

## BAB II

### URAIAN TEORITIS

#### 2.1 Motivasi

##### 2.1.1 Pengertian Motivasi

Istilah motivasi (*motivation*) berasal dari bahasa latin, yakni *movere*, yang berarti “menggerakkan” (*to move*). Motivasi adalah aktivitas perilaku yang bekerja dalam usaha memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang diinginkan.

Menurut Gray, dkk dalam buku Winardi (2012:02) motivasi merupakan hasil sejumlah proses yang bersifat internal atau eksternal bagi seorang individu, yang menyebabkan timbulnya sikap entusiasme dan persistensi dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu.

Manullang (2013:153) mengemukakan :

Motivasi atau *motivication* berarti pemberian motif atau hal yang menimbulkan dorongan atau keadaan. Motivasi juga dapat diartikan sebagai faktor yang mendorong orang, untuk bertindak dengan cara tertentu.

Tiap perbuatan senantiasa berkat adanya motivasi. Timbulnya motivasi dikarenakan seseorang merasakan suatu kebutuhan tertentu dan karenanya perbuatan tersebut terarah pada pencapaian tujuan tertentu.

Sutrisno (2012:110) menjelaskan pengertian motivasi :

Motivasi merupakan akibat dari interaksi seseorang dengan situasi tertentu yang dihadapinya. Karena itulah, terdapat perbedaan dalam kekuatan motivasi yang ditunjukkan oleh seseorang dalam menghadapi situasi yang sama. Bahkan, seseorang akan menunjukkan dorongan tertentu dalam menghadapi situasi yang berbeda dan dalam waktu yang berlainan pula.

Berbagai pendapat dan pandangan para ahli di atas, menurut pendapat peneliti, motivasi memiliki komponen, yakni komponen dalam dan luar. Komponen dalam ialah perubahan dalam diri seseorang, keadaan merasa tidak puas, ketegangan psikologis. Komponen luar ialah apa yang diinginkan seseorang, tujuan yang menjadi arah tingkah lakunya. Jadi, komponen dalam adalah kebutuhan-kebutuhan yang ingin dipuaskan, sedangkan komponen luar adalah tujuan yang hendak dicapai. Kalau kita cermati antara kebutuhan, motivasi, perbuatan atau tingkah laku tujuan dan kepuasan ada hubungan dan kaitan yang kuat. Tiap perbuatan senantiasa berkat adanya motivasi. Timbulnya motivasi dikarenakan seseorang merasakan suatu kebutuhan tertentu dan karenanya perbuatan tersebut terarah pada pencapaian tujuan tertentu. Apabila tujuan telah dicapai, maka akan merasa puas. Tingkah lakunya akan telah memberikan kepuasan terhadap suatu kebutuhan cenderung untuk diulang kembali, sehingga menjadi lebih akurat dan lebih mantap.

Kebutuhan dasar manusia bukan hanya semata-mata merupakan hal-hal yang dikehendaki untuk memenuhi tuntutan primer, seperti makan, pakaian, rumah, dan tuntutan keamanan yang bertujuan sekedar untuk mempertahankan dan memelihara kelangsungan hidup saja. Pengertian kebutuhan tentu lebih luas dari pada sekedar pemenuhan tuntutan primer manusia.

Krech, dkk., dalam buku Winardi (2012:08) juga mengungkapkan tentang kebutuhan-kebutuhan. “Merupakan kekuatan yang menginisiasi dan mempertahankan perilaku (*the initiating and sustaining forces of behavior*).”

Kebutuhan mempengaruhi seorang individu secara langsung, karena sebagian mereka mempengaruhi pikiran-pikiran dan tindakan-tindakannya. Kebutuhan seseorang yang bekerja sama dengan emosinya dan fungsi-fungsi psikologikal lainnya, bertindak sebagai motif-motif yang mendiktir tindakan-tindakannya, yakni perilakunya.

### 2.1.2 Ciri-Ciri Motivasi

Setiap kegiatan yang dilakukan oleh seseorang tidak terlepas dari berbagai motivasi dan sikap yang mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian perbuatan yang disebut kegiatan. Dari kegiatan tersebut kita akan mengetahui bagaimana cara kita untuk memotivasi diri sendiri atau orang lain.

Ada beberapa ciri-ciri motivasi. Bagi wirausahaan tentu memiliki ciri-ciri atau sikap yang berbeda-beda. Tetapi peneliti membuat beberapa bentuk umum dari ciri-ciri tersebut.

Dilansir dari <http://wahidkkt.blogspot.com/2011/11/ciri-ciri-motivasi.html>

(Di kutip 06 Desember 2018 pukul 08:29)

Menurut Sardiman (2009:83) menjelaskan ciri-ciri motivasi pada diri seseorang yaitu:

1. Tekun menghadapi tugas.
2. Ulet dalam menghadapi kesulitan (tidak lekas putus asa) tidak memerlukan dorongan dari luar atau berprestasi sebaik mungkin.
3. Menunjukkan minat terhadap macam-macam masalah.
4. Lebih senang bekerja mandiri.
5. Cepat bosan pada tugas-tugas rutin.
6. Dapat mempertahankan pendapat.
7. Tidak mudah melepaskan hasil yang diyakini.
8. Senang mencari dan memecahkan masalah soal.

### 2.1.3 Teori-Teori Motivasi

Setiap teori motivasi berusaha untuk menguraikan apa sebenarnya manusia dan manusia dapat menjadi seperti apa. Dengan alasan ini, bisa dikatakan bahwa sebuah teori motivasi mempunyai isi dalam bentuk pandangan tertentu mengenai manusia. Isi teori motivasi membantu kita memahami keterlibatan dinamis tempat organisasi beroperasi dengan menggambarkan manajer dan karyawan saling terlibat dalam organisasi setiap hari. Teori motivasi ini juga membantu manajer dan karyawan untuk memecahkan permasalahan yang ada di organisasi.

Tidak ada organisasi yang dapat berhasil tanpa tingkat komitmen dan usaha tertentu dari pada anggotanya. Karena alasan itu, para manajer dan pakar manajemen selalu merumuskan teori-teori tentang motivasi. Menurut Siagian (2015:287-294) teori-teori motivasi adalah sebagai berikut :

1. Teori Abraham H. Maslow
2. Teori Clayton P. Alderfer
3. Teori Frederick Hezberg
4. Teori Harapan
5. Teori Penguatan dan Modifikasi Perilaku.

Berdasarkan teori-teori motivasi tersebut peneliti akan menjelaskan teori-teori-teori motivasi sebagai berikut :

#### Ad.1. Teori Abraham H. Maslow

Salah seorang ilmuwan yang dipandang sebagai pelopor teori motivasi adalah Abraham H. Maslow. Hasil-hasil pemikirannya tertuang dalam bukunya yang berjudul "*Motivation and Personality.*"

Kebutuhan-kebutuhan tersebut digolongkan sebagai kebutuhan primer, sedangkan yang lainnya dikenal pula dengan klasifikasi kebutuhan

sekunder. Terlepas dari cara membuat klasifikasi kebutuhan manusia itu, yang jelas ialah bahwa sifat, jenis dan intensitas kebutuhan manusia berbeda dari satu orang ke orang lain karena manusia merupakan makhluk individu yang khas. Juga jelas bahwa kebutuhan manusia itu tidak hanya bersifat materi, akan tetapi juga bersifat psikologikal, mental, intelektual dan bahkan juga spiritual.

#### Ad.2. Teori Clayton P. Alderfer

Bagi mereka yang senang mendalami teori motivasi, bukan merupakan hal baru apabila dikatakan bahwa teori Alderfer dikenal dengan akronim “ERG”. Akronim “ERG” dalam teori Alderfer merupakan huruf-huruf pertama dari tiga istilah, yaitu:

E = *Existence*,  
R = *Relatedness*, dan  
G = *Growth*.

Jika makna ketiga istilah tersebut di dalam akan terlihat dua hal penting. Pertama, secara konseptual terdapat persamaan antara teori atau model yang dikembangkan oleh Maslow dan Alderfer karena “*Existence*” dapat dikatakan identik dengan hierarki pertama dan kedua dalam teori Maslow; “*Relatednes*” senada dengan hierarki ketiga dan keempat menurut konsep Maslow dan “*Growth*” mengandung makna yang sama dengan “*self actualization*” menurut Maslow. Kedua, teori Alderfer menekankan bahwa berbagai jenis kebutuhan manusia itu diusahakan pemuasannya secara serentak.

### Ad.3. Teori Frederick Herzberg

Ilmuwan ketiga yang diakui telah memberikan kontribusi penting dalam pemahaman motivasi para karyawan adalah Herzberg. Teori yang dikembangkannya dikenal dengan “Model dua faktor” dari motivasi, yaitu faktor motivasional dan faktor hygiene atau “pemeliharaan.” Menurut teori ini, yang dimaksud dengan faktor motivasional adalah hal-hal pendorong berprestasi yang sifatnya intrinsik, yang berarti bersumber dari dalam diri seseorang, sedangkan yang dimaksud dengan faktor *higiene* atau pemeliharaan adalah faktor-faktor yang sifatnya ekstrinsik yang berarti bersumber dari luar diri seseorang, misalnya dari organisasi, tetapi turut menentukan perilaku seseorang dalam kehidupan kerjanya.

### Ad.4. Teori Harapan

Menurut teori ini, motivasi merupakan akibat dari suatu hasil yang ingin dicapai oleh seseorang dan perkiraan yang bersangkutan bahwa tindakannya akan mengarah kepada hasil yang diinginkannya itu. Artinya, apabila seseorang sangat menginginkan sesuatu, dan jalan nampaknya terbuka untuk memperolehnya, yang bersangkutan akan berupaya mendapatkannya. Dinyatakan dengan cara sangat sederhana, teori harapan berkata bahwa jika seseorang menginginkan sesuatu dan harapan untuk memperoleh sesuatu itu cukup besar, yang bersangkutan akan sangat terdorong untuk memperoleh hal yang diinginkannya itu. Sebaliknya, jika harapan memperoleh hal yang diinginkannya itu tipis, motivasinya pun untuk berupaya akan menjadi rendah.

#### Ad.5. Teori Penguatan dan Modifikasi Perilaku

Berbagai teori atau model motivasi yang telah dibahas di muka dapat digolongkan sebagai model kognitif motivasi karena didasarkan pada kebutuhan seseorang berdasarkan persepsi orang yang bersangkutan sendiri. Berarti sifatnya sangat subyektif. Perilakunya pun ditentukan oleh persepsi tersebut. Padahal dalam kehidupan organisasional disadari dan diakui bahwa perilaku seseorang ditentukan pula oleh berbagai konsekuensi eksternal dari perilaku dan tindakannya. Artinya berbagai faktor di luar diri seseorang turut berperan sebagai penentu dan bahkan pengubah perilaku.

#### 2.1.4 Prinsip-Prinsip Dalam Motivasi

Dalam sebuah organisasi atau perusahaan, seorang pemimpin harus menanamkan sebuah prinsip-prinsip motivasi kepada bawahannya. Agar tercipta suatu lingkungan yang baik antara satu dengan yang lainnya.

Seorang pimpinan dalam menetapkan suatu kebijakan dalam memberikan kesempatan motivasi kepada bawahan baik yang bersifat material maupun non material harus didasarkan pada prinsip-prinsip motivasi.

Di lansir dari <https://wepedia.wordpress.com/2013/11/18/prinsip-prinsip-motivasi/>

(Dikutip 29 November 2018 pukul 20:58)

Adapun prinsip-prinsip motivasi itu adalah sebagai berikut:

1. Jaminan upah minimum
2. Ketetapan dalam pemberian kompensasi
3. Bekerjanya sistem motivasi menunjukkan keterbukaan dari manajemen
4. Motivasi harus dirumuskan hati-hati

5. Agar berhasil dengan baik suatu sistem haruslah dapat menimbulkan kepercayaan kepada pekerja

Berdasarkan prinsip-prinsip dalam motivasi yang di atas peneliti akan menjelaskan prinsip-prinsip dalam motivasi sebagai berikut :

Ad.1. Jaminan upah minimum

Jaminan upah minimum merupakan suatu hasil yang diberikan oleh pihak manajemen, karena biasanya para pekerja selalu bekerja untuk memperoleh upah secara teratur dan tetap. Tidak seorangpun yang ingin berada dalam keadaan tidak menentu mengenai penghasilannya. Selain itu, upah minimum juga untuk menghindari perbedaan upah yang terlalu rendah dan tidak wajar.

Ad.2. Ketetapan dalam pemberian kompensasi

Ketetapan ini mempunyai efek psikologis, karena para pekerja tidak perlu menunggu bukti dari hasil kerja tambahan. Kegairahan kerja para pekerja dihargai sekalipun belum menghasilkan sesuatu yang konkrit.

Ad.3. Bekerjanya sistem motivasi menunjukkan keterbukaan dari manajemen.

Dengan adanya keterbukaan dari manajemen untuk kompensasi tambahan harus dianggap sebagai hak untuk mendapatkan penghasilan dan bukan sebagai hadiah atau kebaikan dari perusahaan yang mungkin dapat diambil kembali oleh perusahaan jika dikehendaki.

Ad.4. Motivasi harus dirumuskan hati-hati.

Hal ini untuk menghilangkan kemungkinan adanya pertolongan atau pengurangan upah. Perusahaan yang memberikan kesempatan bagi para

pekerja akan menambah penghasilannya, tetapi juga jumlah penghasilan tersebut dianggap tidak sesuai dengan jumlah yang harus diterima.

Ad.5. Agar berhasil dengan baik suatu sistem haruslah dapat menimbulkan kepercayaan kepada pekerja.

Sistem harus sederhana sehingga pekerja dapat menghitung jumlah pendapatannya dan disesuaikan dengan upah yang diterimanya. Dengan demikian ia merasa terjamin bahwa perusahaan tidak menggunakan cara yang kompleks untuk kepentingannya.

Menurut Mangkunegara (2017: 100) terdapat beberapa prinsip-prinsip dalam motivasi kerja pegawai, yaitu sebagai berikut:

1. Prinsip partisipasi
2. Prinsip komunikasi
3. Prinsip mengakui andil bawahan
4. Prinsip pendelegasian wewenang
5. Prinsip memberi perhatian

Berdasarkan prinsip-prinsip dalam motivasi kerja pegawai di atas peneliti akan menjelaskan prinsip-prinsip motivasi kerja pegawai sebagai berikut :

Ad.1. Prinsip partisipasi

Dalam upaya memotivasi kerja, pegawai perlu diberikan kesempatan ikut berpartisipasi dalam menentukan tujuan yang akan dicapai oleh pemimpin.

Ad.2. Prinsip komunikasi

Pemimpin mengkomunikasikan segala sesuatu yang berhubungan dengan usaha pencapaian tugas, dengan informasi yang jelas, pegawai akan lebih mudah dimotivasi kerjanya.

Ad.3. Prinsip mengakui andil bawahan

Pemimpin mengakui bahwa bawahan (pegawai) mempunyai andil di dalam usaha pencapaian tujuan. Dengan pengakuan tersebut, pegawai akan lebih mudah dimotivasi kerjanya.

Ad.4. Prinsip pendelegasian wewenang

Pemimpin yang memberikan otoritas atau wewenang kepada pegawai bawahan yang sewaktu-waktu dapat mengambil keputusan terhadap pekerjaan yang dilakukannya, akan membuat pegawai yang bersangkutan menjadi termotivasi untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh pemimpin.

Ad.5. Prinsip memberi perhatian

Pemimpin memberikan perhatian terhadap apa yang diinginkan pegawai bawahan, akan memotivasi pegawai bekerja apa yang diharapkan oleh pemimpin.

### 2.1.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Berwirausaha

Peran motivasi dapat menentukan sejauh mana keberhasilan dapat diraih. Motivasi juga menggambarkan suatu keadaan yang dapat mempengaruhi berbagai aspek dari proses kewirausahaan.

Akan tetapi sebuah motivasi yang timbul dalam diri seseorang tidak lepas dari berbagai faktor yang mendorongnya, terlebih dalam hal berwirausaha di mana aspek-aspek internal maupun eksternal berperan aktif dalam tumbuhnya sebuah motivasi.

Oleh karena itu penelitian yang dilakukan *Russel M. Knight* menyimpulkan bahwa seorang wirausaha utamanya tidak dimotivasi oleh *financial incentive*, tetapi oleh keinginan untuk melepaskan diri dari lingkungan yang tidak sesuai, selain guna menemukan arti baru bagi kehidupan.

Lupiyoadi dalam buku Agustina (2015:16) faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi untuk berwirausaha, di antaranya:

1. *The Foreign Refugee*
2. *The Corporate Refugee*
3. *The Parental (Parental) Refugee*
4. *The Feminist Refugee*
5. *The Housewife Refugee*
6. *The Society Refugee*
7. *The Educational Refugee*

Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi untuk berwirausaha yang dikemukakan tersebut maka peneliti akan menjelaskan apa yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha sebagai berikut :

#### *Ad.1. The Foreign Refugee*

Peluang-peluang ekonomi di negara lain yang lebih menguntungkan sering kali mendorong orang untuk meninggalkan negaranya yang tidak stabil secara politis untuk berwirausaha di negara lain.

*Ad.2. The Corporate Refugee*

Pekerja-pekerja yang tidak puas dengan lingkungan perusahaannya merasa bahwa kepuasan kerjanya akan meningkat dengan memulai dan menjalankan bisnisnya sendiri.

*Ad.3. The Parental (Parental) Refugee*

Banyak individu yang memperoleh pendidikan dan pengalaman dari bisnis yang dibangun oleh keluarganya sejak ia masih anak-anak. Pada perkembangannya, mereka biasanya akan berusaha untuk mencoba bisnis lain daripada yang selama ini dikerjakan oleh keluarga.

*Ad.4. The Feminist Refugee*

Wanita yang merasa telah mendapatkan perlakuan diskriminatif dibandingkan kaum pria, baik dari sistem pendidikan, lingkungan perusahaan, maupun dalam masyarakat, akan berusaha membuktikan bahwa dirinya mampu. Caranya dengan mendirikan sendiri perusahaan.

*Ad.5. The Housewife Refugee*

Para ibu rumah tangga yang pada awalnya sibuk mengurus anak dan rumah tangga akan mencoba membantu suaminya dalam hal keuangan untuk mencukupi kebutuhan-kebutuhan yang makin besar saat anak-anak beranjak dewasa.

*Ad.6. The Society Refugee*

Anggota masyarakat yang tidak setuju dengan kondisi lingkungannya biasanya akan mencoba menjalankan usaha yang tidak terikat dengan lingkungan yang ada.

*Ad.7. The Educational Refugee*

Banyak orang yang gagal dalam studinya atau mereka yang tidak cocok dengan sistem pendidikan yang ada, menjadi terpacu untuk berwirausaha.

Sumber lain mengungkapkan, terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha antara lain sebagai berikut :

Dilansir dari <http://prasetyaferilian.blogspot.com/2011/11/faktor-faktor-yang-mempengaruhi.html>

(Dikutip 29 Januari 2019 pukul 10:35)

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha sebagai berikut:

1. Individu dengan segala unsur-unsurnya : kemampuan dan keterampilan, kebiasaan, sikap dan sistem nilai yang dianut, pengalaman traumatis, latar belakang kehidupan sosial budaya, tingkat kedewasaan, dsb.
2. Situasi dimana individu bekerja akan menimbulkan berbagai rangsangan: persepsi individu terhadap kerja, harapan dan cita-cita dalam kerja itu sendiri, persepsi bagaimana kecakapannya terhadap kerja, kemungkinan timbulnya perasaan cemas, perasaan bahagia yang disebabkan oleh pekerjaan.
3. Proses penyesuaian yang harus dilakukan oleh masing-masing individu terhadap pelaksanaan pekerjaannya.
4. Pengaruh yang datang dari berbagai pihak : pengaruh dari sesama rekan, kehidupan kelompok maupun tuntutan atau keinginan kepentingan keluarga, pengaruh dari berbagai hubungan di luar pekerjaan

5. Reaksi yang timbul terhadap pengaruh individu
6. Perilaku atas perbuatan yang ditampilkan oleh individu
7. Timbulnya persepsi dan bangkitnya kebutuhan baru, cita-cita dan tujuan

### 2.1.6 Pengertian Berwirausaha

*Entrepreneurship* yang dibahasa indonesiakan berwirausaha sampai saat ini belum ada defenisi yang telah disepakati bersama di antara para ahli. Hal ini dapat disimak dari adanya perbedaan beberapa defenisi antara satu ahli dengan ahli lainnya, namun setiap defenisi memiliki benang merah yang sama. Banyak konsep dan pandangan yang berbeda-beda tentang “kewirausahaan”, bergantung pada konteks dan pendekatan yang digunakan.

Menurut Kao dalam Saiman (2017:41) mendefenisikan *Entrepreneurship* atau berwirausaha adalah usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan risiko 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 supaya terlaksana dengan baik.

Menurut Zimmerer dan Scarborough dalam Agustina (2015:03) menyatakan seseorang yang membentuk bisnis baru yang berhadapan dengan risiko dan ketidakpastian untuk dapat meraih keuntungan dan pertumbuhan dengan jalan mengidentifikasi peluang dan mengombinasikan berbagai sumber daya untuk mendapat manfaat dari peluang tersebut.

Memang pada awalnya istilah kewirausahaan sangat populer dan berkembang dalam dunia bisnis sehingga begitu banyak pendapat mengenai pengertian *Entrepreneurship* tersebut.

Secara terperinci menurut Instruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995 dalam

Saiman (2017:43) Berwirausaha adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan, seseorang dalam menangani usaha serta kemauan dan serta atau kegiatan yang mengarahkan pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan, cara kerja, teknologi, dan produk

baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Dapat peneliti simpulkan bahwa berwirausaha adalah hal-hal atau upaya-upaya yang berkaitan dengan penciptaan kegiatan atau usaha atau aktivitas bisnis atas dasar kemauan sendiri dan atau mendirikan usaha atau bisnis dengan kemauan dan atau kemampuan sendiri. Wirausaha/wiraswasta adalah orang-orang yang memiliki sifat-sifat kewirausahaan dan umumnya memiliki keberanian dalam mengambil risiko terutama dalam menangani usaha atau perusahaannya dengan berpijak pada kemampuan dan kemauan sendiri.

Menurut Saiman (2017:43-44) seseorang dinyatakan sebagai wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Orang yang memulai atau mengoperasikan sebuah usaha/bisnis.
2. Para individu yang menemukan kebutuhan pasar dan membangun perusahaan baru yang dapat memenuhi kebutuhan pasar tersebut.
3. Orang-orang yang berani mengambil risiko (*risk taker*) yang mampu memberikan daya dorong bagi perubahan, inovasi, dan kemajuan.

### 2.1.7 Ciri-Ciri Sikap Wirausaha

Sukses tidaknya seorang wirausaha dalam mengelola bisnis atau usahanya tidak hanya dipengaruhi oleh faktor banyaknya modal yang dimiliki, dan fasilitas atau koneksi/kedekatan dengan sumbu kekuasaan yang dapat dinikmati.

Akan tetapi yang lebih menonjol adalah karena adanya bisnis atau usahanya dapat dikelola orang yang memiliki ciri-ciri yang berjiwa *entrepreneur* dan tahu tentang apa, mengapa, dan bagaimana bisnis itu harus berjalan dan dikelolanya.

Beberapa ciri-ciri sikap wirausaha yang sukses menurut Suryana (2013:27)

di antaranya sebagai berikut :

1. Komitmen dan Tekad Yang Kuat
2. Bertanggung Jawab
3. Berobsesi Untuk Mencari Peluang
4. Toleransi Terhadap Risiko dan Ketidakpastian
5. Percaya Diri
6. Kreatif dan Fleksibel
7. Selalu Menginginkan Umpan Balik Yang Segera
8. Memiliki Tingkat Energi Yang Tinggi
9. Dorongan Selalu Unggul
10. Berorientasi Ke Masa Depan
11. Selalu Belajar Dari Kegagalan
12. Memiliki Kemampuan Dalam Kepemimpinan.

Berdasarkan ciri-ciri sikap wirausaha yang dikemukakan tersebut maka peneliti akan menjelaskan ciri-ciri sikap wirausaha sebagai berikut :

#### Ad.1. Komitmen dan Tekad Yang Kuat

Yaitu, memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatian terhadap usaha. Sikap yang setengah hati mengakibatkan besarnya kemungkinan gagal dalam berwirausaha.

#### Ad.2. Bertanggung Jawab

Yaitu memiliki rasa tanggung jawab dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan dan keberhasilan berwirausaha, oleh karena itu wirausahawan akan wawas diri secara internal.

#### Ad.3. Berobsesi Untuk Mencari Peluang

Yaitu berambisi untuk selalu mencari peluang. Keberhasilan wirausahawan selalu diukur dengan keberhasilan untuk mencapai tujuan. Pencapaian tujuan terjadi apabila terdapat peluang.

Ad.4. Toleransi Terhadap Risiko dan Ketidakpastian

Wirausahawan harus belajar mengelola risiko dengan cara mentransfernya kepada pihak lain, seperti bank, investor, konsumen, pemasok, dan lain-lain. Wirausahawan yang berhasil biasanya memiliki toleransi terhadap pandangan yang berbeda dan ketidakpastian.

Ad.5. Percaya Diri

Wirausahawan cenderung optimis dan memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk berhasil.

Ad.6. Kreatif dan Fleksibel

Yaitu berdaya cipta dan luwes. Salah satu kunci penting adalah kemampuan untuk menghadapi perubahan ekonomi dunia yang serba cepat sering kali membawa kegagalan. Kemampuan untuk menanggapi perubahan yang cepat dan fleksibel tentu saja memerlukan kreativitas yang tinggi.

Ad.7. Selalu Menginginkan Umpan Balik Yang Segera

Wirausahawan selalu ingin mengetahui hasil dari apa yang telah dikerjakannya. Oleh karena itu, dalam memperbaiki kinerjanya, wirausahawan selalu memiliki kemauan untuk menggunakan pengetahuan yang telah dimilikinya dan belajar dari kegagalan.

Ad.8. Memiliki Tingkat Energi Yang Tinggi

Wirausahawan biasanya memiliki daya juang yang lebih tinggi dibandingkan kebanyakan orang sehingga ia lebih suka bekerja keras walaupun dalam waktu yang relatif lama.

#### Ad.9. Dorongan Untuk Selalu Unggul

Wirausahawan selalu ingin lebih unggul dan berhasil dalam mengerjakan apa yang dilakukannya dengan melebihi dari standar yang ada, tidak mengerjakan sesuatu sama dengan standar yang ada. Motivasi ini muncul dari dalam diri (internal) dan jarang dari faktor eksternal.

#### Ad.10. Berorientasi Ke Masa Depan

Untuk tumbuh dan berkembang, wirausahawan selalu berpandangan jauh ke masa depan yang lebih baik.

#### Ad.11. Selalu Belajar Dari Kegagalan

Wirausahawan tidak pernah takut akan kegagalan. Ia selalu memfokuskan kemampuannya pada keberhasilannya.

#### Ad.12. Memiliki Kemampuan Dalam Kepemimpinan

Wirausahawan memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan serta harus memiliki taktik mediator dan negosiator daripada diktator.

Defenisi lain mengenai ciri-ciri sikap wirausaha menurut Suryana (2015:30)

adalah sebagai berikut :

1. Memiliki motif berprestasi tinggi
2. Memiliki perspektif ke depan
3. Memiliki kreativitas tinggi
4. Memiliki sifat inovasi tinggi
5. Memiliki komitmen terhadap pekerjaan
6. Memiliki tanggung jawab

7. Memiliki kemandirian dan ketidakketergantungan terhadap orang lain
8. Memiliki keberanian menghadapi risiko
9. Selalu mencari peluang
10. Memiliki jiwa kepemimpinan

Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi untuk berwirausaha yang dikemukakan tersebut maka peneliti akan menjelaskan apa yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha sebagai berikut :

Ad.1. Memiliki motif berperestasi tinggi

Seorang wirausahawan selalu berprinsip bahwa apa yang dilakukan merupakan usaha optimal untuk menghasilkan nilai maksimal. Artinya, wirausaha melakukan sesuatu hal secara tidak asal-asalan, sekalipun hal tersebut dapat dilakukan oleh orang lain.

Ad.2. Memiliki perspektif kedepan

Sukses adalah sebuah perjalanan, bukan tujuan. Setiap saat mencapai target, sasaran, atau impian, maka segeralah membuat impian-impian baru yang dapat memacu serta memberi semangat dan entusiasme kepada kita untuk mencapainya.

Ad.3. Memiliki kreativitas tinggi

Seorang wirausaha umumnya memiliki daya kreasi dan inovasi yang lebih dari nonwirausaha. Hal-hal yang belum terpikirkan oleh orang lain sudah terpikirkan olehnya dan wirausaha mampu membuat hasil inovasinya tersebut menjadi sebuah “permintaan”.

Ad.4. Memiliki sifat inovasi tinggi

Seorang wirausaha harus segera menerjemahkan mimpi-mimpinya menjadi inovasi untuk mengembangkan bisnisnya. Jika impian dan tujuan hidup merupakan fondasi bangunan hidup dan bisnis, maka inovasi dapat diibaratkan sebagai pilar-pilar yang menunjang kukuhnya hidup dan bisnis.

Ad.5. Memiliki komitmen terhadap pekerjaan

Ilmu disertai kerja keras namun tanpa impian bagaikan perahu yang berlayar tanpa tujuan. Impian disertai ilmu namun tanpa kerja keras seperti orang pertapa. Impian disertai kerja keras, tanpa ilmu ibarat berlayar tanpa nahkoda, tidak jelas ke mana arah yang akan dituju. Namun wirausaha harus menancapkan komitmen yang kuat dalam pekerjaannya, karena jika tidak akan berakibat fatal terhadap segala sesuatu yang telah dirintisnya.

Ad.6. Memiliki tanggung jawab

Ide dan perilaku seorang wirausaha tidak terlepas dari tuntutan tanggung jawab. Oleh karena itulah komitmen sangat diperlakukan dalam pekerjaan sehingga mampu melahirkan tanggung jawab.

Ad.7. Memiliki kemandirian atau ketidakketergantungan terhadap orang lain

Orang yang mandiri adalah orang yang tidak suka mengandalkan orang lain namun justru mengoptimalkan segala daya dan upaya yang dimilikinya sendiri. Intinya adalah kepandaian dalam memanfaatkan potensi diri tanpa harus diatur oleh orang lain.

Ad.8. Memiliki keberanian menghadapi risiko

Seorang wirausaha harus berani mengambil risiko. Semakin besar risiko yang dihadapinya, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan. Berani mengambil risiko yang telah diperhitungkan sebelumnya merupakan kunci awal dalam dunia usaha, karena hasil yang akan dicapai akan proporsional terhadap risiko yang akan diambil.

Ad.9. Selalu mencari peluang

Seorang wirausaha sejati mampu melihat sesuatu dalam perspektif atau dimensi yang berlainan pada satu waktu. Bahkan, ia juga harus mampu melakukan beberapa hal sekaligus dalam satu waktu.

Ad.10. Memiliki jiwa kepemimpinan

Untuk dapat menggunakan waktu dan tenaga orang lain mengelola dan mengembangkan bisnisnya, seorang wirausaha harus memiliki kemampuan dan semangat untuk mengembangkan orang-orang di sekelilingnya.

### 2.1.8 Keuntungan dan Kerugian Berwirausaha

Ada beberapa keuntungan dan kerugian berwirausaha. Bagi wirausahawan tentu tidak akan dengan sengaja bertindak atau mengambil keputusan tanpa pertimbangan dan perhitungan matang. Dari literatur kewirausahaan peneliti berbagi sejumlah keuntungan dan kerugian dalam menjadi wirausahawan.

Alma dalam Saiman (2017:28) menyatakan sebagai berikut:

- “1. Keuntungan berwirausaha
2. Kerugian Berwirausaha.”

Berdasarkan keuntungan dan kerugian yang dikemukakan tersebut maka peneliti akan menjelaskan keuntungan dan kerugian berwirausaha sebagai berikut:

Ad.1. Keuntungan berwirausaha:

- a. Tercapai peluang-peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri.
- b. Terbuka peluang untuk mendemonstrasikan potensi seseorang secara penuh.
- c. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.
- d. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkret.
- e. Terbuka peluang untuk menjadi bos minimal bagi dirinya sendiri.

Ad.2. Kerugian Berwirausaha

- a. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul berbagai resiko. Jika resiko ini telah diantisipasi secara baik, wirausahawan telah mampu menggeser resiko tersebut.
- b. Bekerja keras atau jam kerja yang mungkin lebih panjang.
- c. Kualitas hidup mungkin masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab pada tahap-tahap awal seorang wirausahawan harus bersedia untuk berhemat.
- d. Memiliki tanggung jawab sangat besar, banyak keputusan yang harus dibuat walaupun mungkin kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya.



Motivasi berwirausaha dapat muncul atas dorongan dari guru sekolah bisa datang dari teman sepergaulan, lingkungan *family*, sahabat dimana mereka dapat berdiskusi tentang ide wirausaha masalah yang terjadi dan cara-cara mengatasi masalah. Pendidikan formal dan pengalaman bisnis kecil-kecilan yang dimiliki oleh seseorang dapat menjadi potensi utama untuk menjadi wirausaha yang berhasil.

Seseorang yang termotivasi untuk berwirausaha akan dipengaruhi motif berperstasi, yaitu saat nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk pencapaian yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi, dengan faktor dasar adalah adanya kebutuhan yang harus dipenuhi. Adalah hal yang sangat manusiawi bila seseorang perlu memenuhi kebutuhan yang ia perlukan.

Diungkapkan oleh Daryanto (2012:12) ada empat alasan sehingga seseorang termotivasi untuk berwirausaha, yaitu :

- “1. Alasan keuangan
2. Alasan sosial
3. Alasan pelayanan
4. Alasan pemenuhan diri.”

Berdasarkan alasan-alasan seseorang termotivasi untuk berwirausaha di atas, peneliti akan menjelaskan alasan-alasan sebagai berikut:

**Ad.1. Alasan keuangan**, yaitu mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan.

**Ad.2. Alasan sosial**, yaitu memperoleh gengsi/status, untuk dapat dikenal dan

dihormati, untuk menjadi contoh bagi orang lain, agar dapat bertemu banyak orang.

Ad.3. Alasan pelayanan, yaitu memberi pekerjaan kepada masyarakat, untuk menatar masyarakat, untuk membantu ekonomi masyarakat, demi masa depan keluarga.

Ad.4. Alasan pemenuhan diri, yaitu menjadi mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, untuk menjadi lebih produktif dan menggunakan kemampuan pribadi.

Alasan berwirausaha yang diungkapkan oleh Daryanto ialah kemungkinan-kemungkinan yang memotivasi seseorang untuk menjadi seseorang berwirausaha.

### **2.1.9 Perbedaan Karakter Wirausaha dan Karyawan**

Apakah menjadi seorang wirausahawan selalu menguntungkan? Apakah menjadi karyawan (bekerja untuk orang lain) juga menguntungkan? Tentu jawaban dari kedua pertanyaan tersebut adalah belum pasti. Kedua jenis pekerjaan tersebut memiliki perbedaan. Perbedaan ini dapat menjadi tolak ukur apakah menjadi wirausahawan lebih menguntungkan dan menjanjikan dibandingkan sebagai karyawan? Atau malah sebaliknya?

Salah satu bentuk ketergantungan pada orang lain ialah menjadi seorang karyawan. Saiman menjelaskan bahwa seseorang dapat terpicu menjadi seorang wirausaha berkaitan dengan peristiwa sebagai seorang karyawan. Pemicu lainnya dapat berupa perbedaan karakteristik antara karyawan dan wiruasaha. Perbedaan karakteristik menurut Saiman (2017:27) dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut :

**Tabel 2.1 : Perbedaan Karakter Wirausahawan dengan Karyawan**

No	Wirausaha	Karyawan
1	Penghasilan bervariasi atau tidak teratur, sehingga pada tahap awal sulit mengatur (tidak merasa aman( karena penghasilan tidak pasti.	Memiliki penghasilan pasti atau teratur, sehingga mudah diatur (rasa aman) meskipun gaji kecil.
2	Memiliki peluang yang lebih besar untuk menjadi orang kaya, penghasilan sebulan dapat menutupi pengeluaran atau biaya hidup untuk satu tahun.	Peluang kaya relatif (sangat bergantung kemujuran dan karir)
3	Pekerjaan bersifat tidak rutin	Pekerjaan bersifat rutin
4	Kebebasan waktu yang tinggi (tidak terikat oleh jam kerja)	Waktu tidak bebas (terikat) pada jadwal/jam kerja perusahaan
5	Tidak ada kepastian (ketidakpastian tinggi) dalam banyak hal termasuk meramalkan kekayaan.	Ada kepastian (dapat diprediksi) dalam banyak hal, kekayaan dapat diramal/dihitung
6	Kreativitas dan inovasi dituntut setiap saat	Bersifat menunggu instruksi/perintah
7	Ketergantungan rendah	Ketergantungan tinggi.
8	Berbagai risiko tinggi (aset dapat hilang bila dijadikan sebagai agunan dalam pinjaman) dan usahanya bangkrut	Risiko relatif rendah bahkan dapat diandalkan
9	Terbuka peluang untuk menjadi bos	Menjadi bos relatif sulit apalagi bekerja pada perusahaan keluarga
10	Tanggung jawab besar	Tanggung jawab relatif

**Sumber : Buku Kewirausahaan Teori, Praktik dan Kasus-kasus**

## 2.2 Penelitian Terdahulu

1. Koo, Yenni Yuliana Wijaya, dengan judul skripsi “Identifikasi Motivasi Wirausaha Dalam Menjalankan Usaha Mikro Kecil Menurut Teori Mc. Clelland (Studi Kasus Pada Rumah Makan di Perumahan

Genuk Indah Semarang)”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi Manajemen, Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, Tahun 2016. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi motivasi wirausaha dalam menjalankan usaha mikro kecil berupa rumah makan di perumahan Genuk Indah Semarang berdasarkan teori Mc. Clelland yang meliputi kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan kekuasaan, kebutuhan akan afiliasi. Penelitian ini mengambil 5 responden yaitu pemilik rumah makan dengan teknik sampling purposive. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diketahui motivasi wirausaha dalam menjalankan usaha mikro dan kecil pada rumah makan di perumahan Genuk Indah, tergolong tinggi pada setiap kebutuhan. Kebutuhan yang paling tinggi adalah kebutuhan akan afiliasi dengan skor 20,2. Kemudian di posisi kedua adalah kebutuhan akan kekuasaan dengan skor 19,6. Pada posisi ketiga atau terakhir adalah kebutuhan akan prestasi dengan skor 18,7.

2. Loviana L Marpaung, dengan judul skripsi “Analisis Faktor Motivasi Berwirausaha Administrasi Bisnis Angkatan 2013 Universitas Telkom Fakultas Komunikasi dan Bisnis Prodi Administasi Bisnis”, Universitas Telkom, 2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa yang menjadi indikator : (1) Faktor-faktor yang memotivasi mahasiswa administrasibisnis angkatan 2013 Universitas Telkom untuk berwirausaha ; (2) faktor

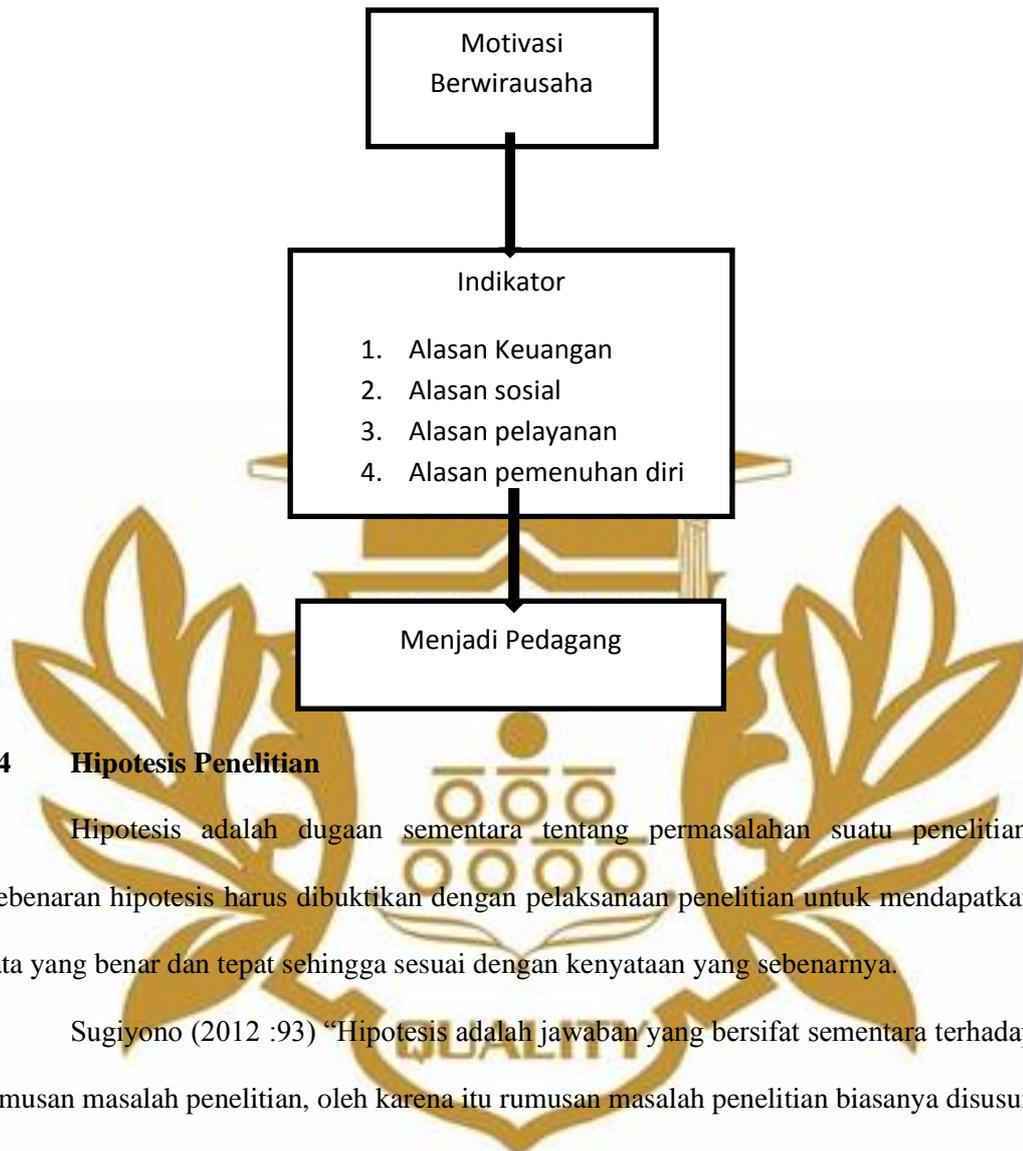
dominan yang memotivasi mahasiswa administrasi bisnis angkatan 2013 Universitas Telkom untuk berwirausaha Populasi pada penelitian ini adalah mahasiswa administrasi bisnis 2013 yang memiliki usaha. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Pengumpulan sampel dilakukan dengan menyebarkan kuesioner, menggunakan metode probability sampling dengan teknik *convenience sampling* kepada 65 wirausahawan muda yang memiliki bisnis/usaha. Penelitian ini menggunakan teknik analisis faktor untuk mencari faktor-faktor yang memotivas berwirausaha. Hasil penelitian ini menunjukkan terbentuk 1 faktor berwirausaha mahasiswa yang meliputi 5 sub faktor yaitu faktor kebebasan, faktor impian personal, faktor laba, dan faktor motivasi berwirausaha dengan subfaktor dominan adalah faktor kebebasan.

### 2.3 Kerangka Pemikiran

Dalam penyusunan kerangka pemikiran harus sesuai dengan urutan-urutan yang logis dan berdasarkan kajian pustaka yang telah dibahas sebelumnya. Kerangka pemikiran merupakan hasil dari pemikiran oleh penulis dan dapat dituangkan dalam bentuk bagan yang dikembangkan lebih luas lagi, berikut adalah kerangka pemikiran peneliti.



**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**



#### **2.4 Hipotesis Penelitian**

Hipotesis adalah dugaan sementara tentang permasalahan suatu penelitian. Kebenaran hipotesis harus dibuktikan dengan pelaksanaan penelitian untuk mendapatkan data yang benar dan tepat sehingga sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya.

Sugiyono (2012 :93) “Hipotesis adalah jawaban yang bersifat sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan.”

Secara umum memang ada hubungan kuat antara motivasi dan kewirausahaan, karena hal sesuatu yang menjadi pendorong dan memotivasi seseorang guna untuk menjadi wirausahawan karena didorong oleh motivasi yang tinggi. Motivasi untuk

memulai usaha dan siap menghadapi risiko adalah gambaran awal menuju wirausahawan. Naluri bisnis pada prinsipnya bisa dibangun dan dipelajari, karena seperti kata pepatah “ala bisa karena biasa”. Maka sesuatu pekerjaan yang sudah dilakukan selama berulang-ulang tentunya ini akan membuat yang bersangkutan menjadi terbiasa untuk melakukannya.

Menurut Hasibuan (2016:141) Pentingnya motivasi karena motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan, dan mendukung perilaku manusia, supaya mau bekerja giat dan antusias mencapai hasil yang optimal.

Oleh sebab itu para wirausahawan harus memiliki motivasi yang kuat untuk mendirikan sebuah usaha, karena jika tidak memiliki motivasi sebagai landasan dasar dalam membuka usaha tersebut kemungkinan usaha tersebut tidak akan bertahan lama.

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah peneliti paparkan sebelumnya maka peneliti mengajukan hipotesis dalam penelitian ini adalah: “Dengan demikian peneliti menduga terdapat adanya motivasi para pedagang dalam berwirausaha dan alasan-alasan motivasi berwirausaha pedagang Pasar Kaget Berastagi.

