

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### A. Kajian Teori

#### 1. Kewirausahaan/ Wirausaha

##### a. Definisi Kewirausahaan (*Entrepreneurship*)

Di era ekonomi digital seperti ini, kewirausahaan atau *entrepreneurship* dapat diartikan sebagai kemampuan untuk menciptakan visi, inovasi dan melihat suatu peluang dimasa depan.<sup>1</sup> Istilah kewirausahaan adalah persaman dari kata *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris, sedangkan di Indonesia itu diberi nama kewirausahaan. Kata *entrepreneur* berasal dari bahasa Prancis, yaitu *entreprendre* yang berarti petualang, pengambilan risiko, kontraktor, pengusaha dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya.<sup>2</sup> Pada hakikatnya setiap orang telah tertanam jiwa wirausaha yang berarti memiliki kreativitas dan mampu mempunyai tujuan tertentu, serta berusaha untuk mencapai keberhasilan dalam hidupnya.<sup>3</sup> Hal tersebut akan menjadikan setiap orang menjadi aktif dan bekerja keras serta memiliki etos kerja yang tinggi, seperti QS At-Taubah ayat 105 disebutkan:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ  
وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَلِيمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ



Artinya: “Bekerjalahn kamu, maka Allah dan Rasulnya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitahukan kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Kurnia Dewi ,dkk., *Manajemen Kewirausahaan* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), 1.

<sup>2</sup>D Made Dharmawati, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2016), 4.

<sup>3</sup>Yuyus Suryana and Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses* (Jakarta: Prenamedia Group, 2010), 2.

<sup>4</sup>Alquran, At-Taubah ayat 105, <https://tafsirq.com/9-at-taubah/ayat-105>.

Kewirausahaan adalah suatu cara pengelolaan atau proses kreasi dan inovasi yang dapat menciptakan perubahan dengan memanfaatkan peluang dan sumber daya yang ada untuk menghasilkan nilai plus bagi diri sendiri dan orang lain untuk memenangkan persaingan pasar.<sup>5</sup> Atau bisa disebut sebagai kemahiran yang dimiliki seorang wirausaha.<sup>6</sup>

Kewirausahaan juga dapat diartikan sebagai sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam upaya meningkatkan pendapatan dalam usahanya. Kewirausahaan adalah kemampuan seseorang yang kreatif dan inovasi yang dapat dijadikan dasar untuk mencari peluang menuju kesuksesan dimasa depan.<sup>7</sup>

Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang Pengembangan dan pembangunan semangat, motivasi kreativitas dan berani mengambil dan menghadapi risiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya atau kreativitas tersebut. Keberanian menghadapi risiko sudah menjadi hal yang biasa bagi seorang wirausaha, karena wirausaha dituntut berani dan siap dalam menghadapi sasaran pasar.<sup>8</sup>

Berdasarkan beberapa definisi tentang kewirausahaan diatas, penulis menyimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan ilmu atau proses yang mempelajari tentang bagaimana pengembangan dan pembangunan suatu usaha dengan tujuan meningkatkan nilai barang atau jasa yang dijual untuk meraih kesuksesan wirausaha, selain itu kewirausahaan juga dapat diartikan sebagai proses mengolah suatu karakter atau penciptaan suatu hal yang baru dengan keberanian dalam mengambil risiko serta menghadapi risiko tersebut dalam menghadapi sasaran pasar dan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

---

<sup>5</sup>A Rusdiana, *Kewirausahaan Teori Dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2018), 255.

<sup>6</sup>Sayu Ketut Sutrisna, *Konsep Dan Pengembangan Kewirausahaan Di Indonesia* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2017), 5.

<sup>7</sup>Muh Fahrurrozi and Pahrudin, *Kewirausahaan* (Lombok: Universitas Hamzanwadi Press, 2021), 9.

<sup>8</sup>Irham Fahmi, *Kewirausahaan, Teori, Kasus Dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2016), 1.

## b. Definisi Wirausaha (*Entrepreneur*)

Pada hakikatnya semua orang di dunia adalah wirausaha dalam arti mereka mampu menjalankan bisnis dan pekerjaannya untuk mencapai tujuan pribadinya, keluarga masyarakat, bangsa dan negaranya akan tetapi banyak diantara kita yang tidak berkarya untuk mencapai prestasi yang lebih baik untuk masa depannya dan mereka menjadi ketergantungan pada orang lain, kelompok, dan bangsa Negara lainnya.<sup>9</sup>

Wirausaha merupakan istilah yang diartikan dari kata *entrepreneur*. Dalam Bahasa Indonesia, awalnya dikenal sebagai istilah wiraswasta yang mempunyai arti berdiri diatas kemampuan sendiri. Istilah tersebut berkembang menjadi wirausaha (*entrepreneur*), dan *entrepreneurship* diartikan sebagai kewirausahaan. Wirausaha adalah segala sesuatu kegiatan yang dapat memberikan nilai tambah terhadap produk atau jasa melalui informasi, inovasi, kreativitas dan kepekaan terhadap lingkungan sekitar.<sup>10</sup>

Mengutip buku Edi Warsidi pelaku kewirausahaan (*entrepreneurship*) yaitu wirausaha (*entrepreneur*) atau wiraswasta. Pengertian wirausaha dapat diartikan sebagai seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan suatu kegiatan usaha atau berbisnis, serta dapat bebas merancang, mengelola dan dapat mengendalikan semuanya tentang usaha tersebut. Tentunya akan menjadi kelebihan seseorang jika orang tersebut memiliki bakat berjualan.<sup>11</sup> Sedangkan Menurut Suharyadi, pengertian pebisnis atau wirausaha adalah seseorang yang menciptakan sebuah usaha atau bisnis yang dihadapkan dengan risiko dan ketidakpastian untuk memperoleh keuntungan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan.<sup>12</sup>

Wirausaha atau *Entrepreneur* dapat diartikan sebagai orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan

---

<sup>9</sup>Iwan Shahaludin, Indra Maulana, and Teresia Eriyani, *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018), 2.

<sup>10</sup>Rina Rachmawati, *Kewirausahaan* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2012), 4.

<sup>11</sup>Edi Warsidi, *Panduan Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Terang Mulia Abadi, 2013), 5-6.

<sup>12</sup>Suharyadi, dkk., *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Muda* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), 7.

menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Menjadi seorang wirausaha harus bisa menciptakan sebuah inovasi serta organisasi yang baik. Wirausaha tidak hanya dikenal dengan sebutan berjualan produk dan barang industri melainkan bisa sektor jasa seperti konsultan, perhotelan, pariwisata juga dapat disebut sebagai wirausaha (*Entrepreneur*).<sup>13</sup>

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa wirausaha (*Entrepreneur*) yaitu seseorang yang telah berwirausaha dengan menjual dan memasarkan produk atau jasa berjualan baik memasarkan produk ataupun jasa untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan dapat memperbaiki kondisi ekonomi selama pandemi seperti ini. Selain itu, wirausaha (*Entrepreneur*) juga dapat diartikan sebagai pemilik bidang perhotelan dan pariwisata. Wirausaha harus mampu berinovasi, berkreasi dengan produk dan layanan berkualitas, hal ini sangat penting agar bisnis yang dikelola dapat terus bersaing dengan target pasarnya.

#### c. Jenis-jenis Wirausaha

Istilah wirausaha yaitu dapat dilihat dari berbagai latar belakang individu yang membentuk struktur kewirausahaan. Berikut adalah beberapa jenis wirausaha:

- 1) Wirausaha bisnis, yakni seseorang yang menekuni usahanya berdasarkan pengalaman dan menganalisa kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan masyarakat.
- 2) Wirausaha keuangan, yakni orang yang berbisnis di sektor keuangan, mengumpulkan dana dari para investor lalu didistribusikan dipasar modal.
- 3) Wirausaha vak, yaitu para wirausaha yang memiliki pengetahuan dan ketrampilan dan *skill* khusus di bidang produksi-produksi tertentu. Seperti penjualan bouquet wisuda itu perlu memiliki *skill* khusus.
- 4) Wirausaha manajer, para wirausaha yang menjalankan usahanya dengan menggunakan dan memanfaatkan pengetahuan bisnis modern yang lebih maju seperti perusahaan yang telah mempunyai manajer-manajer setiap bidang.
- 5) Wirausaha online, yakni para wirausaha yang menekuni usahanya hanya di internet, termasuk para *blgger* atau

---

<sup>13</sup>Aris Slamet Widodo, *Kewirausahaan* (Yogyakarta: Jaring Inspiratif, 2012), 1-2.

wirausaha yang memasarkan produk atau jasa melalui digital marketing.

- 6) Wirausaha dagang, para wirausaha yang fokus menjalankan usaha jual beli barang dan jasa dan selalu mengutamakan kualitas dengan harga yang lebih murah lalu dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi sehingga mendapatkan keuntungan.
- 7) Wirausaha *social engineer*, yakni yang menjalankan usahanya dengan berusaha mengikat para kerja/ tenaga kerja dengan melalui karaya sosial /sosialitas dan pertimbangan atasa moral dan kebenaran. Seperti contoh founder gojek.<sup>14</sup>

Selain untuk memulai suatu usaha juga perlu mengidentifikasi jenis-jenis wirausaha, jenis-jenis wirausaha juga dapat dibedakan sebagai berikut:

- 1) Pekerja mandiri  
Seseorang yang melakukan semua pekerjaan dan mengambil keuntungan, seperti toko keluarga, ahli hukum, ahli fisika yang termasuk golongan pekerjaan penuh waktu yang dikarenakan tidak ada orang lain yang terlibat.
- 2) Wirausaha opportunistik  
Seseorang yang baru memulai usaha dengan jarak waktu yang cepat untuk membesarkan usahanya hingga merekrut pegawai atau karyawan. Untuk perekrutan pegawai ini yang diperlukan yang mempunyai keahlian yang tidak dimiliki oleh pemilik usaha.
- 3) Penemu  
Seseorang yang memiliki kemampuan untuk merancang produk yang lebih baik dan mendirikan usaha dengan tujuan mengembangkan produk tersebut.
- 4) Wirausaha multiplier  
Seseorang yang pandai ide dari ide orang lain untuk membuka usaha sendiri dengan model tersebut. Contohnya seperti *franchise* atau waralaba.
- 5) Pengambil manfaat dari skala ekonomi  
Seseorang yang memanfaatkan volume penjualan yang besar dengan harga yang ditawarkan adalah harga diskon

---

<sup>14</sup>Asnawati, *Kewirausahaan Teori Dan Contoh-Contoh Rencana Bisnis* (Malang: Cv Literasi Nusantara Abadi, 2021), 11-13.

dengan biaya operasional (*overhead cost*) yang sangat rendah.

6) Pengakuisisi

Seseorang yang mengambil alih perusahaan orang lain dengan menggunakan idenya untuk keberhasilan suatu perusahaan, karena ide manajemen yang baru dapat menyelamatkan perusahaan yang semula mengalami kesulitan.

7) Broker

Seseorang yang membeli perusahaan yang sedang bermasalah dengan tujuan memperbaiki sehingga akan dijual dengan harga yang lebih tinggi dari harga asli perusahaan tersebut.

8) Spekulator

Seseorang yang membeli komoditas dan menjualnya kembali dengan mengambil keuntungan yang cukup. Contohnya barang-barang yang unik dan khas.<sup>15</sup>

Menurut Daryanto ada beberapa jenis wirausahawan, masing-masing dapat dilihat dari cara beroperasinya sebagai berikut :

- 1) *Solois*, yaitu jenis wirausaha yang bekerja sendiri atau dengan beberapa orang saja, seperti pedagang, operator dan sebagainya.
- 2) *Keypartner*, wirausaha yang bekerja sama dengan pihak lain, tetapi pihak yang diajak bekerja sama peranannya sangat kecil. Atau dapat diartikan sebagai seorang wirausaha yang memerlukan partner untuk menunjang masalah keuangan.
- 3) *Grup*, hampir sama dengan *key partner* yaitu bekerja sama dengan pihak-pihak lain. Namun berbedanya ialah keputusannya itu diputuskan oleh grup (keputusan bersama), contohnya yang termasuk jenis wirausahawan grup adalah perusahaan *accounting*.
- 4) *Profesional*, jenis wirausahawan profesional seperti pengacara, akuntan, dokter gigi, arsitek. Para konsultan juga dapat dimasukkan dalam jenis wirausahawan ini, jenis wirausahawan ini memiliki spesialis dalam keahliannya dan memiliki pendidikan relatif tinggi.

---

<sup>15</sup>Daryanto, *Menggeluti Dunia Wirausaha* (Yogyakarta: Gava Media, 2012), 12-13.

- 5) *Spekulator*, yaitu pedagang yang mendapatkan keuntungan dari bisnis perumahan. Seperti: membeli dan menjual tanah setelah dikapling, meningkatkan harga sewa lalu kemudian menjualnya atau membagi lagi tanah tersebut.
- 6) *Konglomerat*, yakni jenis wirausaha yang mengontrol perusahaan dan membeli perusahaan lain dari perusahaan induk.
- 7) *Matrilenial atau patrilenial*, yaitu seseorang yang mengepalai bisnis keluarga yang bertujuan untuk melanjutkan bisnis anggota keluarga dan mengendalikan bisnis tersebut baik bisnis yang dikelola pribadi ataupun yang dikelola umum.<sup>16</sup>

**d. Karakteristik Wirausaha**

Seorang wirausahawan umumnya harus memahami lingkungan baik internal maupun eksternal, wirausahawan harus mengetahui segala macam aspek, dan harus kreatif agar dapat mendorong jiwa wirausahanya (*intrepreneurship*).<sup>17</sup> Berwirausaha tidak selalu memberikan hasil yang sesuai dengan harapan dan keinginan wirausaha, namun banyak para wirausaha yang gagal atau mengalami kebangkrutan selain itu juga ada wirausaha yang berhasil untuk beberapa generasi sehingga yang dulu sederhana menjadi sukses dengan ketekunannya.<sup>18</sup>

Untuk memahami karakteristik wirausahawan dalam bidang bisnis selalu berhubungan dan saling berkaitan dengan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Kerja keras dan disiplin  
Sikap kerja keras wajib dimiliki seorang wirausaha selain bekerja keras wirausaha juga harus disiplin dalam menjalankan usahanya. Karena para usaha yang mempunyai kemampuan bekerja keras dan disiplin yang kuat dapat menumbuhkan motivasi semangat agar bekerja dengan sungguh-sungguh.
- 2) Mandiri dan realistis  
Adanya sikap wirausaha yang mandiri dan realistis, maka wirausaha akan mengetahui kesempatan, kecakapan, dan

---

<sup>16</sup>Daryanto and Aris Dwi Cahyono, *Kewirausahaan (Penanaman Jiwa Kewirausahaan)* (Yogyakarta: Gava Media, 2013), 19-25.

<sup>17</sup>Buchari Alma, *Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2017), 50.

<sup>18</sup>Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), 30.

kemampuan sendiri serta memanfaatkan modal dan kekuatan secara mandiri.<sup>19</sup>

Karakteristik wirausahawan juga dapat diartikan sebagai ciri, sifat, watak atau tingkah laku yang khas dari wirausahawan yang dapat membedakan dengan orang lain yaitu: disiplin, kerja keras, komitmen berwirausaha yang tinggi, kreatif menciptakan hal-hal baru, inovatif, mandiri, realistis bekerja maksimal sesuai kemampuan yang dimiliki, jujur dalam menjalankan usahanya dan prestatif (melakukan sesuatu pekerjaan yang sempurna).<sup>20</sup>

Umumnya para wirausaha yang sukses telah memiliki beberapa karakteristik. Menurut William D. Bygrave dalam Buku Suprayanto karakteristik wirausahawan adalah sebagai berikut:

- 1) *Dreams* (mimpi) yakni tujuan di masa depan dan kemampuan mampu mengimplementasikan mimpi tersebut.
- 2) *Decisiveness* (ketegasan) yakni kunci kesuksesan ialah orang yang tidak pernah mengulur-ngulur waktu.
- 3) *Deors* (pelaku), menentukan suatu tindakan dan melakukan secara efektif dan efisien.
- 4) *Determination* (ketetapan hati), menerapkan usaha dengan komitmen yang tinggi dan tidak akan menyerah saat mengalami kesulitan.
- 5) *Devotionn* (kesetiaan), menjalankan usaha dengan rasa cinta sehingga dapat meraih kesuksesan usaha tersebut.
- 6) *Details* (terperinci), harus memiliki sifat yang kritis dalam melakukan perincian dalam berbagai hal.
- 7) *Destiny* (nasib), memiliki sifat bertanggung jawab pada dirinya dan tidak bergantung kepada orang lain.
- 8) *Dollars* (uang), menjadikan uang sebagai ukuran kesuksesan yaitu jika sukses maka akan mendapat uang yang banyak.
- 9) *Distribute* (distribusi), mendistribusikan sebagian dari tugas wewenang, dan tanggung jawab kepada orang lain.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup>Basrowi, *Kewirausahaan* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2016), 11-12.

<sup>20</sup>Daryanto and Cahyono, *Kewirausahaan (Penanaman Jiwa Kewirausahaan)*, 7-8.

<sup>21</sup>Suprayanto, *Kewirausahaan Konsep Dan Realita Pada Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2016),11-12.

Sedangkan karakteristik menurut Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz seorang wirausahawan adalah pribadi yang mandiri dalam mengejar potensi serta memiliki keberanian mengambil risiko untuk memulai menjalankan bisnisnya demi mendapatkan keuntungan, karena seseorang yang mendirikan usaha sendiri lebih memilih menjadi pemimpin daripada pengikut. Menjadi seorang pengusaha harus memiliki kepercayaan diri yang kuat untuk fokus dan berinisiatif memanfaatkan pengetahuan dan pengalaman, wirausahawan perlu mempunyai desain produk, strategi pemasaran yang baik serta mempunyai manajemen yang kreatif sehingga mampu bersaing dengan pengusaha yang lain.<sup>22</sup>

Dari beberapa penjelasan diatas, maka penulis menyimpulkan bahwa karakteristik yang harus dimiliki wirausahawan adalah seperti: percaya dengan kemampuan diri sendiri, mampu memiliki strategi pemasaran yang bagus untuk produknya, tegas dalam mengambil keputusan tanpa mengulur waktu, dapat menemukan solusi jika usaha tersebut berada pada fase kesulitan, serta memiliki sifat yang bertanggung jawab.

## 2. Kegagalan

### a. Pengertian Kegagalan

Menurut Norman M. Scarborough, kegagalan adalah bagian alami dari proses kreatif. Orang yang mengalami kegagalan biasanya adalah pengusaha yang sedang mencoba melakukan atau memunculkan sesuatu yang baru. Selain itu kegagalan juga sering diartikan sebagai sesuatu yang paling menyakitkan selama menjadi seorang pengusaha, tetapi pengusaha yang sejati tidak akan berhenti ketika pengusaha tersebut melewati masa-masa sulit dalam menjalankan usahanya atau kegagalan usaha.<sup>23</sup>

Menurut Sonny Sumarsono, kegagalan adalah suatu kekecewaan yang sering dialami para wirausaha. Seorang wirausaha yang mengalami kegagalan yaitu kurangnya mengetahui hal yang perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha. Selain itu kegagalan juga dapat didefinisikan sebagai

---

<sup>22</sup>Mas'ud Machfoedz and Mahmud Machfoedz, *Kewirausahaan Metode, Manajemen Dan Implementasi* (Yogyakarta: BPEF-YOGYAKARTA, 2005), 9.

<sup>23</sup>Jeffrey R Cornwall, Norman M Scarborough, and Thomas Zimmerer, *Essentials Of Entrepreneur and Small Business Management* (Pearson, 2016), 51.

sesuatu yang terjadi akibat ketidaksesuaian tujuan dengan hasil yang telah dicapai seorang wirausaha, yang kebanyakan dikarenakan oleh kurangnya kreative dalam mencari sumber modal, lokasi dan SDM yang sangat berpengaruh terhadap kesuksesan kurang tepat dan juga bisa karena wirausaha kurang dalam mempromosikan produknya sehingga akan tertinggal dengan wirausaha lain yang sistem promosinya baik.<sup>24</sup>

Kegagalan bisnis dapat diartikan sebagai kondisi bisnis yang tidak sesuai dengan kemampuan seseorang yang menjalankan bisnis tersebut. Semakin sulit pekerjaan yang dijalankan maka kegagalan akan semakin dekat dengan usaha tersebut, namun jika pengusaha mampu membangkitkan atau melatih rasa percaya diri sendiri dan motivasi dari terjadinya *breakdown* atau kegagalan, maka akan berdampak positif dalam usaha dan terhindar dari kegagalan usaha atau kebangkrutan usaha.<sup>25</sup>

Definisi kegagalan menurut Daryanto yaitu hal yang sering terjadi atau sering dihadapi oleh para pengusaha/wirausaha dalam menjalankan usahanya untuk mencapai kesuksesan dimasa depan. Pengusaha atau wirausaha yang sukses pasti pernah mengalami kekecewaan atau masa-masa sulit sehingga terjadinya kegagalan. Kegagalan usaha dapat mengubah kehidupan seorang wirauasaha yang awalnya kesusahan atau kesulitan karena mengalami gagal, kedepannya bisa merubah kehidupan semakin membaik, karena pengusaha sukses perlu belajar dari pengalaman yang pernah terjadi dimasa lalunya dan memperbaiki masa depannya.<sup>26</sup>

Kegagalan dapat diartikan sebagai suatu proses awal menuju kesuksesan yang dimana harus dipegang teguh oleh seorang wirausaha. Namun dalam kegagalan, sangat membantu seorang wirausahawan untuk mengetahui dimana letak kelemahan dan kekuarannya, sehingga dapat belajar dari kesalahan dimasa lalu dan tidak mengulangi kesalahan tersebut dimasa depan.<sup>27</sup> Sebagaimana firman Allah dalam surat Ibrahim ayat 7 berikut:

---

<sup>24</sup>Sonny Sumarsono, *Kewirausahaan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 43-44.

<sup>25</sup>Shahaludin, Maulana, and Eriyani, *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan*, 45.

<sup>26</sup>Daryanto, *Menggeluti Dunia Wirausaha*, 211-213.

<sup>27</sup>Fahmi, *Kewirausahaan, Teori, Kasus Dan Solusi*, 2.

وَإِذْ تَأَذَّرَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ۖ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٧٨﴾

Artinya: “*Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya aku akan menambah nikmat kepadamu, tetapi jika kamu mengingkari (nikmat ku), maka pasti azabku sangat besar*”<sup>28</sup>

Kegagalan merupakan suatu kelemahan dalam penerapan pendekatan “*best practice*” pada manajemen perubahan terencana. Kegagalan ialah dampak dari kurang ahlinya agen perubahan, termasuk di dalamnya manajer, instruktur dan konsultan. Selain itu kegagalan yang sering terjadi disebabkan oleh kegagalan “*failing*” dalam hal memfasilitasi dan mengelola perubahan organisasi seperti tidak menguasainya prinsip-prinsip manajemen perubahan.<sup>29</sup>

Kegagalan bisnis (*business failur*) dapat diartikan sebagai bisnis yang tidak dapat beroperasi secara menguntungkan, yang mana dapat mengarah kepada gagal bayar kebangkrutan atau penutupan bisnis tersebut. Hal itu terjadi karena bisnis tersebut tidak dapat menghasilkan uang karena pendapatannya tidak dapat menutupi biaya, karena pengelolaan operasi buruk, tidak memiliki proporsi jualan yang unik dan memiliki daya saing yang lemah.<sup>30</sup>

Istilah kegagalan pebisnis atau wirausaha adalah hasil dari kecemasan seorang pebisnis yang disebabkan oleh adanya rasa takut gagal dan rasa tidak percaya diri yang timbul dari dalam diri atau akibat pengaruh lingkungan sekitar. Kondisi keluarga, budaya lingkungan, atau peristiwa-peristiwa tertentu juga dapat menimbulkan rasa takut gagal. Rasa takut gagal dalam memulai usaha juga dapat disebabkan oleh mitos-mitos yang mengatakan bahwa “memulai usaha adalah sangat berisiko dan sering berakhir dengan suatu kegagalan”. Adanya percaya dengan mitos tersebut, maka perasaan takutpun

<sup>28</sup> Alquran, Ibrahim ayat 7, <https://tafsirq.com/topik/ibrahim+ayat+7>.

<sup>29</sup> Ujung Sulaksana, *Manajemen Perubahan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 142.

<sup>30</sup> “Kegagalan Bisnis: Definisi, Tingkat Kegagalan, Dan Alasannya,” *Bisnis dan Strategi*, 2021, <https://cerdaso.com/kegagalan-bisnis/>.

muncul dan mengakibatkan tidak percaya diri saat memulai usaha hingga akhirnya terjadi kegagalan usaha.<sup>31</sup>

Dari beberapa pengertian diatas penulis menyimpulkan bahwa kegagalan bisnis yaitu suatu bisnis yang sudah tidak beroperasi lagi yang disebabkan karena oleh rasa tidak percaya diri dari pebisnis tersebut sehingga terjadinya suatu kegagalan bisnis. Selain itu bisnis mengalami kegagalan karena lemahnya daya saing, kurangnya inovasi terhadap bisnis dan kurang mampu dalam mananejem.

Namun kegagalan justru akan mengembangkan akal untuk maju. Suka atau tidak suka bahwa setiap manusia atau pebisnis pasti pernah mengalami masalah, bahkan penderitaan. Kesusahan akan membuahkan sifat-sifat terbaik dalam diri seseorang dan memungkinkannya untuk menjadi unggul. Sehingga pebisnis sebaiknya tidak terpuruk dalam kondisi dan suasana yang buruk, tetapi harus berani menghadapi kegagalan itu dan mengambil hikmahnya. Kegagalan datang untuk mendewasakan, menghindarkan dari keangkuhan, memperluas wawasan, serta lebih mendekatkan diri kepada Tuhan. Untuk mengajarkan menjadi gagah tatkala lemah, menjadi berani ketika takut, bahwa kegagalan itu penting bagi karier siapapun.<sup>32</sup>

#### **b. Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan**

Kegagalan adalah suatu hal yang tidak disukai oleh pebisnis dan bahkan sering berusaha untuk menghindari kegagalan bisnis tersebut. Setiap menjalankan suatu usaha atau bisnis tidak dapat dijamin secara mutlak akan berhasil, tetapi terdapat banyak hal yang akan terjadi dan menyebabkan usaha tersebut mengalami kegagalan atau keberhasilan.<sup>33</sup> Keberhasilan dan kegagalan wirausaha dipengaruhi oleh faktor-faktor yakni faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang sangat berpengaruh adalah pada kemauan, kemampuan, dan kelemahan pada seorang wirausaha. Sedangkan faktor eksternal yaitu meliputi kesempatan atau peluang. Oleh sebab itu, kedua faktor tersebut dipengaruhi nilai-nilai kepribadian seorang wirausaha agar bersikap

---

<sup>31</sup>Web Suplemen, “Kegagalan Wirausahawan,” [http://web-suplemen.ut.ac.id/ekma4111/ekma4111a/kegagalan\\_wirausahawan.htm](http://web-suplemen.ut.ac.id/ekma4111/ekma4111a/kegagalan_wirausahawan.htm).

<sup>32</sup>Saban Echdar and Maryadi, *Business Ethics and Entrepreneurship* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2012), 245.

<sup>33</sup>Dewi Soraya, dkk., *Kewirausahaan* (Bali: Anggota IKAPI, 2021), 22.

memiliki nilai kepribadian seorang wirausaha agar tetap memiliki keberanian menghadapi risiko, memiliki sikap positif dan optimis serta memiliki jiwa wirausaha yang mandiri dan memimpin serta memiliki kemauan untuk tetap belajar dari pengalaman.<sup>34</sup>

Beberapa para wirausaha banyak yang menceritakan tentang alasan keberhasilan mereka daripada alasan yang menyebabkan terjadinya kegagalan. Padahal selain keberhasilan banyak para wirausaha yang mengalami kegagalan sebelum mereka meraih kesuksesan pada usahanya atau bisnisnya.<sup>35</sup> Menurut Arif Yusuf Hamali ada berbagai faktor yang menyebabkan bisnis mengalami kegagalan, yakni sebagai berikut:

- 1) Ketidakmampuan Manajemen  
Manajemen perusahaan yang buruk akan menjadi alasan utama kegagalan bisnis. Pemilik perusahaan kurang memiliki ketrampilan kepemimpinan dan tidak memiliki kekayaan pengetahuan untuk menjalankan bisnis.
- 2) Kurangnya pengalaman  
Seorang pebisnis atau pengusaha perlu memiliki pengalaman dalam bidang bisnis yang akan dijalankan. Contoh: orang yang ingin membuka bisnis Fotocopy, maka orang tersebut harus bekerja di perusahaan distributor mesin Fotocopy.
- 3) Pengendalian keuangan yang buruk  
Banyak pemilik bisnis membuat kesalahan pada awal mulai berbisnis dengan hanya “bermodal dengkul” adalah kesalahan yang sangat fatal.
- 4) Lemahnya usaha pemasaran  
Pengusaha harus membangun basis pelanggan yang tumbuh berkembang dan akan melakukan upaya pemasaran tanpa kenal lelah. Serta menemukan cara untuk memasarkan produk secara efektif dan efisien kepada pelanggan untuk mencapai tujuan penjualan.
- 5) Kegagalan pengembangan perencanaan strategis  
Suatu bisnis perusahaan tanpa strategi yang jelas akan membuat perusahaan kehilangan landasan berkelanjutan

---

<sup>34</sup>Valentina Siagian, *Pengantar Kewirausahaan* (Jakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020), 47.

<sup>35</sup>Machfoedz and Machfoedz, *Kewirausahaan Metode, Manajemen Dan Implementasi*, 14.

untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar.

- 6) Pertumbuhan usaha yang tidak baik  
Pertumbuhan merupakan sesuatu yang sehat dan diinginkan oleh semua perusahaan. Perusahaan atau bisnis yang masih muda sebaiknya tidak terlalu buru-buru untuk melakukan ekspansi, karena keputusan ekspansi bisnis bagi perusahaan baru dapat menyebabkan kegagalan.
- 7) Lokasi yang buruk  
Sering kali para pengusaha memilih lokasi tanpa melakukan penelitian, pengamatan dan perencanaan yang baik dan layak. Dan banyak pebisnis memilih lokasi tersebut hanya karena lokasi tersebut kosong. Masalah lokasi terlalu riskan untuk dilakukan secara untung-untungan, khususnya untuk bisnis eceran itu penjualannya sangat dipengaruhi oleh pemilihan lokasi.
- 8) Pengendalian persediaan yang tidak tepat  
Tingkat persediaan yang tidak cukup akan mengakibatkan kekurangan dan kehabisan stok, dan menyebabkan pelanggan kecewa dan pergi
- 9) Penetapan harga yang tidak tepat  
Penetapan harga akan menghasilkan dan menentukan laba, bahwa wirausaha harus memahami besarnya biaya untuk membuat, memasarkan, serta mendistribusikan produk dan jasa perusahaan. Namun banyak wirausaha yang menetapkan harga berdasarkan harga yang ditetapkan persaingan atau berdasarkan ide yang samar-samar yakni menjual produk terbaik dengan harga yang sangat rendah.<sup>36</sup>

Menurut Kurnia Dewi faktor lain yang menyebabkan kegagalan para pebisnis dalam mendirikan usaha sebagai berikut:

- 1) Kurangnya modal  
Menyeimbangkan aliran dana adalah tugas yang menakutkan, terutama saat mencoba mengembangkan bisnis. Pelaku usaha kecil biasanya tidak merasa akan mendapat layanan khusus dari pemilik modal saat mengajukan pinjaman, melainkan merasa seperti warga negara kelas dua. Perusahaan kecil tidak dapat

---

<sup>36</sup>Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan* (Jakarta: Kencana, 2016), 190-193.

menggunakan sistem kredit sebagai cara mudah untuk menjual seperti perusahaan besar. Selain itu, sebagian besar usaha kecil masih mengalami kendala dalam menunggu produknya diterima pasar.

- 2) **Biaya langsung yang tinggi**  
 Bisnis kecil tidak akan membeli bahan mentah, mesin, atau persediaan semurah perusahaan besar, mereka juga tidak akan mendapatkan diskon untuk pembelian dalam jumlah besar seperti produsen besar. Oleh karena itu, biaya produksi unit usaha kecil biasanya lebih tinggi, tetapi biaya tidak langsung total biasanya lebih rendah.
- 3) **Permasalahan kepegawaiwan**  
 Bisnis kecil tidak mampu membayar gaji tinggi. Pemilik bisnis kecil harus fokus pada masalah sehari-hari dalam menjalankan bisnis, dan seringkali tidak punya waktu untuk mempertimbangkan tujuan perencanaan jangka panjang.
- 4) **Keterbatasan varian usaha**  
 Perusahaan besar dengan banyak unit bisnis mungkin menghadapi hambatan bisnis, yang tidak berlaku untuk perusahaan kecil dengan produk yang sedikit. Bisnis kecil sangat rentan jika produk baru mereka tidak laku, atau salah satu pasar dilanda resesi ekonomi, atau produk lama tiba-tiba ketinggalan zaman.
- 5) **Rendahnya kredibilitas**  
 Usaha kecil harus bekerja keras untuk membuktikannya setiap kali mereka menawarkan produk baru atau memasuki pasar baru. Sedikit pertimbangan diberikan pada reputasi dan kesuksesan masa lalu di pasar.<sup>37</sup>

Bisnis penuh dengan resiko dan ketidakpastian. Para pelaku bisnis akan dihadapkan pada faktor penyebab kegagalan bisnis antara lain sebagai berikut:

- 1) **Data dan informasi yang tidak lengkap.** Pentingnya data dan informasi yang valid akan menjadi dasar pertimbangan para pelaku bisnis untuk bisa mengambil keputusan dan kebijakan.
- 2) **Kurangnya teliti dalam menjalankan usaha,** hingga akhirnya akan sangat berpengaruh terhadap hasil yang diperoleh.

---

<sup>37</sup>Kurnia Dewi, dkk., *Manajemen Kewirausahaan*, 59-60.

- 3) Kesalahan dalam perhitungan dapat menjadi salah satu sebab kegagalan suatu bisnis.
- 4) Kesalahan dalam melakukan suatu pekerjaan sehingga akan berdampak terhadap hasil kerja yang berkaitan dengan kualitas layanan pada pelanggan.
- 5) Perubahan kondisi lingkungan yang berubah dengan cepat juga menjadi salah satu penyebab kegagalan bisnis.<sup>38</sup>

Dari beberapa penyebab terjadinya kegagalan usaha diatas dapat dipahami bahwa terjadinya kegagalan dalam menjalankan usaha itu karena ada beberapa faktor yang mempengaruhi sebagai berikut; dengan adanya keterbatasan pengalaman pebisnis, kurangnya inovasi dalam menjalankan usaha, memiliki modal yang masih sedikit sehingga menyebabkan stok produk yang terbatas, lokasi yang tidak strategis, kesalahan dalam kepegawaian, kurang tepatnya memberikan pelayanan. Dalam hal ini, apabila pebisnis mengalami kegagalan dalam menjalankan usaha maka pebisnis itu juga memiliki atau tanpa sadar telah terlibat dengan faktor-faktor yang mempengaruhi kegagalan sehingga usaha tersebut terjadi gagal, meskipun ada beberapa usaha yang kenyataannya akan buka kembali dengan strategi yang berbeda dan jenis usaha yang berbeda.

### 3. Covid-19

#### a. Definisi Covid-19

Munculnya pandemi Covid-19 telah menarik perhatian global dan sebagai darurat kesehatan masyarakat, dengan dinyatakan bahwa Covid-19 telah menjadi perhatian internasional. Covid-19 (*Corona Virus Disease 2019*) adalah jenis penyakit yang belum pernah diidentifikasi sebelumnya oleh masyarakat. Penularan Covid-19 bisa ditelurkan antara hewan dengan manusia.<sup>39</sup>

Sebagai penyakit atau virus yang baru saja muncul, Covid-19 masih berkembang dengan pesat trend-nya. Sebagian orang dengan imunitas yang bai, maka Covid-19 bisa dilawan dengan sistem imun dalam tubuhnya sendiri, tetapi jika imunitas seseorang kurang baik virus Covid-19 akan mudah menyerang ke tubuh seseorang.

---

<sup>38</sup>Roni Angger Aditama and Mohammad Rofiudin, *Pengantar Bisnis* (Malang: AE Publishing, 2020), 10-11.

<sup>39</sup>Ririn Noviyanti Putri, "Indonesia Dalam Menghadapi Covid-19," *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi* 20, no. 2 (2020): 705.

Ada beberapa sebutan orang yang terkait Covid-19 sebagai berikut:

1. Orang Dalam Pantauan (ODP)
2. Pasien Dalam Pengawasan (PDP)
3. Orang Tanpa Gejala (OTG)
4. Positif Covid-19.<sup>40</sup>

Penyakit virus corona 19 (corona virus diseases/Covid-19) sebuah nama baruyang diberikan *World Health Organization* bagi pasien dengan infeksi virus novel corona 2019 yang pertama kali dilaporkan dari kota Wuhan, Cina pada akhir 2019.<sup>41</sup> Para peneliti di Institute of Virology di Wuhan telah melakukan analisis *metagenomics* untuk mengidentifikasi virus corona baru sebagai etiologi potensial. Mereka menyebutnya *novel coronavirus 2019 (nCoV-2019)*. Selanjutnya Pusat Pengendalian dan Pencegahan Penyakit AS (CDC) menyebut virus corona sebagai *2019 novel coronavirus (2019-nCoV)* dan sekarang penyakitnya populer dengan istilah *coronavirus disease-19 (COVID-19)*.<sup>42</sup>

Wabah ini muncul dalam kurun 2 tahun terakhir dari Kota Wuhan di China. Dampak yang ditimbulkan sangat merugikan banyak sektor di seluruh dunia. Dampak yang paling berpengaruh adalah di sektor kesehatan, dimana banyak jutaan pasien serta tenaga kesehatan yang terinfeksi Covid-19. Pengobatan yang bisa dijalani oleh penderita covid-19 berupa pemberian vaksin dan karantina kurang lebih 14 hari baik di rumah dengan isolasi mandiri atau di rumah sakit.

Yang paling ditakuti masyarakat akan Covid-19 itu adalah cara penularannya yang bisa menyebar lewat udara. Menurut *World Health Organization* (2020) ada beberapa moda transmisi yang dilalui SARS-CoV-2 saat menyebarkan virusnya. Yakni mulai dari transmisi kontak, droplet (percikan), melalui udara (airbone), fomit, fecal-oval, melalui darah, ibu ke anak, dan binatang ke manusia.<sup>43</sup>

---

<sup>40</sup>Masrul and dkk, *Pandemik Covid-19 Persoalan Dan Refleksi Di Indonesia* (Surabaya: Yayasan Kita Menulis, 2020), 16-17.

<sup>41</sup>Diah Handayani and dkk, "Penyakit Virus Corona 2019," *Jurnal Respiriologi Indonesia* 40, no. 2 (2020): 119.

<sup>42</sup>MLE Parwanto, "Virus Corona (2019-NCov) Penyebab COVID-19," *Jurnal Biomedika Dan Kesehatan* 3, no. 1 (2020): 1.

<sup>43</sup>World Health Organization, "Penularan SARS-CoV-2: Implikasi Terhadap Kewaspadaan Pencegahan Infeksi," 2020, diakses 07/11/21, <https://mutupelayanankesehatan.net/3469-penularan-sars-cov-2-implikasi-untuk-tindakan-pencegahan-infeksi>.

Dari uraian di atas penulis menyimpulkan bahwa Covid-19 (*Corona Virus Disease 2019*) adalah suatu virus atau penyakit baru yang sedang berkembang pesat diberbagai Negara salah satunya di Indonesia. Penularan virus Covid-19 bisa melalui udara, kontak fisik antara ke hewan dan manusia, percikan air dan transmisi permukaan selain itu penularan juga bisa melalui *fecal-oval* atau limbah (kotoran) manusia. Semakin banyak korban atau penderita virus Covid-19 yang tak kunjung hilang, sehingga mendatangkan pengobatan atau untuk pencegahan penularan virus Covid-19 yaitu vaksin. Vaksin sendiri bertujuan untuk mencegah penularan virus Covid-19 atau dapat mencegah seseorang yang sudah tertular namun tidak mengalami gejala yang buruk dan mudah untuk disembuhkan.

**b. Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian**

Pandemi Covid-19 memberikan dampak yang cukup signifikan dalam penurunan kualitas hidup manusia dari berbagai aspek baik fisik, psikologis maupun lingkungan, khususnya dampak Covid-19 terhadap perekonomian di Indonesia yaitu penurunan ekonomi atau perlambatan ekonomi yang menyebabkan peningkatan pengangguran, banyak pekerja yang kehilangan pekerjaanya sementara angkatan kerja baru atau orang yang baru lulus tidak berusaha mencari kerja karena ketidaktersediaan lowongan pekerjaan bagi mereka, menurunnya pendapatan yang dikarenakan meningkatnya angka kemiskinan.<sup>44</sup>

Pandemi Covid-19 juga memberikan dampak terhadap para pelaku usaha yang menyebabkan menurunnya pendapatan ekonomi di Indonesia Hal itu terjadi karena adanya perubahan pola pembelian konsumen di masa pandemi Covid-19, meskipun sudah banyak juga yang melakukan pembelian melalui online, tetapi mayoritas konsumen lebih menyukai pembelian melalui offline yaitu datang langsung ketempat sehingga para pelaku usaha juga banyak yang mengeluh dengan ditetapkannya melakukan semua aktivitas dilakukan dari rumah termasuk pembelian juga harus dilakukan dari rumah.<sup>45</sup>

Selama pandemi Covid-19 para wirausaha mengalami kesulitan seperti terjadinya penurunan penjualan sebab

---

<sup>44</sup>Nurul Aeni, "Pandemi COVID-19: Dampak Kesehatan, Ekonomi Dan Sosial," *Jurnal Litbang* 17, no. 1 (2021): 21.

<sup>45</sup>Khofifah Nur Ihza, "Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah(Studi Kasus UMKM Ikhwa Coomp Desa Watesprojo, Kemplagi, Mojokerto)," *Jurnal Inovasi Penelitian* 1, no. 7 (2020): 1326.

berkurangnya aktivitas masyarakat diluar, kesulitan dalam permodalan karena tingkat penjualan yang meenurun, adanya pembatasan pergerakan penyaluran produk di wilayah-wilayah tertentu menjadi hambatan pada distribusi produk, menggantungkan ketersediaan bahan baku dari industri lain hingga mengalami kesulitan.<sup>46</sup>

Dari beberapa uraian diatas mengenai adanya dampak Covid-19 terhadap perekonomian penulis menyimpulkan bahwa selain memberikan dampak bagi kesehatan masyarakat seperti imunitas masyarakat yang menurun juga memberikan dampak yaitu terjadinya penurunan ekonomi di Indonesia yang dikarenakan adanya perubahan kondisi yang dimana masyarakat sulit untuk beradaptasi dengan kondisi pandemi, khususnya para pelaku usaha hingga akhirnya menyebabkan usaha atau bisnisnya terancam gagal atau tutup pada masa pandemi tersebut.

## B. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu yang mendukung dan menjadi landasan dilakukannya penelitian ini, diantaranya yaitu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Gema Wibawa Mukti dan Rani Andriani Budi Kusumo dengan judul *“Makna Sebuah Kegagalan Bisnis dan Pembelajaran Wirausaha: Sebuah Pembelajaran Dari Petani Muda di Era Pandemi Covid-19”*.

Pada penelitian tersebut, peneliti mengkaji kegagalan petani muda dengan skala kecil (pengusaha kecil) pada masa pandemi covid-19, dan berusaha menciptakan strategi baru dalam berbisnis atau menciptakan usaha baru sebagai bentuk adaptasi dalam kondisi pandemi covid-19.

Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa kegagalan petani muda di era pandemi Covid-19 disebabkan oleh kurangnya persiapan diri untuk menghadapi hal yang takterduga dengan adanya pandemi Covid-19, kurangnya manajemen keuangan bisnis sehingga muncul banyaknya hutang yang harus dilunasi. Dari kegagalan tersebut petani muda memperoleh kerugian-kerugian seperti: harus mengganti kerugian dari para investor dan harus membayar hutang-hutang yang disebabkan oleh kegagalan bisnisnya tersebut. Dengan hal tersebut para petani muda selalu berusaha memberi makna terhadap kegagalan yang sedang menimpa mereka di masa

---

<sup>46</sup>Evi Suryani, “Analisis Dampak Covid-19 Terhadap UMKM,” *Jurnal Inovasi Penelitian* 18, no. 1592 (2021).

pandemi Covid-19. Proses tersebut memberikan kemungkinan para petani muda untuk pulih atau hidup kembali seperti sebelum adanya pandemi Covid-19 dengan adanya dukungan dari teman, pasangan hidup, dan juga anggota keluarga lainnya.<sup>47</sup>

Relevansi antara penelitian yang dilakukan Gema Wibawa Mukti dan Rani Andriani Budi Kusumo dengan peneliti adalah sama-sama meneliti tentang kegagalan pada masa pandemi Covid-19. Perbedaannya yaitu penelitian Gema Wibawa Mukti dan Rani Andriani Budi Kusumo dilakukan pada para petani muda yang telah gagal dan mengalami kerugian pada masa pandemi Covid-19 sedangkan peneliti meneliti tentang kegagalan wirausaha atau pebisnis muda yang gagal dalam menjalankan usahanya pada masa pandemi Covid-19.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Rida Srihadiastuti dan Deden Syarif Hidayatullah dengan judul “*Analisis Penyebab Kegagalan Mendirikan Usaha Baru Pada Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis*”.

Pada penelitian tersebut, peneliti mengkaji faktor-faktor penyebab kegagalan usaha baru pada para lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa faktor-faktor penyebab kegagalan dalam mendirikan usaha baru pada program lulusan wirausaha baru Jawa Barat kelas ide adalah sebagai berikut: kendala permodalan, pengalaman berwirausaha, kepeemilikan usaha yang belum berbadan hukum, manajemen operasi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, perencanaan usaha, manajemen SDM, pesaing, kurangnya motivasi berwirausaha dll. Yang menjadi faktor dominan adalah faktor permodalan yaitu modal untuk memulai usaha tidak cukup, sulitnya mencari pinjaman uang, modal berasal dari uang pribadi yang terpakai untuk keperluan lain dll. Namun dari hal tersebut terdapat juga faktor lainnya yang menyebabkan kegagalan yakni ; (1) mengenai perizinan usaha,(2) kondisi

---

<sup>47</sup>Gema Wibawa Mukti and Rani Andriani Budi Kusumo, “Makna Sebuah Kegagalan Bisnis Dan Pembelajaran Wirausaha: Sebuah Pembelajaran Dari Petani Muda Di Era Pandemi Covid-19”,*Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 7, no. 1 (2021).

kehatan yang kurang baik terhadap wirausaha, (3)cuaca yang buruk.<sup>48</sup>

Relevansi antara penelitian yang dilakukan Rida Srihadiastuti dan Deden Syarif Hidayatullah dengan peneliti adalah sama-sama meneliti tentang penyebab kegagalan dala berwirausaha. Perbedaanya penelitian Rida Srihadiastuti dan Deden Syarif Hidayatullah dilakukan pada Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis dalam mendirikan usaha baru sedangkan peneliti meneliti tentang penyebab kegagalan di kudu pada masa pandemi covid-19.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ajeng Nur Malisa dengan judul “*Analisis Penyebab Kegagalan Bisnis Online (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya)*”.

Pada penelitian tersebut, peneliti mengkaji tentang faktor-faktor penyebab kegagalan dalam bisnis online pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kegagalan bisnis online pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya adalah: (a) Majanemen operasional yaitu teknologi yang digunakan relatif sederhana dan skala produksi yang rendah serta biaya produksi yang semakin tinggi. (b) Manajemen SDM yaitu pelaku bisnis online tidak mampu melakukan umpan balik. (c) Manajemen keuangan yaitu kurangnya mengatur dan memisahkan mana uang modal dan mana uang pribadi, tanpa melakukaan pencatatan perputaran uangnya. (d) Manajemen waktu yang kurang. (e) Manajemen Strategi untuk kemajuan bisnisnya. (f) Manajemen pemasaran yang memasarkan produk tidak sesuai dengan kebutuhan para konsumen. (g) Perencanaan dan pengalaman bisnis yang kurang untuk para pelaku bisnis online di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. (h) Permodalan, terlalu banyak namun sedikit modalnya. (i) Pesaing, banyaknya para mahasiswa bahkan yang lainnya telah melalukan bisnis online. (j) Motivasi untuk diirisendiri yang kurang. (k) Konsistensi. Dari sekian banyak faktor penyebab

---

<sup>48</sup>Rida Srihadiastuti, “Analisis Penyebab Kegagalan Mendirikan Usaha Baru Pada Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis” (Skripsi, Universitas Telkom, 2018) .

kegagalan pada mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya yang paling dominan adalah faktor konsistensi, pengalaman bisnis, dan manajemen pemasaran yang kurang.<sup>49</sup>

Relevansi antara penelitian Ajeng Nur Malisa dengan peneliti adalah sama sama meneliti penyebab kegagalan usaha. Perbedaannya yaitu penelitian Ajeng Nur Malisa dilakukan pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya dengan fokus kegagalan usaha pada bisnis online sedangkan peneliti meneliti tentang penyebab kegagalan dengan berbagai macam usaha yang ada di Kudus pada masa pandemi Covid-19.

### C. Kerangka Penelitian

Kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berfikir digunakan sebagai acuan agar peneliti memiliki arah penelitian yang sesuai dengan tujuan penelitian.<sup>50</sup>

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor penyebab kegagalan para pebisnis muda. Pada fenomena kegagalan para pebisnis muda di Kudus dalam menjalankan usaha pada pandemi Covid-19, yang akan fokus mencari faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan kemudian akan dianalisis lebih lanjut sehingga dapat menjadi temuan untuk mengantisipasi kegagalan usaha baru atau pebisnis lainnya. Adapun kerangka berfikir dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

---

<sup>49</sup>Ajeng Nur Malisa, "Analisis Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Online" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2020).

<sup>50</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 60.

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

