

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Kesuksesan suatu usaha pada dasarnya tidak tergantung pada besar kecilnya ukuran usaha, tetapi lebih dipengaruhi oleh bagaimana mengelolanya dan pelaku usaha juga harus pandai melihat peluang yang ada. Seperti yang kita ketahui bahwa keberhasilan tidak mungkin diraih dengan begitu saja, tetapi harus melalui beberapa tahapan. Untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi risiko baik waktu maupun uang. Langkah selanjutnya yang sangat penting adalah dengan membuat perencanaan usaha, pengorganisasian, dan menjalankannya (Anggraeni 2017).

Terdapat dua macam jenis usaha yang bisa dipilih seseorang dalam bekerja yakni informal dan formal. Usaha informal sendiri merupakan usaha kecil hingga usaha menengah dan usaha formal adalah usaha menengah hingga besar. Ketua Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) Republik Indonesia pada tahun 2013 mengatakan perkembangan sektor informal di Indonesia menyumbang terhadap *Gross Domestic Product* (GDP) sebesar 40% tingginya pertumbuhan pajak hanya didorong oleh sektor formal (Ang, 2013). Data Badan Pusat Statistik (2017) menunjukkan dari 121,02 pekerja Indonesia pada Desember 2017, sebesar 52 juta atau 49,9% di antaranya bekerja disektor informal dan yang lainnya bekerja bekerja di sektor formaln artinya pertumbuhan PPN yang tinggi hanya berasal dari

sektor formal (Richard, 2018). Terbukanya peluang usaha pekerjaan dibidang informal belum bisa dimanfaatkan secara maksimal sehingga membuat tenaga produktif atau pencari kerja masih banyak yang menganggur.

Definisi kewirausahaan menekankan empat aspek dasar menjadi seorang pengusaha: 1) Melibatkan proses penciptaan dan menciptakan suatu nilai baru 2) Menuntut sejumlah waktu dan upaya yang dibutuhkan 3) Melibatkan seseorang menjadi pengusaha, penghargaan yang paling penting adalah kebebasan, lalu kepuasan pribadi, 4) Pengusaha akan merespon dan menciptakan perubahan melalui tindakan. Tindakan kewirausahaan menyatu pada perilaku sebagai bentuk tanggapan atas keputusan yang didasarkan pada pertimbangan ketidakpastian mengenai peluang untuk mendapatkan keuntungan (Rosmiati, 2015). Menurut Mukherjee (2016) kewirausahaan adalah orang yang mengembangkan bisnisnya sendiri, dan bisnis itu baru di pasar dan bermanfaat bagi masyarakat.

Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif, jeli melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh serta memiliki nilai. Salah satu pendorong terciptanya inovasi selain perubahan dan keharusan untuk beradaptasi adalah kesadaran akan adanya celah antara apa yang ada dan apa yang seharusnya ada, dan antara apa yang diinginkan oleh masyarakat dengan apa yang sudah ditawarkan ataupun dilakukan oleh pemerintah, sektor swasta maupun Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) (Saragih, 2017).

Dalam beberapa literatur, kewirausahaan juga telah ditandai sebagai interaksi antara sejumlah kemampuan sebagai berikut: pengendalian diri, penyusunan perencanaan dan penetapan tujuan, pengambilan risiko, inovasi,

penggunaan umpan balik, pengambilan keputusan, hubungan antarmanusia, dan tidak tergantung. Selain itu, hampir semua orang punya keyakinan bahwa seseorang wirausaha yang berhasil adalah mereka yang tidak takut berhadapan dengan kegagalan (Darojat, 2013).

Kekurangan dan kelebihan serta pengetahuan tentang seluk beluk usaha yang akan dijalani perlu dipahami ketika individu ingin berkecimpung sebagai wirausahawan. Kewirausahaan sosial adalah tindakan berinovasi dan mengenali masalah sosial dengan menggunakan prinsip kewirausahaan. Modal dasar yang dibutuhkan untuk menjadi wirausahawan sosial adalah lebih kepada komitmen untuk membuat perubahan sosial berdasarkan tujuan mulia. Pengusaha sosial harus memiliki strategi berdasarkan kekuatan sosial untuk menyebarkan pengaruhnya, penggunaan media sosial akan membantu organisasi maupun individu untuk menyebarkan permasalahan yang dialami masyarakat (Saragih, 2017)

Pengusaha sukses tidak selalu berasal dari latar belakang kehidupan yang berkecukupan. Banyak pengusaha sukses di dunia justru dilahirkan dari pengalaman hidup yang berat. Dalam dunia bisnis, ada dua tipe pengusaha. Pertama, mereka yang melanjutkan bisnis keluarga dan dimodali orang tua. Kedua, mereka yang memulai usaha dari nol. Mereka yang memulai usaha dari nol umumnya mengandalkan modal nekat dan percaya diri. Tidak jarang, ada yang sampai rela menahan ego agar dapat mencapai yang diinginkan. Dalam perjalanannya pengusaha tersebut sudah memetakan apa yang akan dilakukan mencapai kesuksesan.

Seorang pengusaha sukses tidak hanya selalu berorientasi terhadap pencapaian target. Mereka juga memahami dengan baik pencapaian kesuksesan

membutuhkan pengorbanan dan kemampuan mengendalikan diri ketika usaha yang dilakukan jatuh. Artinya, mereka memiliki mental yang kuat untuk kembali berdiri dari keterpurukan (Situmorang, 2018).

Chairul Tanjung atau si anak singkong pernah merasakan pahitnya kehidupan sebelum sukses dengan perusahaan miliknya, Chairul Tanjung Corp. Saat kecil, usaha ayahnya mengalami kebangkrutan hingga keluarganya harus tinggal di sebuah rumah kontrakan. Orang tuanya pun kesulitan untuk membayar uang kuliah Chairul Tanjung di Fakultas Kedokteran Gigi. Melihat hal ini, naluri bisnisnya muncul, dan mulai membuka usaha foto kopi di kampus sambil berjualan buku dan kaos. Meski awalnya jatuh bangun, Chairul Tanjung tak pernah menyerah dan selalu tekun menjalani bisnis sampai akhirnya sukses menjadi salah satu orang terkaya di Indonesia (Hadijah, 2018).

Bob Sadino merupakan salah satu contoh pengusaha sukses yang berusaha keras dalam merintis bisnis. Bob Sadino membulatkan tekad menjadi pengusaha saat sudah 9 tahun bekerja di Badan Usaha Milik Negara. Mulai dengan bisnis sewa mobil hingga menjadi buruh bangunan. Semua bisnis tersebut harus jatuh bangkrut karena kecelakaan yang dialaminya. Namun Bob Sadino tidak menyerah sampai di situ. Dengan berutang kepada tetangganya, Bob Sadino berjualan telur ayam dan memasarkan produknya dari pintu ke pintu. Bob Sadino sukses mendirikan supermarket yang menjual berbagai produk peternakan dan pertanian, Kem-Chicks. Berkat keuletan dan pantang menyerah Bob Sadino sukses mendirikan bisnisnya (Hadijah, 2018).

Puspo Wardoyo adalah pria kelahiran 30 November 1967. Terlahir sebagai 7 bersaudara dengan keadaan keluarga yang sederhana membuat Puspo Wardoyo

harus rajin membantu orang tua menjual daging ayam dan membuka warung kecil-kecilan. Puspo Wardoyo memilih mengundurkan diri karena ingin mewujudkan cita-citanya menjadi seorang pebisnis. Puspo Wardoyo lantas mulai membuka bisnis makanan. Bisnis pertama ini banyak memperoleh cibiran dan cemoohan dari para kenalannya. Berbekal uang senilai 2,4 juta rupiah, Puspo Wardoyo memberanikan diri untuk membeli motor dan menyewa rumah kontrakan. Sisa uang sejumlah 700 ribu rupiah kemudian digunakan untuk modal berjualan ayam bakar. Puspo Wardoyo kemudian membuka warung ayam bakar yang berlokasi di daerah Medan. Dengan keuletan dan kerja kerasnya, bisnis kuliner yang ditekuni Puspo Wardoyo semakin berkembang dan bertambah besar. (Mutma'inah, 2015).

Wirausahawan atau pengusaha adalah seseorang yang melakukan kegiatan usaha. Arti wirausaha bagi masyarakat umum adalah sebagai tujuan dari seseorang tidak hanya untuk mendapatkan keuntungan akan tetapi lebih dari itu, yaitu demi kelangsungan hidup keluarga atau minimal untuk menghidupi dirinya sendiri (Rahmawati dan Pandansari, 2016). Kurangnya kemampuan dalam bersaing dan rendahnya tingkat pengelolaan yang dimiliki individu menjadi tantangan tersendiri bagi wirausahawan untuk menjalankan usahanya agar mampu berkembang dan tumbuh menuju kemakmuran usahanya. Perlu adanya jiwa kewirausahaan dan nilai-nilai kewirausahaan yang menjadi dasar untuk mampu membentuk perilaku usaha kecil dalam menumbuhkan pertumbuhan nasional. Oleh sebab itu diperlukannya strategi pemberdayaan usaha kecil untuk menuju kemandirian usaha. (Darajat, 2013).

Hasyim (2014) dalam penelitiannya menyatakan bahwa banyak wirausahawan gagal karena tidak dapat dalam menentukan harga penjualan, tidak terampil dalam menempatkan karyawan, dan buruknya hubungan dengan supplier. Sedangkan Ronstandet mengemukakan bahwa kurangnya pengalaman berkorelasi dengan karirnya yang singkat sebagai wirausahawan. Hal ini dikarenakan kurangnya sinergi antara pengalaman masa lalu dan usaha-usaha baru yang dilakukannya.

Sedikit orang berorientasi untuk mencari pekerjaan dan kurangnya keinginan orang untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Ketika pandangan orang pencari kerja berubah, akan banyak keuntungan yang akan didapat diantaranya dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi lingkungannya dan mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia.

Penelitian awal yang dilakukan pada tanggal 7 Oktober 2018 dan 9 Desember 2019 di Sragen, seorang wirausahawan sukses. Subjek AM yang memiliki usaha menjual bahan material pada tahun 2005 usahanya mulai berkembang dan mulai merambah ke perdagangan barang-barang material bekas dan baru hingga sekarang. Subjek AM mengatakan ilmu yang tekad, kerja keras dan pengalaman merupakan modal utama yang mengantarkan menjadi wirausahawan sukses hingga sekarang.

Berdasarkan wawancara awal, diketahui bahwa kesuksesan yang subjek AM dapatkan tidak hanya tergantung pada banyaknya modal, bakat yang mereka miliki serta usia ketika memulai berwirausaha. Kesuksesan yang mereka miliki adalah hasil dari sebuah proses usaha mereka berdasarkan tekad, kemauan dan usaha keras mereka dalam menghadapi berbagai macam hambatan, serta didukung

oleh komitmen kuat yang mendorong wirausaha untuk terus mencari peluang sampai mencapai hasil yang diharapkan.

Penelitian yang dilakukan oleh Saragih, (2017) menunjukkan jiwa kewirausahawan memiliki pengaruh secara langsung terhadap perilaku kewirausahaan dan pengaruh tidak langsung terhadap kemandirian usaha. Ada pengaruh langsung dan pengaruh tidak langsung terhadap perilaku kewirausahawan. Sedangkan perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kemandirian usaha.

Penelitian ini berfokus pada mengungkap faktor-faktor apa yang menentukan kesuksesan seseorang dalam berwirausaha dengan harapan bisa menjadi masukan bagi pekerja formal dan individu yang belum memiliki pekerjaan untuk mencoba berwirausaha. Individu yang sukses dalam berwirausaha dapat membantu meningkatkan perekonomian keluarga dan mengubah cara pandang di masyarakat bahwa kesuksesan bukan hanya dari nasib seseorang melainkan hasil kerja keras, usaha dan komittmen yang dibangun untuk meraih kesuksesan. Namun sedikit orang yang bisa merubah cara pandang tentang mencari kerja dan menjadi wirausaha yang sukses. Dari permasalahan yang telah dipaparkan sebelumnya maka perlunya mengidentifikasi *“Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kesuksesan Pada Wirausahawan”*

## **B. Rumusan Masalah**

“Apa faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan pada wirausahawan?”

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang faktor faktor yang mempengaruhi kesuksesan pada wirausahawan dalam menjalankan usaha yang dirintis

### **D. Manfaat Penelitian**

Dari penelitian yang dilakukan ini, peneliti berharap bahwa hasil yang diperoleh dapat memberi manfaat sebagai berikut:

#### 1. Teoritis

Bagi ilmu pengetahuan, sebagai bahan tambahan referensi dan informasi tentang pengambilan keputusan karier berwirausaha bagi ilmu psikologi khususnya bidang Psikologi Industri dan Organisasi.

#### 2. Praktis

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan diharapkan bisa memotivasi para pencari kerja yang mempunyai skill untuk bisa dimanfaatkan ketrampilannya dalam memulai usaha kreatif sesuai keahliannya. Menggunakan keahlian dan ketrampilan dengan maksimal merupakan modal awal dalam memulai usaha kecil selain materi. Ketika usahanya semakin berkembang, diharapkan dapat membantu membuka lowongan pekerjaan dilingkungannya sehingga mengurangi jumlah pengangguran.