

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Jiwa *Entrepreneurship*

1. Pengertian jiwa entrepreneurship

Menurut (Habib Amin, 2012) menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah seorang yang terkait dengan hal – hal wirausaha. Secara bahasa wira adalah arti dari keberanian sedangkan usaha adalah arti dari kegiatan berupa bisnis yang komersil ata non komersil maka dapat disimpulkan bila digabungkan yaitu keberanian seseorang untuk melaksanakan suatu bisnis atau kegiatan bisnis.

Thomas W. Zimmerer (dalam Suryana. 2014:10) mengemukakan kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan kerja keras untuk membentuk usaha yang baru.

Berdasarkan kesimpulan diatas *entrepreneurship* adalah suatu proses menciptakan hasil sesuatu yang baru dengan karya yang inovatif yang kreatif dengan waktu yang dibutuhkan proses perencanaan, pengorganisasian dan pengambian risiko pengambilan keputusan yang telah diperhitungkan.

2. The key of entrepreneurship

Menurut Hendro (2011) Kunci untuk menjadi seorang enterprenurship yaitu terdiri dari 3 bagian yaitu :

- a. Bagian pemutar (pengungkit) – *leverage key*, yaitu:
 - a) *Great decision* – mengambil keputusan untuk menjadi entrepreneur.
 - b) Lingkaran menemukan peluang emas (*golden opportunity*):
 1. AKU, BISNIS, dan PASAR – benang merah bisnis anda.
 2. Segitiga terori kreativitas (terori kesempurnaan, *the basic of creative thinking*, dan inspirasi dan intuisi).
 3. PELUANG, dari kata PELUANG juga.
 4. Riset dan *trial* (latihan) untuk memastikan peluang anda bisa diindustrikan.
 5. Memberdayakan peluang anda.
- b. Bagian batang (tubuh) kunci – *the body of key*
Bagian tubuh kunvi ini untuk mewujudkan sebuah bisnis yang bagus setelah anda memulai berbisnis, yang mencakup :
 - a) Bagian sambungan (*translation joint*), yang terdiri dari

1. Membentuk *business team skill* atau secara individu.
 2. *The brilliant strategy of enter the market* – sebelum bisnis dimulai.
 3. *Defining your business system and structure* – konsep organisasi dan operasional.
- b) Bagian batang (transitional) tentang konsep – konsep penunjang manajemen:
1. *Quality concept – is a foundation of business growth*
 2. *8-S: The key success of business is a good managerial skill.*
 3. *10-C: How to create an operational excellence.*
 4. *Final aspect: cash flow and investment strategy.*
- c) Bagian anak kunci – *the primary key*, sebagai pembuka jalan terdiri dari:
1. *Marketing concept.*
 2. *How to promote your business.*
 3. *Selling skill in an embryo of entrepreneurial skill*

Dari tahapan tersebut menunjukkan bahwa menjadi seorang entrepreneur mempunyai kunci untuk menjadi seorang entrepreneur yang berkualitas yaitu menjadi seorang entrepreneur harus bias mengambil keputusan

3. Tahapan – tahapan sederhana untuk menjadi entrepreneur

Menurut Hendro (2011) Ada tahapan-tahapan untuk menjadi seorang entrepreneur yaitu sebagai berikut :

- a. Mengambil pendapat atau memutuskan (*decision*),
- b. Memulai suatu bisnis setelah memutuskan pendapat (*start*),
- c. Mengembangkan atau menjalankan usaha yang akan dibangun (*build*),
- d. Mempromosikan atau memasarkan ke pasaran/ market (*promote*),
- e. Menciptakan (*operate and realized*) atas apa yang akan ditawarkan atau dijual di pasaran.

4. Tahapan – tahapan menjadi wirausahawan yang cerdas

Menurut Hendro (2011) Adapun tahapan – tahapan yang telah dilakukan oleh orang yang telah sukses menjadi seorang wirausahawan adalah sebagai berikut:

- A. Tahapan tingkat pertama : proses mengenal, memahami, dan mengerti Kewirausahaan dalam tahapan awal (pertama), seorang yang ingin menjadi seorang wirausahawan terdiri dari 4 tahapan penting sebagai simpul pertamanya, yaitu mengenal, memahami, dan mengerti kewirausahaan

Dalam tahapan awal (pertama), seseorang yang ingin menjadi seorang wirausahawan terdiri dari 4 tahapan penting sebagai simpul pertama yaitu mengenal, memahami, dan mengerti kewirausahaan. Tahapan – tahapan penting dari simpul pertama kewirausahaan terdiri dari:

- a) Tahapan ini adalah tahapan dari proses mengenal kewirausahaan karena di tahapan inilah orang mulai mengetahui arti dan manfaat dan kewirausahaan dalam meraih impian.

b) Tahap ketertarikan terhadap kewirausahaan (*attractiveness process*)
Tahapan penting lainnya dari kewirausahaan adalah tahapan orang memasuki pintu gerbang kewirausahaan setelah melihat ‘wajah’ dari kewirausahaan.

c) Tahap proses gejolak spiritual dan emosi (*spiritual and emotional process*)

Tahapan ini merupakan proses menciptakan semangat kewirausahaan (*spirit of entrepreneurship*). Dalam hal ini terjadi gejolak emosi yang akan memunculkan keberanian untuk memutuskan apakah ingin menjadi wirausahawan atau sebaliknya, yaitu rasa takutnya justru semakin besar yang membuat ia gagal sebagai wirausahawan.

d) Tahap proses mengambil keputusan (*take a decision process*)

Dalam proses pengambilan keputusan untuk menjadi seorang wirausahawan seseorang itu mesti cerdas. Itu berarti dia harus tahu bahwa agar bisa sukses sebagai seorang wirausahawan, seseorang harus bekerja dengan cerdas (*strategic, thinker, motivator, ambition, risk manager, and totality*), bukan hanya bekerja keras saja.

B. Tahapan tingkat kedua : mempersiapkan diri dan merencanakan bisnis anda
Tahapan ini adalah tahapan yang di mana anda sudah mempunyai kunci kewirausahaan , membuka pintu kewirausahaan, dan masuk ke dalam dunia kewirausahaan yang baru, berisiko dan tidaklah mudah.

Sama seperti memasuki sebuah kota yang baru dan terasa asing bagi orang yang belum mengenal, kita tidak perlu kuatir karena dengan membaca buku ini, anda telah memiliki peta konsep kewirausahaan. Dalam tahapan ini terdapat pada tahapan penting yang perlu anda ketahui.

a) Tahap mempersiapkan diri menjadi seorang wirausaha

Tahapan ini merupakan tahapan yang akan menjadikan anda seorang wirausahawan untuk mulai menemukan inspirasi sebuah bisnis secara teori, konsep serta tahapan dan cara menemukan peluang bisnis anda. Jika digambarkan, tahapan mempersiapkan diri.

b) Tahap merencanakan kerangka bisnis anda atau business software

c) Proses mempersiapkan diri menjadi seorang wirausahawan dan merencanakan bisnis

C. Memulai, menjalankan , mengelola dan mengembangkan bisnis anda

Memulai bisnis harus sama baiknya dengan saat anda mempersiapkan dan merencanakan bisnisnya, karena memulai bisnis itu berarti menjalankan rencana sesuai dengan rencana bisnis (*business plan*).

B. Kemampuan bisnis

1. Pengertian Kemampuan bisnis

Noersasongko (2005:13) mengatakan “kemampuan usaha adalah kemampuan perusahaan yang menyangkut sumber daya manusia

(kemampuan karyawan) dalam mendukung tercapainya tujuan perusahaan, kemampuan keuangan, dan kemampuan pemasaran. Kemampuan usaha seyogyanya dimiliki oleh perusahaan dan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan produktivitas, dalam arti sejauhmana suatu perusahaan dapat mencapai hasil yang maksimal tergantung dari kemampuan yang dimilikinya”.

Sebuah perusahaan yang memiliki sumber daya manusia yang hebat dan berpotensi tetapi jika perusahaan tersebut tidak memiliki seorang manajer yang mempunyai *skill* tidak akan bisa menggunakan pegawai atau sumber dayanya secara efektif, maka perusahaan tersebut tidak dapat mempertahankan kemampuannya dalam jangka yang lama. Maka dari itu kemampuan (*capabilities*) adalah salah satu strategi penting terhadap kelanjutan dan keunggulan kompetitif pada perusahaan (Day,1994).

Berdasarkan prespektif diatas, maka kemampuan usaha adalah yang menyangkut sumber daya manusianya bila sumber daya manusianya memiliki kemampuan manajemen untuk menjadi seorang manajer yg dapat mengatur keuangan dan kemampuan memasarkan dalam mendukung ketercapaiannya tujuan perusahaan akan mencapai hasil yang dituju pula.

2. Strategi Kemampuan Bisnis

Untuk meningkatkan kemampuan dalam berbisnis, sebuah perusahaan harus juga memperhatikan pula fungsi-fungsi yang penting dan berkaitan erat (Stevenson,1993 dalam Dalimunthe, 2002:84) yaitu: yang pertama fungsi pemasaran (marketing), fungsi produksi/operasi, fungsi dan fungsi keuangan.

Selanjutnya Zimmerer dan Scarborough (2004:66) melihat adanya unsur-unsur utama dalam strategi pemasaran yang harus dipenuhi, yaitu :

- a. *Product* (produk), yaitu barang atau jasa yang dipergunakan untuk memuaskan konsumen bisa juga disebut permintaan yang diminta oleh konsumen.
- b. *Place* (tempat atau metode distribusi), adalah tempat untuk menyalurkan distribusi saluran distribusi biasanya melibatkan sejumlah

perantara, yang menjalankan peran-peran khusus yang menambah manfaat peningkatan nilai tambah terhadap barang dan jasa.

- c. *Price* (harga), yaitu factor dalam kunci dari keberhasilan suatu bisnis kunci dalam pembelian. Harga juga merupakan kunci alat untuk mengubah citra perusahaan dalam waktu relatif cepat.
- d. *Promotion* (promosi), yaitu yang menyangkut penawaran dari produk yang dimiliki biasanya melewati periklanan maupun penjualan secara pribadi, tujuannya adalah menginformasikan dan menarik pelanggan.

C. Hubungan Entrepreneurship dan Kemampuan Bisnis

Menurut Soeharto Prawiro (1997) mengemukakan bahwa orang yang memulai usaha dan mengembangkan usaha harus mempunyai nilai atau jiwa kewirausahaan.

Menurut prespektif diatas adanya hubungan antara entrepreneurship dan kemampuan bisnis yang berarti bahwa orang yang mempunyai usaha harus memiliki jiwa entrepreneur

D. Hasil Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul	Masalah Penelitian	Metode penelitian	Tempat penellitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Rahayu Tri Utami (2018)	“Hubungan Antara Jiwa Wirausaha Mahasiswa Dengan Motivasi, Lingkungan Keluarga Dan Pendidikan Pada Politeknik LP3I Jakarta Kampus Cimone”	korelasi antara jiwa wira usaha dengan motivasi, tingkat pednidikan dan lingkungan keluarga	Kuantitatif	Politeknik LP3I Jakarta	Hasil penelitian dari ini bahwa maka dapat dikatakan bahwa motivasi memiliki hubungan dengan jiwa wirausaha	Variabel X yaitu Jiwa Wirausaha	Variabel Y yang digunakan penelit adalah dengan motivasi, lingkungan Keluarga pada pendidikan
2.	Ahmad Ifham Avin Helmi (2002)	“Hubungan Kecerdasan Emosi Dengan Kewirausahaan Pada Mahasiswa ”	apakah ada hubungan positif antara kecerdasan emosi dan kewirausahaan pada mahasiswa.	Kuantitatif	Mahasiswa	Kesimpulan Dari Penelitian Ini Menunjukkan Bahwa Kecerdasan Emosi Berkorelasi Positif Dengan Kewirausahaan Pada Mahasiswa	Subjek yang digunakan Mahasiswa	Variable X yang digunakan peneliti adalah Kecerdasan emosi

3.	Utin Nina Hermina, Syarifah Novieyana & Desvira Zain (2011)	"Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha Pada Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Pontianak."	keingintahuan terhadap bagaimana pengaruh mata kuliah kewirausahaan pada minat mahasiswa menjadi wirausaha. Politeknik tidak menjadi beban masyarakat namun menjadi partner pemerintah didalam menciptakan lapangan pekerjaan	Kuantitatif	Pada Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Pontianak	Dalam Penelitian Ini Responden mengakui keterlibatan dari dukungan keluarga untuk membentuk minat mereka menjadi wirausaha.	Variabel Y Minat Mahasiswa menjadi wirausaha	Variable X yaitu pengaruh mata kuliah kewirausahaan
----	---	---	---	-------------	--	---	--	---

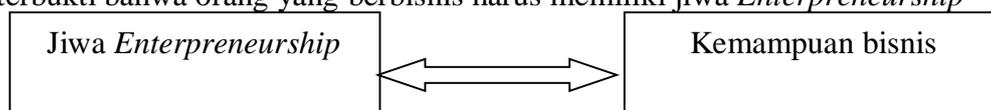
E. Kerangka Pemikiran

Pada era globalisasi ini persaingan untuk mendapatkan pekerjaan semakin sulit bahkan banyak angkatan kerja yang baru menuntaskan pendidikan pun sulit untuk mendapatkan pekerjaan dan akhirnya menjadi pengangguran, dan sedangkan lapangan pekerjaan yang tersedia sangatlah terbatas. Bahkan mahasiswa jenjang starata 1 pun banyak yang menganggur. Maka dari itu generasi muda seperti mahasiswa dituntut untuk menjadi produktif dan kreatif untuk bias menciptakan lapangan pekerjaan sendiri.

Perkembangan teknologi memang mempengaruhi berbagai aspek. Salah satunya adalah aspek perdagangan contohnya *onlineshop* yang semakin pesat membuat masyarakat memiliki peluang usaha seperti penjualan barang maupun jasa secara lebih mudah keberadaan *onlineshop* dalam peluang tersebut tentu dapat meingkatkan lahan wirausaha. Perkembangan dalam kegiatannya dalam subjek penelitian hubungan jiwa entrepreneurship terhadap kemampuan bisnis di mahasiswa

Melihat permasalahan yang ada di lingkungan mahasiswa pendidikan ekonomi FKIP Unpas banyak mahasiswa yang mempunyai jiwa entrepreneurship atau bakat berwirausaha, tetapi tidak mampu untuk mewujudkan atau merealisasikan bakat nya tersebut, adapun beberapa juga mahasiswa yang sudah mempunyai usaha tetapi belum bisa menstabilkan usaha tersebut menjadi usaha yang maju dan berkelanjutan. Pada akhirnya dari penelitian ini tujuannya untuk melihat apakah mahasiwa yang memiliki jiwa entrepreneurship mampu membuat bisnis atau mahasiswa yang mempunyai bisnis apakah mempunyai jiwa entrepreneurship.

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui adanya hubungan antara orang yang mempunyai bisnis apakah harus memiliki jiwa entrepreneurship untuk mewujudkan menjadi seorang entrepreneurship dan jika terdapat hubungan maka terbukti bahwa orang yang berbisnis harus memiliki jiwa *Enterpreneurship*



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

E. Asumsi dan Hipotesis

1. Asumsi

Suharsimi Arikunto (2010: 20) menyatakan, “Asumsi adalah hal-hal yang dipakai untuk tempat berpijak untuk melaksanakan penelitian”

Asumsi yang digunakan yaitu mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2015-2016 yang ingin berwirausaha, mahasiswa yang memiliki kemampuan bisnis dan memiliki jiwa entrepreneurship

2. Hipotesis

Berikut ini adalah hipotesis penelitian hubungan jiwa entrepreneurship terhadap kemampuan bisnis di mahasiswa pendidikan Ekonomi FKIP Unpas Bandung :

H₀: Tidak terdapat hubungan antara jiwa entrepreneurship dengan kemampuan bisnis

H_a: Terdapat hubungan antara jiwa entrepreneurship dengan Kemampuan bisnis

