas sebagian yang lain. (karena) bagi laki-laki ada bagian dari apa yang mereka usahakan, dan bagi perempuan (pun) ada bagian dari apa yang mereka usahakan. Mohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sungguh, Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.”¹³ (Q.S. An-Nisa’ [4]:32)

Telah jelas bahwa pada prinsipnya berusaha dan berikhtiyar itu wajib, agama tidaklah mewajibkan memilih sesuatu bidang usaha dan pekerjaan. Setiap orang dapat memilih usaha dan pekerjaan sesuai bakat, keterampilan, dan faktor lingkungan masing-masing, salah satu bidang pekerjaan yang dapat dipilih adalah perdagangan menurut tuntunan syari’at Allah dan Rasulullah. Pada prinsipnya, hukum jual/beli dagang dalam Islam adalah halal. Prinsip hukum ini ditegaskan dalam Al-Qur’an dan Sunnah serta Ijma’ ulama.¹⁴

Dalam Al-Qur’an diterangkan oleh Allah SWT:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”¹⁵ (Q.S. Al-Baqarah [2]:275).

Rifa’ah bin Raff mewartakan:

ان النبي ص.م. سئل. اي الكسب اطيب؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور (رواه البزار)

Artinya: “Bahwa Nabi SAW ditanyai, ‘Mata pencaharian apakah yang paling baik?’ Jawabnya, ‘Seseorang dengan tangan-tangannya sendiri dan setiap jual-beli yang bersih’.”¹⁶ (H.R. Al-Bazzar)

Para ulama sepakat mengenai kebolehan berjual-beli (dagang) sebagai perkara yang telah dipraktikkan sejak zaman Nabi SAW hingga masa kini.¹⁷

¹³ Al-Qur’an Surat An-Nisa’ ayat 32, Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Pentafsir Al Qur’an, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, CV Penerbit Diponegoro, Bandung, 2005, hlm. 66.

¹⁴ Nana Herdiana Abdurrahman, Op. Cit., hlm. 252.

¹⁵ Al-Qur’an Surat Al-Baqarah ayat 275, Yayasan Penyelenggara Penterjemah Pentafsir Al-Qur’an, *Al-Jumanatul Ali Al-Qur’an dan Terjemahnya*, CV Penerbit J-ART, Bandung, 2004, hlm. 48.

¹⁶ Nana Herdiana Abdurrahman, Loc. Cit.

Dalam rangka menggalakkan usaha perdagangan, lebih jauh Rasulullah SAW bersabda:

التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء (رواه الترمذی والحاكم)

Artinya: “ Pedagang yang jujur lagi terpercaya, bersama-sama para Nabi, orang-orang yang benar dan para syuhada.”¹⁸ (H.R. Tirmidzi dan Hakim).

Semua keterangan tersebut mengungkapkan kepada kita bahwa usaha perdagangan bukan saja halal, melainkan mulia apabila dilakukan dengan jujur dan benar berdasarkan prinsip-prinsip agama.¹⁹

2. Proses Kewirausahaan dari Awal-Akhir

Wirausahawan yang sedang memulai usaha dan ingin mengembangkan usahanya akan melalui proses sebagai berikut:

a. Proses Awal Kewirausahaan

Seseorang yang memiliki kemauan berusaha biasanya diawali dengan adanya suatu tantangan. Kewirausahaan diawali dengan tantangan sebagai aksioma. Ada tantangan, maka ada usaha untuk berpikir kreatif dan bertindak inovatif. Ada usaha pasti ada tantangan, dan seterusnya. Bila tidak ada tantangan, tidak akan ada usaha, yaitu berpikir kreatif dan inovatif. Sebenarnya, dalam kehidupan kita, banyak tantangan yang akan dihadapi, ada yang dapat diatasi atau dicari pemecahannya ada yang tidak dapat diatasi, bergantung pada kemauan dan kemampuan seseorang untuk menghadapi dan mengatasi tantangan tersebut.²⁰

b. Proses Perkembangan Kewirausahaan

Setiap wirausahawan ingin berkembang, menurut Carol Noore yang dikutip oleh Bygrave, proses pengembangan kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik internal maupun eksternal, seperti pendidikan,

¹⁷ Ibid., hlm. 253.

¹⁸ Nana Herdiana Abdurrahman. Loc. Cit.

¹⁹ Nana Herdiana Abdurrahman, Loc. Cit

²⁰ Suryana, Op. Cit., hlm. 98-100.

sosiologi, organisasi, kebudayaan, dan lingkungan. Faktor-faktor tersebut membentuk locus of control, kreativitas, inovasi, implementasi, dan pertumbuhan sehingga dapat membuat seseorang berkembang menjadi wirausahawan yang besar. Secara internal, inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti: toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sementara itu, faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi diantaranya model peran, aktivitas dan peluang. Oleh karena itu, kewirausahaan berkembang, maju, dan tumbuh melalui proses yang dipengaruhi oleh lingkungan, organisasi, dan keluarga.²¹

c. Proses Pertumbuhan Kewirausahaan

Ada tiga ciri penting pada proses pertumbuhan kewirausahaan, yaitu mencakup hal-hal sebagai berikut:

- 1) Tahap imitasi dan duplikasi
- 2) Tahap duplikasi dan pengembangan
- 3) Tahap dalam menciptakan sendiri terhadap barang dan jasa baru yang berbeda.²²

Pada tahap pertama, yaitu proses imitasi dan duplikasi. Para wirausahawan mulai meniru ide dari orang lain. Keterampilan pada tahap awal ini diperoleh melalui pengamatan dan pengalaman pribadi, baik dari lingkungan keluarga maupun orang lain.²³

Tahap kedua, duplikasi dan pengembangan. Para wirausahawan mulai mengembangkan ide-ide barunya. Meskipun dalam tahap ini terjadi pengembangan yang lambat dan cenderung kurang dinamis, namun ada sedikit perubahan.²⁴

Tahap ketiga, menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Melalui ide-ide sendiri, mereka menciptakan sendiri sesuatu yang baru dan berbeda sampai terus berkembang. Pada tahap ini,

²¹ Ibid., hlm. 101-102.

²² Ibid., hlm. 103.

²³ Suryana, Loc. Cit.

²⁴ Suryana, Loc. Cit.

wirausahawan biasanya mulai merasakan kebosanan dengan proses produksi yang ada, keingintahuan dan ketidaktahuan terhadap hasil yang sudah ada, mulai timbul sehingga tercipta semangat dan keinginan untuk mencapai hasil yang lebih unggul.²⁵

3. Teknik Pengembangan Usaha

Teknik pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa hal, yaitu:

a. Perluasan Skala Ekonomi

Perluasan skala ekonomi dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi dan tempat usaha. Ini dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang, yang berarti skala usaha yang ada ekonomis. Sebaliknya bila peningkatan output mengakibatkan peningkatan biaya jangka panjang, maka tidak baik untuk dilakukan. Dengan kata lain, bila produk barang dan jasa yang dihasilkan sudah mencapai titik yang efisien, maka memperluas ekonomi tidak bisa dilakukan, sebab akan mendorong kenaikan biaya.²⁶

b. Perluasan Cakupan Usaha

Cara ini bisa dilakukan dengan cara menambah jenis usaha baru, produk dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang diproduksi, serta dengan teknologi berbeda. Misalnya, usaha jasa angkutan kota diperluas dengan usaha jasa bus pariwisata, usaha jasa pendidikan diperluas dengan usaha jasa pelatihan, dan kursus-kursus. Dengan demikian, lingkup usaha ekonomis dapat didefinisikan sebagai suatu diversifikasi usaha ekonomis yang ditandai oleh biaya produksi total bersama dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih kecil dari pada penjumlahan biaya produksi dari masing-masing produk itu apabila diproduksi secara terpisah.²⁷

c. Memelihara Sirit Usaha

²⁵ Suryana, Loc. Cit.

²⁶ Basrowi, Op. Cit., hlm. 157.

²⁷ Ibid., hlm. 158.

Untuk mendorong perilaku kreatif agar wirausahawan memperoleh keuntungan di pasar dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Mendidik wirausahawan tentang pelayanan perusahaan khusus tentang alasan mereka membeli produk dan jasa, tentang masalah yang dihadapi pelanggan, dan tentang apa kebutuhan serta keinginan yang spesifik dari pelanggan.²⁸
- 2) Mendidik wirausahawan tentang nilai-nilai perbaikan produk dan pemasarannya, tentang proses distribusi dan perbaikan teknik produksinya untuk dapat bersaing.²⁹
- 3) Menciptakan iklim kerja yang positif yang mendorong terciptanya ide-ide baru.³⁰

d. Menumbuhkan Semangat Mengembangkan Peluang Usaha

Sebagai negara yang berkembang, Indonesia termasuk masih kekurangan wirausahawan. Hal ini dapat dipahami karena kondisi perekonomian yang belum dapat menunjang kebutuhan pada sektor ekonomi. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi dan kemajuan suatu negara adalah para wirausahawan. Wirausahawan adalah seorang yang menciptakan sebuah bisnis yang berhadapan dengan resiko dan ketidakpastian bertujuan untuk memperoleh profit dan mengalami pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan. Banyak kesempatan untuk berwirausaha bagi setiap orang yang jeli melihat potensi dan peluang bisnis yang ada. Karier wirausahaan dapat mendukung kesejahteraan serta memberikan banyak pilihan barang ataupun jasa bagi konsumen, baik dalam maupun luar negeri.³¹

e. Kiat-Kiat Sukses Berwirausaha

²⁸ Ibid., hlm. 159.

²⁹ Basrowi, Loc. Cit.

³⁰ Basrowi, Loc. Cit.

³¹ Basrowi, Loc. Cit

Memulai usaha memang sangat sulit. Tidak hanya diperlukan modal, tetapi juga tekad, keterampilan, pengetahuan, naluri dan ketekunan maupun yang lainnya.

Berikut beberapa kiat-kiat sukses berwirausaha yang bisa dijadikan acuan bagi yang baru memulai berwirausaha maupun yang telah menjalani usaha:

- 1) Ketekunan
- 2) Berani mengambil resiko
- 3) Terampil
- 4) Tidak putus asa
- 5) Berdo'a
- 6) Berani berubah
- 7) Pandai mengelola
- 8) Pintar
- 9) Kemauan terus belajar.³²

C. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengembangan

1. Faktor Pendukung dalam Pengembangan

Keberhasilan dalam berwirausaha dapat ditentukan oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut di antaranya adalah sebagai berikut:

a. Kemampuan dan Kemauan

Orang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan, tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaiknya orang yang memiliki kemauan dan dilengkapi dengan kemampuan akan menjadi orang yang sukses. Karena kemampuan saja tidak akan cukup bila tidak dilengkapi dengan kemauan.³³

b. Tekad yang Kuat dan Kerja Keras

³² Ibid., hlm. 161-163

³³ Suryana, Op. Cit., hlm. 108.

Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.³⁴

c. Kesempatan dan Peluang

Ada solusi ada peluang. Sebaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang, peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang datang.³⁵

d. Lokasi

Dalam memilih lokasi banyak hal yang harus dipertimbangkan dekat dengan sumber daya material, dekat dengan pasar sasaran, mudah mendapat tenaga kerja, mudah untuk fasilitas transportasi, mudah memperoleh bahan bakar, mudah memperoleh air dan masyarakat sekitar mau menerima.³⁶

e. Kualitas Produk

Usaha pada bidang manufaktur atau produksi harus memerhatikan betul kualitas, kontinuitas dan harga bahan baku yang dikirim oleh pemasok, serta teknologi produksi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk.³⁷

f. Hubungan dengan Pemasok dan Distributor

Jika produk dalam usaha sudah besar maka peran pemasok bahan mentah menjadi bagian yang sangat penting, karena tanpa pemasok, produksi tidak akan berjalan lancar. Demikian pula dengan distributor, jika usaha untuk memasarkan tidak langsung oleh produsen. Karena melalui distributor, produk yang dihasilkan dapat mencapai sasaran yang diharapkan.³⁸

g. Keuangan

³⁴ Ibid., hlm. 109.

³⁵ Suryana, Loc. Cit.

³⁶ Basrowi, Op. Cit., hlm. 64.

³⁷ Ibid., hlm. 65.

³⁸ Basrowi, Loc. Cit, hlm. 64-65.

Jangan pernah berpikir bahwa bisnis tanpa keuangan yang lancar itu bisa berhasil. Arus kas itu bagaikan aliran darah dalam tubuh. Bila arus kas tidak mengalir, maka bisnis akan berhenti dan mati. Jadi arus keuangan sangat penting bagi kelangsungan usaha.³⁹

h. Organisasi

Ibarat sebuah pohon yang memiliki batang yang kokoh dan kuat, organisasi usaha itu harus terstruktur dengan baik. Organisasi usaha juga tidak statis tetapi dinamis, kreatif, dan berwawasan ke depan.⁴⁰

i. Perencanaan

Usaha tanpa rencana berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas. Rencana menjadi faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha.⁴¹

j. Administrasi

Tanpa mencatat dan dokumentasi yang baik dan mengumpulkan serta mengelompokkan data administrasi, maka strategi, taktik dan perencanaan, pengembangan program-program, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya dilakukan berdasarkan perasaan saja.⁴²

k. 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 dan perizinan.
- 3) Situasi ekonomi dan politik.
- 4) Perkembangan budaya lokal yang harus diikuti.
- 5) Lingkungan sosial yang berbeda di setiap daerah.⁴³

l. Catatan Bisnis

³⁹ Hendro, Op. Cit., hlm. 48.

⁴⁰ Ibid., hlm. 49.

⁴¹ Hendro, Loc. Cit.

⁴² Ibid., hlm. 50.

⁴³ Hendro, Loc. Cit.

Banyak usaha yang sulit dan tidak berkembang hanya disebabkan karena wirausahawan yang tidak tahu sejauh mana bisnisnya berjalan. Catatan usaha atau bisnis akan membantu mengetahui sejauh mana wirausahawan dalam menjalankan usaha, sampai dimana, mengapa sampai di sini, karena apa begini dan lain-lain.⁴⁴

2. Faktor yang Menghambat Pengembangan

Dalam melakukan sebuah usaha, masalah dan hambatan akan muncul di manapun, baik usaha kecil, menengah maupun besar. Namun bila dapat mengelola dan mengatasinya, tujuan dapat tercapai. Setiap wirausahawan yang sukses pasti pernah mengalami kegagalan. Biasanya wirausahawan yang cerdas selalu bangkit dari setiap kegagalan yang dialaminya. Apabila wirausahawan tersebut berhenti mencoba lagi, wirausahawan tersebut gagal dalam usaha. Dan kegagalan usaha biasanya disebabkan karena berbagai hal, tetapi bila dikelompokkan akan terdapat tiga faktor utama penyebab kegagalan, yaitu:

- a. Kegagalan yang disebabkan oleh diri sendiri
- b. Kegagalan karena faktor dari luar dan anda berhenti mencoba (gagal).
- c. Kegagalan karena “bencana alam”.⁴⁵

Kegagalan usaha sering diartikan sebagai kesulitan uang/modal saja, namun sebenarnya lebih dari sekedar aspek uang atau modal saja. kegagalan yang sebenarnya adalah berhenti mencoba mengatasi masalah yang terjadi. Yang perlu diketahui dan ditelaah adalah semua berawal dari sebuah kelemahan.⁴⁶ Kendala yang umum dialami pengusaha adalah sebagai berikut:

a. Pengetahuan Dasar yang Dimiliki

Pengetahuan dasar tentang teknik dan cara mendirikan usaha diperlukan pengetahuan, wawasan dan pengalaman yang memadai

⁴⁴ Ibid., hlm. 51.

⁴⁵ Hendro, Loc. Cit.

⁴⁶ Hendro, Loc. Cit.

tentang usaha yang akan ditekuni. Merancang bussines plan adalah suatu keharusan. Bekal tekak, nekat, dan pengetahuan terbatas tidaklah cukup. Dengan bussines plan yang baik diharapkan usaha ini dapat berjalan.⁴⁷

b. Keterbatasan Waktu

Sering usaha industri dianggap sebagai pekerjaan sampingan, sebagai penambah keuangan keluarga. Hal-hal seperti ini dianggap tidak serius. Padahal waktu menjadi sangat berarti karena dapat dijadikan ukuran untuk menentukan laba-rugi. Semakin cepat pekerjaan selesai, semakin cepat dan besar laba diperoleh. Jadi membuka usaha ini jangan dianggap sebagai pekerjaan sampingan.⁴⁸

c. Modal Usaha

Modal usaha bukanlah masalah sederhana, karena menyangkut modal mental yang dimiliki pengusaha, yaitu semangat juang, keuletan, ketekunan dan kegigihan serta sikap mental yang kuat. Modal material, yaitu kebutuhan modal dalam bentuk uang, barang atau surat berharga yang dimiliki sebagai modal awal melaksanakan usaha. Modal pengetahuan yaitu modal agar lancar. Modal pengalaman menurut sebagian orang bahwa kunci suksesnya usaha adalah pengalaman. Jarang orang yang memulai usaha langsung sukses, tetapi diawali oleh pengalaman yang dimiliki. Modal keterampilan dan bakat, modal ini paling sederhana dan efektif karena dalam banyak hal yang bersifat alami. Kemampuan fisik ini di latar belakang oleh perasaan suka.⁴⁹

d. Lokasi yang Kurang Memadai

⁴⁷ Basrowi, Op. Cit., hlm. 62.

⁴⁸ Basrowi, Loc. Cit.

⁴⁹ Basrowi, Loc. Cit.

Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.⁵⁰

e. Kurangnya Pengawasan Peralatan

Pengawasan erat kaitanya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan peralatan perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif.⁵¹

f. Ketidakmampuan dalam Melakukan Peralihan Kewirausahaan.

Wirausahawan yang siap menghadapi dan melakukan perubahan tidak akan menjadi wirausahawan yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.⁵²

g. Kontradiktif antara AKU (pendidikan, latar belakang, pengalaman, dan kesukaan) dengan BISNIS itu sendiri dan ini suatu keharusan.

Bisnis itu long journey atau sebuah perjalanan panjang. Bisnis itu seperti soulmate atau teman hidup, sehingga bila hati dan diri anda tidak cocok dengan jenis usahanya, maka sudah pasti terjadi penolakan dari dalam hati dan pikiran anda.⁵³

h. Tidak Melakukan Riset dan Analisis Pasar

Bisnis yang tidak melakukan riset berarti bisnis yang asal-asalan atau cenderung nekat sehingga mudah sekali jatuh karena tidak ada link dengan pasarnya. Bisnis semacam ini tidak akan sulit berkembang.⁵⁴

i. Masalah Legalitas dan Perizinan

Usaha itu juga memerlukan surat izin dan legalitas, baik itu izin usaha, izin domisili, SIUP (Surat Izin Usaha Perusahaan) maupun HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) seperti merek dan nama

⁵⁰ Suryana, Op. Cit., hlm. 110.

⁵¹ Suryana, Loc. Cit.

⁵² Suryana, Loc. Cit.

⁵³ Hendro, Op. Cit., hlm. 51.

⁵⁴ Ibid., hlm. 52.

perusahaan. Bila tidak ada legalitas dan perizinan, maka usaha bisa saja disegel dan dilarang beroperasi.⁵⁵

j. Tidak Kreatif dan Inovatif

Kreativitas dan sikap inovasi adalah cara jitu untuk keluar dari tekanan persaingan. Tanpa kreativitas dan inovasi, bisnis anda mudah jatuh dan cenderung untuk bertarung harga sehingga menyebabkan tingkat keuntungan akan semakin kecil.⁵⁶

k. Cepat Puas Diri

Ingatlah kata-kata bijak berikut:”Pesaing tidak pernah tidur.” Pesaing itu seperti awan yang terlihat tidak bergerak tetapi bila tidak didekati sebenarnya mereka sedang bersaing.⁵⁷

l. One man show or “the boss not a leader”

Banyak wirausahawan yang bermental bossy (seorang bos) yang cenderung one man show atau saya adalah segala-galanya. Dalam proses pengambilan keputusan, tidak ada yang berani mengganggu gugat. Karyawan harus menuruti perintah, bukan diajak bekerja sama. Tipe ini biasanya otoriter, tidak pernah salah, dan jikalau ada masalah biasanya seperti kebingungan atau “kebakaran jenggot” sehingga dalam mengatasi masalah tidak mencari inti masalah.⁵⁸

D. Cara Menghindari Kegagalan dalam Berwirausaha

Adapun cara untuk menghindari kegagalan dalam berwirausaha adalah sebagai berikut:

1. Mengenali Bisnis Secara Mendalam

Wirausahawan memerlukan pengalaman yang relevan dalam bisnis yang akan didirikan. Dapatkan pendidikan terbaik yang mungkin diperoleh dibisnis sebelum membuka bisnis itu sendiri. Baca segala macam yang mungkin misalnya: majalah bisnis, jurnal niaga, dan segala

⁵⁵ Hendro, Loc. Cit,

⁵⁶ Ibid., hlm. 53,

⁵⁷ Hendro, Loc. Cit,

⁵⁸ Hendro, Loc. Cit,

sesuatu yang berhubungan dengan bisnis yang akan dimasuki. Hubungan pribadi dengan pemasok, pelanggan, perkumpulan bisnis dan kegiatan lainnya dalam industri yang sama adalah cara yang baik untuk memperoleh pengetahuan.⁵⁹

2. Mengembangkan Rencana Bisnis yang Matang

Untuk wirausahawan yang baru, rencana bisnis yang ditulis dengan baik adalah resep yang sangat penting untuk keberhasilan bisnis. Tanpa rencana bisnis yang matang, perusahaan berjalan tanpa arah yang jelas. Namun para wirausahawan yang cenderung menjadi orang yang cepat bertindak, sering kali langsung lompat kesuatu usaha bisnis tanpa meluangkan waktu untuk menyiapkan rencana tertulis yang meluangkan pokok-pokok kegiatan bisnisnya. Tetapi, rencana bisnis yang seksama dan informasi keuangan yang tepat merupakan hal yang kritis. Ini semua akan membantu dalam mengambil keputusan yang penting mengenai bisnis dan harus terus menerus memantau apa yang telah dicapai sesuai yang telah direncanakan.⁶⁰

3. Mengelola Sumber Daya Keuangan

Pertahanan terbaik dalam menghadapi persoalan keuangan adalah dengan mengembangkan sistem informasi keuangan dan kemudian menggunakan informasi tersebut untuk pengambilan keputusan-keputusan bisnis. Tidak ada wirausahawan yang dapat mengendalikan bisnisnya tanpa mengetahui kesehatan bisnisnya. Langkah pertama dalam mengelola bisnis secara efektif adalah dengan memiliki modal permulaan yang cukup. Beberapa wirausahawan mengandalkan petumbuhan penjualan untuk menutupi kebutuhan dana perusahaan, tetapi hal ini hampir belum pernah terjadi. Perusahaan yang sedang tumbuh biasanya lebih banyak memerlukan uang tunai dari pada yang dihasilkannya.⁶¹

⁵⁹ Basrowi, Op. Cit., hlm. 23-24.

⁶⁰ Ibid., hlm. 24.

⁶¹ Basrowi, Loc. Cit.

4. Memahami Laporan Keuangan

Setiap pemilik bisnis harus mengandalkan catatan dan laporan keuangan untuk mengetahui kondisi keuangan bisnisnya. Hampir selalu catatan-catatan ini hanya digunakan untuk keperluan pajak dan tidak dimanfaatkan sebagai alat pengendali yang vital. Untuk benar-benar mengenal apa yang terjadi pada bisnis, seorang wirausahawan paling tidak harus mempunyai pemahaman dasar mengenai akuntansi dan keuangan. Apabila dianalisis dan ditafsirkan dengan benar, laporan-laporan keuangan ini merupakan indikator-indikator yang dapat dipercaya mengenai kesehatan perusahaan kecil. Laporan-laporan ini cukup membantu dalam memberi peringatan adanya masalah.⁶²

5. Belajar Mengelola Manusia Secara Efektif

Bisnis apapun harus dapat mempelajari cara mengelola manusia. Setiap bisnis tergantung pada landasan karyawan yang terlatih baik dan termotivasi. Tidak ada pemilik bisnis dapat mengerjakan segala sesuatu sendirian. Orang-orang yang dipekerjakan oleh wirausahawan pada akhirnya akan berkembang atau seberapa jauh perusahaan akan jatuh. Meskipun demikian, merekrut dan mempertahankan suatu karyawan yang bermutu bukanlah tugas yang mudah.⁶³

6. Menjaga Kondisi Diri

Keberhasilan suatu bisnis akan tergantung pada keberadaan dan perhatian secara terus-menerus. Oleh sebab itu, seorang wirausahawan perlu memantau kesehatan diri dengan cermat.⁶⁴

⁶² Basrowi, Op. Cit., hlm. 24-25.

⁶³ Ibid., hlm. 25.

⁶⁴ Basrowi, Loc. Cit.

E. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang dapat dijadikan rujukan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti antara lain sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nurulia Azizah (2014) yang berjudul “Model Pengembangan Industri Kecil Konveksi Melalui APIK (Asosiasi Pengrajin Industri Konveksi) di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan Jawa Timur”. Menunjukkan bahwa peran APIK pada industri kecil konveksi adalah sebagai wadah atau organisasi yang membantu para pengusaha industri kecil konveksi dalam meminta bantuan kepada pemerintah. APIK dapat juga disebut organisasi yang siap membantu dan melayani para pengusaha industri kecil konveksi sesuai dengan Visi dan Misi APIK. Nilai peran kerja konveksi setelah adanya APIK lebih tinggi. Hal ini dapat diartikan bahwa adanya APIK memberikan andil dalam meningkatkan industri kecil konveksi di Desa Tritunggal. Ada beberapa strategi pengembangan yang diterapkan oleh sentra kecil konveksi di Desa Tritunggal, yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO dan strategi WT.⁶⁵

Persamaan yang ada pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nurulia Azizah terletak pada pembahasan, yaitu sama-sama membahas tentang pengembangan usaha.

Sedangkan untuk perbedaan pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nurulia Azizah terletak pada fokus penelitian yang diteliti, yaitu tentang model pengembangan usaha melalui APIK, sedangkan fokus penelitian yang akan penulis lakukan yaitu tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha baik faktor penghambat ataupun faktor pengembangan usaha.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Joko Purwono, Sri Sugyaningsih dan Rara Tama Putri yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Tempe Indonesia di Kota Bogor, Provinsi Jawa Barat”. Menunjukkan bahwa

⁶⁵ Nurulia Azizah, Model Pengembangan Industri Kecil Konveksi Melalui APIK (Asosiasi Pengrajin Industri Konveksi) di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan Jawa Timur, *Economics Development Analisis Journal*, 2014, hlm. 304.

strategi pengembangan bisnis yang dilakukan pada usaha Rumah Tempe Indonesia (RTI), dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

- a. Analisis lingkungan internal menghasilkan 12 faktor kunci internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada usaha RTI. Kekuatan yang dimiliki terdiri dari 7 faktor yaitu: 1. Kualitas produk dengan perizinan yang lengkap, 2. Fasilitas produk pribadi berupa alat/ mesin semi modern, 3. Terdapat merk dagang sendiri, 4. Terdapat SOP bagi para pekerja dalam proses produksi, 5. Terdapat pengolahan limbah pribadi, 6. Produk memiliki daya tahan relatif lama, 7. Jangkauan distribusi luas, sedangkan kelemahan yang dimiliki RTI terdiri dari 5 faktor yaitu: 1. Rendahnya kemampuan dan fokus manajemen, 2. Manajemen pemasaran kurang optimal, 3. Harga relatif tinggi, 4. Belum adanya sistem akutansi, 5. Produksi cenderung hanya mengikuti permintaan konsumen.
- b. Analisis lingkungan eksternal menghasilkan 10 faktor kunci eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi usaha RTI. Peluang yang dapat dimanfaatkan RTI terdiri dari 5 faktor yaitu: 1. Peningkatan pola konsumsi, 2. Tren kuliner dimasyarakat, 3. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, 4. Pertumbuhan positif persiapan memasuki perdagangan bebas AFTA. Sedangkan ancaman bagi RTI terdiri dari 5 faktor yaitu: 1. Citra tempe sebagai panganan berbagai kalangan masyarakat, 2. Daya tawar pemasok tinggi 3. Produk substitusi dengan fungsi sama, 4. Hambatan masuk industri rendah, 5. Harga produk pesaing rendah.⁶⁶

Persamaan yang terdapat pada penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama membahas tentang adanya faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pengembangan usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh. Joko Purwono, Sri Sugyaningsih dan Rara Tama Putri memiliki perbedaan dengan penelitian yang akan

⁶⁶ Joko Purwono, et.al, Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Tempe Indonesia Di Kota Bogor, Provisi Jawa Barat, Jurnal NeO-Bis, Vol 9, No.1,2015, hlm. 69-70

dilakukan yaitu membahas tentang Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Tempe Indonesia di Kota Bogor. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu membahas tentang faktor penghambat dan faktor pendukung, apakah faktor-faktor tersebut mempengaruhi pengembangan usaha atau tidak.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Feni Dwi Anggraeni, Imam Hardjanto, dan Ainul Hayat yang berjudul “Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal”. Menunjukkan bahwa pengembangan secara internal dari kelompok usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing Kota Malang dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain: a. Pengadaan permodalan b. Inovasi hasil produksi, c. Perluasan jaringan pemasaran, d. Mengadakan sarana dan prasarana produksi.⁶⁷

Dalam penelitian yang akan peneliti lakukan memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas tentang pengembangan usaha.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pengembangan usaha melalui fasilitas pihak eksternal dan potensi internal. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan yaitu membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Prajogo U.Hadi dan Nyak Ilham yang berjudul “Problem dan Prospek Pengembangan Usaha Pembibitan Sapi Potong di Indonesia”. Menunjukkan bahwa usaha pemeliharaan sapi potong secara ekonomi sangat menguntungkan jika peternak menggunakan semen Simmental atau sederajat, dan induk PFH, namun kurang prospektif jika menggunakan induk PO jika untuk tujuan komersial. Di masa datang, permintaan terhadap sapi bakalan hasil persilangan dengan menggunakan semen sapi akan meningkat karena bobot anak sapi hasil persilangan akan tumbuh dengan cepat. Namun,

⁶⁷ Feni Dwi Anggraeni, et.al, Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal, Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol 1, No.6, hlm. 1292-1293.

dalam pengembangannya ada beberapa masalah, yaitu: sentra produksi menurun karena berkurangnya permintaan tenaga kerja untuk mengelola tanah, skala usaha yang kecil karena tenaga kerja keluarga terbatas, areal makin sempit karena terjadi konversi kepenggunaan lain, adanya penyakit reproduksi pada sistem pembibitan.⁶⁸

Dalam penelitian yang akan peneliti lakukan memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas tentang pengembangan usaha.

Sedangkan untuk perbedaan yaitu terletak pada yang diteliti. Penelitian terdahulu meneliti tentang problem dan prospek dalam pengembangan usaha. Sedangkan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Taufik Mokhamad dan Hartono yang berjudul “Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Berbasis Potensi Ekonomi Masyarakat”. Menunjukkan bahwa upaya konstruktif dalam penyelarasan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang berkeadilan adalah dengan memberikan kesempatan kepada setiap individu dan masyarakat untuk mengoptimalkan produktifitasnya dalam mengelola sumber daya yang ada. Pengembangan usaha merupakan salah satu untuk mengatasi kesenjangan ekonomi dan kemiskinan. Program pemberdayaan kelompok UMKM perlu didukung dengan sistem perencanaan yang matang dan terarah, sehingga dapat mewujudkan proses pembangunan semakin merata.⁶⁹

Persamaan yang terdapat pada penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama membahas tentang pengembangan usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Taufik Mokhamad dan Hartono memiliki perbedaan yaitu meneliti tentang model pengembangan berbasis potensi

⁶⁸ Prajogo U.Hadi dan Nyak Ilham, Problem dan Prospek Pengembangan Usaha Pembibitan Sapi Potong Di Indonesia, Jurnal Litbang Pertanian, 21, 4, 2002, hlm. 155-156.

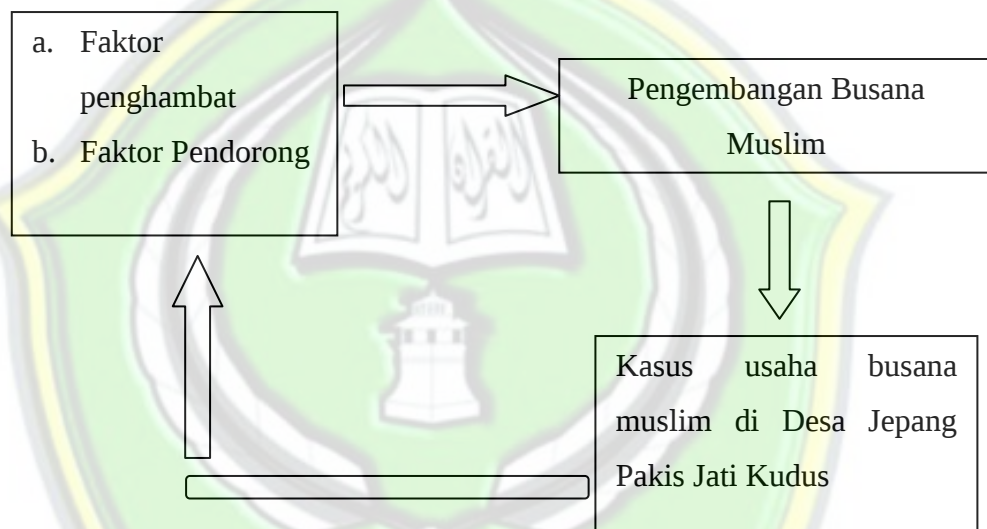
⁶⁹ Taufik Mokhamad dan Hartono, Model Pengembangan Usaha Kecil Menengah Bebasis Potensi Ekonomi Masyarakat, Jurnal WIGA, Vol 1, No 1, 2011, hlm. 9-11.

ekonomi masyarakat. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis yaitu meneliti tentang faktor pendorong dan faktor penghambat, apakah mempunyai pengaruh bagi pengembangan usaha atau tidak.

F. Kerangka Berpikir

Adapun bentuk kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1



Keterangan:

1. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan melihat faktor-faktor yang ada, faktor-faktor tersebut terdiri dari: faktor penghambat dan faktor pendorong.
2. Faktor-faktor tersebut akan menjadi penentu keberhasilan dan kegagalan seorang wirausahawan yang ingin memulai usaha dan ingin mengembangkan usahanya
3. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha tersebut, maka akan diteliti kebenaran dan kenyataannya melalui penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti pada usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.