

## **II. LANDASAN TEORI**

### **A. Motivasi**

#### **1. Pengertian Motivasi**

Menurut Robins (1996:198) motivasi adalah sebagai kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi ke arah tujuan-tujuan organisasi yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi suatu kebutuhan individual. Motivasi adalah proses untuk mencoba mempengaruhi seseorang agar melakukan sesuatu yang kita inginkan (Husnan, 2002:197). Sedangkan menurut Gilbert dkk (2003:134) motivasi adalah proses manajemen untuk mempengaruhi tingkah laku manusia berdasarkan pengetahuan mengenai apa yang membuat orang tergerak untuk melakukan sesuatu.

Menurut Reksodiprodjo (2001:252) motivasi yaitu keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai suatu tujuan. Motivasi yang ada pada seseorang akan mewujudkan suatu perilaku yang diarahkan pada tujuan mencapai sasaran kepuasan. Jadi dapat disimpulkan bahwa motivasi bukanlah suatu yang dapat diamati, tetapi adalah hal yang dapat disimpulkan karena adanya suatu perilaku yang tampak. Tiap kegiatan yang dilakukan oleh seseorang didorong oleh suatu

kekuatan dari dalam diri orang tersebut. Kekuatan pendorong inilah yang disebut motivasi.

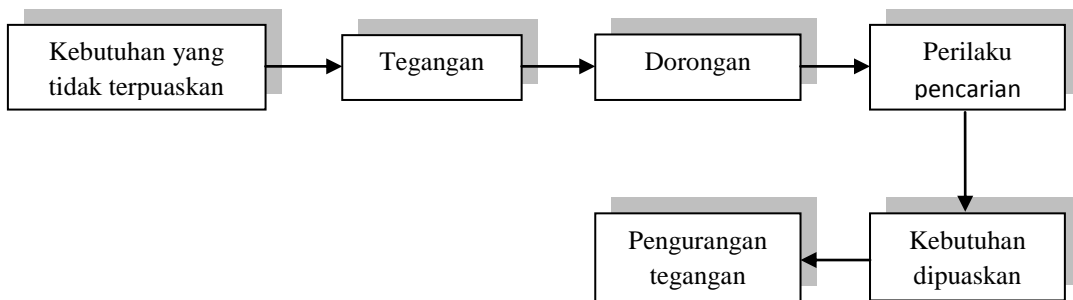
## **2. Tujuan Motivasi**

Menurut Hasibuan (2003: 146) tujuan motivasi yaitu:

- a. Meningkatkan moral kepuasan
- b. Meningkatkan produktivitas kerja
- c. Mempertahankan kestabilan
- d. Meningkatkan kestabilan
- e. Meningkatkan kedisiplinan
- f. Mengefektifkan pengadaan
- g. Menciptakan suasana dan hubungan kerja yang baik
- h. Meningkatkan loyalitas, dan kreativitas
- i. Meningkatkan tingkat kesejahteraan
- j. Mempertinggi rasa tanggungjawab
- k. Meningkatkan efisiensi pengguna alat-alat

Bagi seorang wirausaha, tujuan dari motivasi adalah dapat menggerakkan atau memacu semangat dalam dirinya agar dapat timbul keinginan dan kemauan untuk meningkatkan usaha yang dijalankannya sehingga tercapai hasil dan tujuan sesuai dengan yang diharapkan. Suatu tindakan memotivasi atau memberikan motivasi akan lebih dapat berhasil jika tujuannya jelas dan disadari oleh pihak yang diberi motivasi serta sesuai dengan kebutuhan orang yang dimotivasi.

### 3. Proses Motivasi



Sumber: Robbins (1996:199)

**Gambar.1 Proses Motivasi**

Suatu kebutuhan berarti suatu keadaan internal yang menyebabkan hasil-hasil tertentu tampak menarik. Suatu kebutuhan yang tidak terpuaskan menciptakan tegangan yang merangsang dorongan-dorongan di dalam diri individu itu. Dorongan ini menimbulkan suatu perilaku pencarian untuk menemukan tujuan-tujuan tertentu yang jika tercapai akan memenuhi kebutuhan itu dan mendorong ke pengurangan tegangan.

Jadi dapat kita katakan bahwa karyawan yang termotivasi berada dalam suatu keadaan tegang. Untuk mengurangi ketegangan ini, mereka mengeluarkan upaya. Makin besar ketegangan, makin tinggi tingkat upaya itu. Jika upaya ini berhasil mengantar ke pemenuhan kebutuhan itu, tegangan itu akan dikurangi. Tetapi karena kita berkepentingan dengan perilaku kerja, pengurangan tegangan itu harus juga diarahkan ke tujuan-tujuan organisasi. Oleh karena itu, tertanam (*inherent*) di dalam motivasi adalah persyaratan bahwa kebutuhan-kebutuhan individu itu sesuai dan konsisten dengan tujuan organisasi.

#### **4. Teori Motivasi**

##### **a. Teori Hirarki Kebutuhan**

Maslow dalam Robins (2009:36) menghipotesiskan bahwa di dalam semua manusia ada suatu jenjang kelima kebutuhan berikut:

1. Kebutuhan fisiologis, antara lain rasa lapar, haus, perlindungan (pakaian dan perumahan), seks, dan kebutuhan ragawi lain.
2. Kebutuhan keamanan, antara lain keselamatan dan perlindungan terhadap kerugian fisik dan emosional.
3. Kebutuhan sosial, antara lain mencakup kasih sayang, rasa dimiliki, diterima baik, dan persahabatan.
4. Kebutuhan penghargaan, antara lain mencakup faktor rasa hormat internal seperti harga diri, otonomi, dan prestasi, dan faktor hormat eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian.
5. Aktualisasi diri, dorongan untuk menjadi apa yang ia mampu menjadi, mencakup pertumbuhan, mencapai potensinya, dan pemenuhan diri.

##### **b. Teori Harapan**

Berdasarkan kutipan Vroom dalam Robins (1996:215) teori harapan berargumen bahwa kekuatan dari kecenderungan untuk bertindak dengan cara tertentu tergantung pada kekuatan harapan bahwa tindakan itu akan diikuti oleh *output* (hasil) tertentu dan tergantung pada daya tarik *output* (hasil) itu bagi individu tersebut. Teori pengharapan mengatakan karyawan dimotivasi untuk melakukan upaya lebih keras bila ia meyakini upaya itu akan menghasilkan penilaian kinerja yang baik. Penilaian yang baik akan mendorong imbalan organisasi seperti bonus,

kenaikan gaji atau promosi dan imbalan itu akan memenuhi sasaran pribadi karyawan itu. Oleh karena itu teori ini berfokus pada tiga hubungan yaitu (Vroom dalam Robins, 1996:215)

- 1) Hubungan upaya-kinerja. Probabilitas yang dipersepsikan oleh individu yang mengeluarkan sejumlah upaya tertentu itu akan mendorong kinerja.
- 2) Hubungan kinerja-imbalan. Sampai sejauh mana individu itu meyakini bahwa berkinerja pada tingkat tertentu akan mendorong tercapainya output yang diinginkan.
- 3) Hubungan imbalan-sasaran-pribadi. Sampai sejauh mana imbalan-imbalan organisasi memenuhi sasaran atau kebutuhan pribadi individu serta potensi daya tarik imbalan tersebut bagi individu tersebut.

### c. Teori X dan Teori Y

Daughlas McGregor dalam Robins (1996:200) mengemukakan dua pandangan yang jelas berbeda mengenai manusia: secara dasar satu negatif, yang ditandai sebagai Teori X, dan yang lain pada dasarnya positif, yang ditandai dengan Teori Y. Menurut Teori X, keempat pengandaian yang dipegang para manajer antara lain adalah sebagai berikut:

1. Karyawan secara *inheren* (tertanam dalam dirinya) tidak menyukai kerja dan bilamana dimungkinkan, akan mencoba menghindarinya.
2. Karena karyawan tidak menyukai kerja, mereka harus dipaksa, diawasi, atau diancam dengan hukuman untuk mencapai tujuan.
3. Karyawan akan menghindari tanggung jawab dan mencari pengarahan formal bilamana dimungkinkan.

4. Kebanyakan karyawan menaruh keamanan di atas semua faktor lain yang dikaitkan dengan kerja dan akan memperagakan ambisi sedikit saja.

McGregor dalam Robins (1996:201) juga mengemukakan empat pengandaian positif, yang disebut dengan Teori Y:

1. Karyawan dapat memandang kerja sebagai sama wajarnya seperti istirahat atau bermain.
2. Orang-orang akan menjalankan pengarahan diri dan pengawasan diri jika mereka janji terlibat pada sasaran.
3. Rata-rata orang dapat belajar untuk menerima baik, bahkan mengusahakan dan tanggung jawab.
4. Kemampuan untuk mengambil keputusan inovatif (pembaharuan) tersebar luas dalam populasi dan tidak perlu merupakan milik dari mereka yang berada dalam posisi manajemen.

#### **d. Teori Kebutuhan**

Menurut McClelland dalam Robins (1996:205) teori kebutuhan memfokuskan pada tiga kebutuhan, yaitu:

1. Kebutuhan akan prestasi: dorongan untuk mengungguli, berprestasi sehubungan dengan seperangkat standar, bergulat untuk sukses.
2. Kebutuhan akan kekuasaan: kebutuhan untuk membuat orang-orang lain berperilaku dalam suatu cara yang orang-orang itu (tanpa dipaksa) tidak akan berperilaku demikian.
3. Kebutuhan afliasi: hasrat untuk hubungan antarpribadi yang ramah dan karib.

Berdasarkan beberapa teori yang telah diuraikan di atas dapat dikatakan bahwa terdapat kaitan antara kewirausahaan dengan teori-teori tersebut dikarenakan untuk memulai suatu usaha seorang wirausaha tentu saja memiliki suatu dorongan atau keinginan yang ada pada dirinya untuk menjalankan usahanya sesuai dengan imbalan yang diharapkannya.

#### **e. Motivasi Berwirausaha**

Menurut Saiman (2011:26) motivasi seorang untuk menjadi wirausahawan antara lain:

- a. Laba: dapat menentukan berapa laba yang dikehendaki, keuntungan yang diterima, dan berapa yang akan dibayarkan kepada pihak lain atau pegawainya.
- b. Kebebasan: mengatur waktu, bebas dari supervisi, bebas aturan main, yang menekan atau mengintervensi, bebas aturan budaya organisasi/perusahaan.
- c. Impian personal: bebas mencapai standar hidup yang diharapkan, lepas dari rutinitas kerja yang membosankan, karena dapat mengikuti visi, misi, impian orang lain. Imbalan untuk menentukan nasib/visi, misi dan impian sendiri.
- d. Kemandirian: memiliki rasa bangga karena dapat mandiri dalam segala hal, seperti permodalan, mandiri dalam pengelolaan/ manajemen, mandiri dalam pengawasan, serta menjadi manajer terhadap dirinya sendiri.

Berdasarkan keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa dengan berwirausaha seseorang akan termotivasi untuk memperoleh imbalan minimal dalam bentuk laba, kebebasan, impian personal yang mungkin menjadi kenyataan, kemandirian, disamping memiliki peluang untuk mengendalikan nasibnya sendiri.

## **B. Kewirausahaan**

### **1. Pengertian Kewirausahaan**

John J.Kao dalam Saiman (2011:41) mendefinisikan kewirausahaan (*Entrepreneurship*) yaitu: Usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan resiko yang tepat, dan melalui keterampilan komunikasi dan manajemen untuk memobilisasi manusia, uang, dan bahan-bahan baku atau sumber daya lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek agar terlaksana dengan baik. (*An Entrepreneurship is the attempt to create value through recognition of business opportunity, the management of risk-taking appropriate to the opportunity, and through the communicative and management skills to mobilize human, financial, and material resources necessary to bring a project to fruition*).

Menurut Suryana (2003:13) kewirausahaan adalah:

1. Proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi setiap orang dalam setiap hari ( Zimmerer, 1996).
2. Proses penciptaan sesuatu yang berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha, diikuti penggunaan uang, fisik, resiko dan kemudian menghasilkan balas jasa berupa uang dan kepuasan dan kebebasan pribadi (Hisrich, 1995).
3. Kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (Drucker,1994).



4. Proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa serta kemakmuran. Tambahan nilai dan kemakmuran ini diciptakan oleh individu wirausaha yang memiliki keberanian menanggung resiko, menghabiskan waktu serta menyediakan berbagai produk barang dan jasa (Suryana, 2006:13).

Berdasarkan beberapa pengertian kewirausahaan di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah hal-hal atau upaya-upaya yang berkaitan dengan menciptakan kegiatan atau usaha atau kreativitas bisnis atas dasar kemauan sendiri atau mendirikan usaha atau bisnis dengan kemauan dan kemampuan sendiri.

## **2. Jenis Kewirausahaan**

Menurut Williamson dalam Winardi (2003:4) ada empat jenis kewirausahaan diantaranya yaitu:

- a. *Innovating Entrepreneurship*, yaitu bereksperimentasi secara agresif, terampil mempraktekkan transformasi-transformasi atraktif.
- b. *Imitative Entrepreneurship*, yaitu meniru inovasi yang berhasil dari para *innovating entrepreneur* atau wirausaha yang memiliki inovasi dalam usahanya.
- c. *Fabian Entrepreneurship*, yaitu sikap yang teramat berhati-hati dan sikap skeptikal tetapi yang segera melaksanakan peniruan-peniruan menjadi jelas sekali, apabila mereka tidak melakukan hal tersebut, mereka akan kehilangan posisi relatif pada industri yang bersangkutan.

- d. *Drone Entrepreneurship*, yaitu penolakan untuk memanfaatkan peluang-peluang untuk melaksanakan perubahan-perubahan dalam rumus produksi sekalipun hal tersebut akan mengakibatkan mereka merugi diandingkan dengan produsen lain.

## **C. Wirausaha**

### **1. Pengertian Wirausaha**

Menurut Scarborough and Zimmerer dalam Suryana (2006:15), wirausaha adalah orang yang menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi risiko dan ketidakpastian dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengenali peluang dan mengkombinasikan sumber-sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut. (*An entrepreneur is one who creates a new business in the face of risk and uncertainty for the purpose of achieving profit and growth by identifying opportunities and assembling the necessary resources to capitalize on those opportunities*).

Menurut Joseph Schumpeter dalam Alma (2009:24) menjelaskan bahwa wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Menurut Savary dalam Buchari Alma (2009:25) wirausaha adalah orang yang memberi barang dengan harga pasti, meskipun orang itu belum tahu dengan harga berapa barang (guna ekonomi) itu akan dijual kemudian.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah seseorang yang memiliki ide kreatif dan inovatif yang memutuskan untuk memulai suatu usaha baru untuk menjadi mandiri dengan segala resiko yang akan dihadapi, serta menciptakan suatu lapangan pekerjaan bagi orang lain sehingga dapat mengurangi pengangguran.

## 2. Karakteristik Wirausaha

Dalam konteks bisnis, seorang wirausaha membuka usaha baru (*new ventures*) yang menyebabkan munculnya produk baru atau ide tentang penyelenggaraan jasa-jasa. Menurut Scarborough dan Thomas W. Zimmer dalam Suryana (2006:24) ada delapan karakteristik kewirausahaan yaitu:

- a. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki tanggung jawab akan selalu mawas diri.
- b. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih resiko yang *moderate*, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi.
- c. *Confidence in their ability to success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
- d. *Desire for immediate feed back*, yaitu selalu menghendaki umpan balik dengan segera.
- e. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
- f. *Future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan.

- g. *Skill at organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
- h. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang.

### **3. Fungsi Wirausaha**

Menurut Saiman (2009: 45), setiap wirausaha memiliki fungsi pokok dan fungsi tambahan sebagai berikut:

- a. Fungsi pokok wirausaha yaitu:
  - 1) Membuat keputusan-keputusan penting dan mengambil resiko tentang tujuan dan sasaran perusahaan.
  - 2) Memutuskan tujuan dan sasaran perusahaan.
  - 3) Menetapkan bidang usaha dan pasar yang akan dilayani.
  - 4) Menghitung skala yang diinginkannya.
  - 5) Menentukan permodalan yang diinginkannya (modal sendiri dan modal dari luar) dengan komposisi yang menguntungkan.
  - 6) Memilih dan menetapkan kriteria pegawai/karyawan dan memotivasinya.
  - 7) Mengendalikan secara efektif dan efisien.
  - 8) Mencari dan menciptakan berbagai cara baru.
  - 9) Mencari terobosan baru dalam mendapatkan masukan atau input, serta mengolahnya menjadi barang atau jasa yang menarik.
  - 10) Memasarkan barang atau jasa tersebut untuk memuaskan pelanggan dan sekaligus dapat memperoleh dan mempertahankan keuntungan maksimal.

- b. Fungsi tambahan wirausaha yaitu:
- 1) Mengenali lingkungan perusahaan dalam rangka mencari dan menciptakan peluang usaha.
  - 2) Mengendalikan lingkungan ke arah yang menguntungkan bagi perusahaan.
  - 3) Menjaga lingkungan usaha agar tidak merugikan masyarakat maupun merusak lingkungan akibat dari limbah usaha yang mungkin dihasilkannya.
  - 4) Meluangkan dan peduli atas CSR. Setiap wirausaha harus peduli dan turut serta bertanggungjawab terhadap lingkungan sosial di sekitarnya.

#### **4. Ciri-Ciri Wirausaha Yang Berhasil**

Menurut Kasmir (2007:27) ciri-ciri wirausaha yang berhasil adalah:

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut.
- b. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
- c. Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktifitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.

- d. Berani mengambil risiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
- e. Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ dia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.
- f. Bertanggungjawab terhadap segala aktifitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggungjawab seorang pengusaha tidak hanya pada segi material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
- g. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
- i. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalankan, antara lain kepada: para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.

## 5. Profil Wirausaha

Menurut Alma (2009:36) ada berbagai macam profil wirausaha, diantaranya yaitu:

a. *Women Entrepreneur*

Banyak wanita yang terjun ke dunia bisnis. Alasan mereka menekuni bidang bisnis didorong oleh faktor-faktor antara lain ingin memperhatikan kemampuan prestasinya, membantu ekonomi rumah tangga, frustrasi terhadap pekerjaan sebelumnya dan sebagainya.

b. *Minority Entrepreneur*

Kaum minoritas yang kurang memiliki kesempatan kerja dan mereka berusaha menekuni kegiatan bisnis dalam kehidupan sehari-hari. Kegiatan bisnis mereka ini makin lama makin maju, dan mereka membentuk organisasi minoritas di kota-kota tertentu.

c. *Imigrant Entrepreneur*

Kaum pendatang yang memasuki daerah biasanya sulit untuk memperoleh pekerjaan formal. Oleh sebab itu mereka lebih leluasa terjun dalam pekerjaan yang bersifat non formal yang dimulai dari berdagang kecil-kecilan sampai berkembang.

d. *Part Time Entrepreneur*

Memulai bisnis dalam mengisi waktu luang atau *part time* merupakan cara untuk berkembang menjadi usaha besar. Hobi ini akhirnya akan mendatangkan keuntungan yang lumayan. Ada kalanya orang tersebut berhenti menjadi pegawai beralih ke bisnis yang merupakan hobinya.

e. *Home-Based Entrepreneurs*

Ibu-ibu rumah tangga yang memulai kegiatan bisnisnya dari misalnya Ibu-ibu yang pandai membuat kue dan aneka masakan, mengirim kue-kue ke toko eceran di sekitar tempatnya. Akhirnya usaha makin lama makin maju. Usaha *catering* banyak dimulai dari rumah tangga yang bisa masak. Kemudian usaha *catering* ini berkembang melayani pesanan untuk pesta.

f. *Family-Owned Business*

Sebuah keluarga dapat membuka berbagai jenis dan cabang usaha, misalnya oleh bapak. Setelah maju dibuka cabang baru yang dikelola oleh ibu. Kedua usaha ini maju dan membuka beberapa cabang lain mungkin jenis usahanya berbeda atau lokasinya berbeda. Masing-masing usahanya ini bisa dikembangkan atau dipimpin oleh anak-anak mereka.

g. *Copreneurs*

*Copreneurs* ini berbeda dengan usaha keluarga yang disebut sebagai usaha *Mom & Pop* (*Pop as "boss" and Mom as "subordinat"*). *Copreneurs* dibuat dengan cara menciptakan pembagian pekerjaan yang didasarkan atas keahlian masing-masing orang. Orang-orang yang ahli di bidang ini diangkat menjadi penanggung jawab divisi-divisi tertentu dari bisnis yang sudah ada.

Berdasarkan beberapa profil wirausaha di atas, *women entrepreneur* adalah adalah bisnis yang banyak dijalani oleh para kaum perempuan dikarenakan dengan cara membuka usaha baru para perempuan dapat membantu penghasilan tambahan bagi dirinya, terutama bagi perempuan yang telah berumah tangga akan sangat membantu perekonomian dalam rumah tangga.



## 6. Faktor-faktor yang Menunjang dan Menghambat Perempuan dalam Berwirausaha

Menurut Alma (2009:44) ada beberapa faktor yang menunjang berkembangnya perempuan karir dalam bidang wirausaha, diantaranya yaitu:

- a. Naluri keperempuanan yang bekerja lebih cermat, pandai mengantisipasi masa depan, menjaga keharmonisan, kerjasama dalam rumah tangga dapat diterapkan dalam kehidupan usaha.
- b. Mendidik anggota keluarga agar berhasil di kemudian hari, dapat dikembangkan dalam personel manajemen perusahaan.
- c. Faktor adat istiadat, contohnya di Bali dan di Sumatera Barat, dimana perempuan memegang peranan dalam mengatur ekonomi rumah tangga.
- d. Lingkungan hidup seperti jahit menjahit, menyulam, membuat kue, aneka masakan, kosmetik, mendorong lahirnya perempuan pengusaha yang mengembangkan komoditi tersebut.
- e. Majunya dunia pendidikan perempuan sangat mendorong perkembangan, perempuan karir, menjadi pegawai, atau membuka sendiri dalam berbagai bidang usaha.

Menurut Boovie dalam Alma (2009:45), banyaknya kaum perempuan dan kelompok minoritas terjun ke dunia usaha kebanyakan dalam usaha *small business*. Alasan utama kaum perempuan terjun ke *small business* ialah:

- a. *Entrepreneurship idea* (ide kewirausahaan) 35%
- b. *Glass ceiling* 22%

*Glass ceiling* yaitu satu hambatan yang tidak kelihatan bagi perempuan dan kelompok minoritas untuk mencapai jabatan-jabatan lebih tinggi dalam

sebuah organisasi. Hambatan secara diam-diam ini karena dominasi karyawan pria, dan banyaknya gangguan bagi karyawan perempuan karena masalah keluarganya, kesehatan dan sebagainya.

c. *Bore in job* (kebosanan dalam pekerjaan) 14%

d. *Downsized* 10%

Akibat perampingan organisasi, pengurangan karyawan, berimbas kepada beralihnya perhatian pada bisnis kecil, ataupun mendirikan usaha sendiri.

Alma (2009:45) juga menjelaskan bahwa di samping faktor pendorong, ada juga faktor menghambat perempuan untuk menjadi pengusaha, antara lain:

1. Faktor kewirausahaan, dimana sebagai ibu rumah tangga ada masa hamil dan menyusui tentu agak mengganggu jalannya bisnis. Hal ini dapat diatasi dengan mendelegasikan wewenang/tugas kepada karyawan/ orang lain. Tentunya pendelegasian ini mempunyai keuntungan dan kerugian. Jalannya perusahaan tidak akan persis sama bila dipimpin oleh pemilik sendiri, jadi ada dua kemungkinan lebih baik atau lebih buruk.
2. Faktor sosial budaya dan adat istiadat, dimana perempuan sebagai ibu rumah tangga bertanggung jawab penuh dalam urusan rumah tangga. Bila anak atau suaminya sakit ia harus memberikan perhatian penuh dan ini akan mengganggu aktivitas usahanya sehingga sulit berkembang menjadi usaha yang besar.
3. Faktor emosional yang dimiliki perempuan, misalnya dalam pengambilan keputusan karena ada faktor emosional, maka keputusan yang diambil akan kehilangan rasionalitasnya sehingga bisa mengakibatkan dampak negatif bagi usahanya.

4. Sifat pandai, cekatan, hemat dalam mengatur keuangan rumah tangga, akan berpengaruh terhadap uang perusahaan. Kebiasaan kaum perempuan ialah bila mau membeli ia menawar rendah sekali tetapi bila menjual harga ingin tinggi.

Sebab kegagalan bisnis kecil (Bovee dalam Alma, 2009:46) antara lain:

- a. *Management incompetence* (kurang menguasai manajemen)
- b. *Lack of industry experience* (kurang pengalaman dalam industri)
- c. *Inadequate financing* (kekurangan modal)
- d. *Poor business planning* (perencanaan bisnis kurang matang)
- e. *Unclear or unrealistic goals* (kurang jelas, kurang realistis dalam menetapkan tujuan)
- f. *Failure to attract and keep target customer* (tidak berhasil menarik konsumen)
- g. *Uncontrolled growth* (pertumbuhan tidak terkendali)
- h. *Inappropriate location* (lokasi kurang cocok)
- i. *Poor inventory and financial controls* (keuangan kurang kontrol, persediaan barang kurang mencukupi)

## **7. Perbedaan Wirausaha Perempuan dan Wirausaha Laki-laki**

Pada saat ini perempuan memiliki sepertiga dari semua bentuk bisnis, dan diharapkan akan tumbuh menjadi 50 % perempuan pengusaha pada tahun 2000. Kebanyakan 80% perempuan menggeluti bidang retailing dan jasa pelayanan. Sedangkan pria menjalankan banyak usaha pabrik, konstruksi, transportasi dan pertambangan (Zimmer & Scarborough, 1996:9).

Walaupun antara pengusaha pria dan perempuan pada umumnya sama namun dalam beberapa hal ada perbedaan tingkat motivasinya dalam membuka bisnis. Perbedaan-perbedaan tersebut antara lain (Alma, 2009:47):

1. Perempuan pengusaha dimotivasi untuk membuka bisnis karena ingin berprestasi dan adanya frustrasi dalam pekerjaan sebelumnya. Dia merasa terkekang tidak dapat menampilkan kebolehannya dan mengembangkan bakat-bakat yang ada pada dirinya.
2. Dalam hal permodalan bisnis pria pengusaha lebih leluasa memperoleh sumber modal sedangkan perempuan pengusaha memperoleh sumber modal dari tabungan, harta pribadi dan pinjaman pribadi. Agak sulit bagi perempuan pengusaha memperoleh pinjaman perbankan dibandingkan pria.
3. Mengenai karakteristik kepribadian perempuan pengusaha mempunyai sifat toleransi dan fleksibel, realistis dan kreatif, antusias dan enerjik dan mampu berhubungan dengan lingkungan masyarakat dan memiliki *medium level of self confidence*, kaum pria *self confidencenya* lebih tinggi dari kebanyakan perempuan.
4. Usia memulai usaha pria rata-rata umur 25-35 tahun, sedangkan perempuan di Amerika berusia 35-45.
5. Kerabat yang menunjang pada pengusaha perempuan adalah keluarganya, suami, organisasi perempuan dan kelompok-kelompok sepeergaulannya.
6. Bentuk bisnis yang dibuka pada pria pengusaha lebih banyak ragamnya, akan tetapi pada perempuan pengusaha kebanyakan berhubungan dengan bisnis jasa, pendidikan, konsultan, dan *public relations*.

## E. Penelitian Terdahulu

Melihat masalah dan judul penelitian yang akan diteliti, maka diperlukan adanya pemaparan tentang penelitian terdahulu guna mengungkapkan fenomena yang sama dalam sudut pandang yang berbeda sehingga diharapkan dapat memperkaya pengetahuan. Secara ringkas, penelitian terdahulu yang mendukung penelitian yang akan dilakukan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 3.5 Penelitian Terdahulu**

No.	Judul penelitian	Tahun	Nama Peneliti	Teknik Penelitian	Hasil Penelitian
1	Pengaruh Antara Sikap Mandiri, Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Siswa-Siswi Smk Di Kota Medan.	2010	Limbong	Survey	Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara sikap mandiri, pengetahuan kewirausahaan dan motivasi berwirausaha terhadap minat berwirausaha.
2	Analisis Pengaruh Faktor Kepribadian, Lingkungan Dan Demografis Terhadap Minat Kewirausahaan Mahasiswa Strata Satu Universitas Sumatera Utara.	2009	Rudy	Survey	Variabel kepribadian, lingkungan dan demografis secara serempak berpengaruh terhadap minat kewirausahaan mahasiswa. Variabel kepribadian dan lingkungan secara parsial berpengaruh terhadap minat kewirausahaan mahasiswa, sedangkan variabel demografis secara parsial tidak berpengaruh terhadap minat kewirausahaan mahasiswa.

3	Model Motivasi Wirausaha (Studi Pada Mahasiswa Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis FISIP Universitas Lampung)	2009	Ahmad	Eksplanatory	Hasil pengujian menunjukkan bahwa keinginan menjadi wirausaha, keberanian mengambil resiko, kemampuan menjadi wirausaha berpengaruh baik parsial maupun secara simultan terhadap motivasi menjadi wirausaha.
4	Analisis Faktor-Faktor Yang Menghambat <i>Women Entrepreneur</i> Dalam Berwirausaha (Studi Kasus Pada Perempuan Pengusaha Salon Di Jalan Sei Mencirim Medan )	2008	Sitepu	Metode analisis deskriptif	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa faktor – faktor yang menghambat <i>women entrepreneur</i> dalam berwirausaha adalah faktor keperempuanan, faktor sosial budaya dan adat istiadat, faktor administrasi dan faktor pendidikan. Faktor penghambat paling dominan adalah faktor sosial budaya dan adat istiadat

### E. Kerangka Pemikiran

Jumlah pengangguran perempuan yang meningkat setiap tahunnya menjadi alasan yang mendorong diri kita agar berfikir lebih maju untuk tidak menjadi karyawan di suatu perusahaan tertentu atau bergantung dengan orang lain melainkan menciptakan lapangan pekerjaan ataupun suatu usaha yang dapat membuat kita menjadi mandiri yaitu dengan cara menjadi seorang wirausaha perempuan (*woman entrepreneur*).

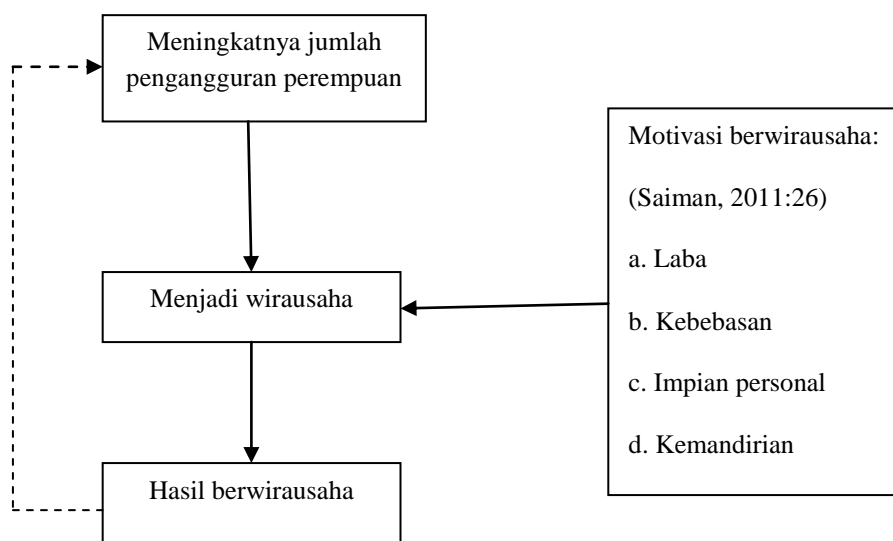
Wirausaha adalah seseorang yang memiliki ide kreatif dan inovatif yang memutuskan untuk memulai suatu usaha baru untuk menjadi mandiri dengan segala resiko yang akan dihadapi, serta menciptakan suatu lapangan pekerjaan bagi orang lain sehingga dapat mengurangi pengangguran. Tidak hanya wirausaha laki-laki, wirausaha perempuan pun kini memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi. Tidak jauh berbeda dengan wirausaha perempuan pada umumnya, di Lampung khususnya di Kota Bandar Lampung yang juga banyak bergerak di berbagai bidang diantaranya yaitu bidang kuliner, kerajinan, pendidikan, kecantikan dan sebagainya. Kebanyakan jenis usaha yang digeluti oleh wirausaha di Bandar Lampung adalah di bidang perdagangan, rumah makan dan jasa akomodasi.

Untuk memulai suatu usaha seorang wirausaha tentu saja memiliki suatu dorongan atau keinginan yang ada pada dirinya untuk menjalankan usahanya sesuai dengan imbalan yang diharapkannya. Dorongan atau keinginan tersebut inilah yang disebut dengan motivasi, yaitu hal yang paling mendasari untuk merealisasikan usaha tersebut. Menurut Saiman (2011:26) ada empat motivasi untuk menjadi wirausaha diantaranya yaitu:

- a. Laba: dapat menentukan berapa laba yang dikehendaki, keuntungan yang diterima, dan berapa yang akan dibayarkan kepada pihak lain atau pegawainya.
- b. Kebebasan: mengatur waktu, bebas dari supervisi, bebas aturan main, yang menekan atau mengintervensi, bebas aturan budaya organisasi/perusahaan.

- c. Impian personal: bebas mencapai standar hidup yang diharapkan, lepas dari rutinitas kerja yang membosankan, karena dapat mengikuti visi, misi, impian orang lain. Imbalan untuk menentukan nasib/visi, misi dan impian sendiri.
- d. Kemandirian: memiliki rasa bangga karena dapat mandiri dalam segala hal, seperti permodalan, mandiri dalam pengelolaan/ manajemen, mandiri dalam pengawasan, serta menjadi manajer terhadap dirinya sendiri.

Melalui berwirausaha seseorang akan termotivasi untuk memperoleh imbalan minimal dalam bentuk laba, kebebasan, impian personal yang mungkin menjadi kenyataan, kemandirian, di samping memiliki peluang-peluang pengembangan usaha, memiliki peluang untuk mengendalikan nasibnya sendiri. Seorang wirausaha tidak menunggu hari gajian atau tanggal gajian, tetapi setiap hari diharapkan memperoleh pendapatan rutin. Seorang wirausaha akan berusaha sistem bisnisnya dapat dijalankan orang lain dan dirinya sendiri dapat lebih santai memantau perkembangannya. Berdasarkan keterangan tersebut, dapat digambarkan melalui kerangka pemikiran berikut ini:



**Gambar.2 Kerangka Pemikiran**