

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Buku Rich Dad Poor Dad karangan Robert T. Kiyosaki terdapat istilah “permainan tikus” istilah tersebut menggambarkan kehidupan orang-orang yang menghabiskan waktunya hanya untuk bekerja pada orang lain. Mereka bekerja sekuat tenaga dan semua waktunya dihabiskan untuk mencari uang kepada orang lain, mereka berusaha untuk mendapatkan uang sebanyak-banyaknya untuk memenuhi segala kebutuhannya. Setelah kebutuhan primernya terpenuhi mereka akan beralih untuk memenuhi kebutuhan sekundernya dan terus naik sampai kebutuhan yang tersier. Mereka tidak pernah berpikir untuk membuat sesuatu sehingga dapat menciptakan sebuah aset yang bisa bekerja untuk mereka, walaupun tanpa dia harus bekerja lagi. Mereka hanya mengetahui bagaimana dapat bekerja segiat mungkin untuk mendapatkan uang dan membelanjakan tanpa memperhitungkannya secara matang. Inilah gambaran kebanyakan orang menurut buku Rich Dad Poor Dad.

Berbeda halnya dengan seorang wirausaha (*Entrepreneur*), mereka bekerja untuk membuat aset yang suatu saat aset tersebut bisa bekerja untuk dia, sekalipun dia tidak bekerja lagi. Seorang wirausaha mengetahui mengerti akan pentingnya sebuah aset bagi masa depannya, dimana hal ini masih belum bisa dimengerti oleh kebanyakan orang saat ini.

Pada hakekatnya *entrepreneurship* merupakan suatu perilaku yang dinamik, menerima resiko, kreatif serta yang berorientasi pada pertumbuhan. Seorang *entrepreneur* merupakan seorang individu yang menerima resiko, dan melaksanakan tindakan untuk mengejar peluang-peluang dalam situasi dimana pihak lain tidak melihatnya atau merasakannya, bahkan ada kemungkinan bahwa pihak lain tersebut menganggapnya sebagai *problem-problem* atau bahkan ancaman tetapi seorang *entrepreneur* menganggapnya sebagai peluang.

Sedangkan dalam konteks bisnis, seorang *entrepreneur* adalah seseorang yang membuka usaha-usaha baru (*new ventures*) dan menyebabkan munculnya produk baru atau ide tentang penyelenggaraan jasa-jasa. (Schermerhorn Jr, 1999 dalam Winardi. J 2003).

Untuk menjadi seorang wirausaha tentunya tidak mudah, diperlukan modal yang kompleks, diantaranya adalah modal *financial* untuk membuka usaha, ide-ide yang baru, pengalaman, relasi bisnis (*network*), dan masih banyak lagi. Dalam berwirausaha, modal tidak selalu identik dengan modal yang berwujud (*tangible*), seperti uang maupun barang, tetapi juga diperlukan modal yang tidak berwujud (*intangible*), seperti modal intelektual, modal sosial, modal moral, dan modal mental yang dilandasi agama (Suryana, 2006).

Selain modal di atas wirausahawan juga harus selalu kreatif dan inovatif. Karena tanpa sikap kreatif dan inovatif maka usaha yang ditekuninya tidak akan bisa bertahan hidup (*survive*), profesi wirausaha menuntut untuk peka terhadap perkembangan jaman dan inovatif supaya bisa bertahan hidup di dalamnya. Tanpa hal itu, sangat dimungkinkan usaha yang dijalani tidak akan bertahan lama dan

akan mengalami gulung tikar. Seorang inovator sangat dimungkinkan dari orang yang di *drop out* dari program sarjana, Ph. D, atau MBA. Mereka bukan ilmuwan atau manajer, tetapi mereka seorang wirausaha. (Hamel, 2000).

Seorang *entrepreneur* juga harus mempunyai mentalitas yang baik, sehingga bisa mengantarkannya menuju kesuksesan dalam berwirausaha, mentalitas tersebut diantaranya adalah (Setiono, 2002):

1. Kreatif dan Inovatif

Seorang wirausaha seharusnya memiliki daya kreasi dan inovasi yang lebih dari yang *non-wirausahawan*. Hal-hal yang belum terpikirkan oleh orang lain sudah terpikirkan olehnya dan dia mampu membuat hasil inovasinya itu menjadi keuntungan (*demand*). Karena seorang wirausaha selalu mencari perubahan, dan memanfaatkannya menjadi peluang. (Drucker, 1985)

2. *Confident*, Tegar dan Ulet

Wirausahawan yang berhasil umumnya memiliki rasa percaya diri yang tinggi, tegar, dan sangat ulet. Ia tidak mudah putus asa, bahkan mungkin tidak pernah putus asa. Masalah akan dihadapinya dan bukan dihindari. Jika ia membuat salah perhitungan, saat ia sadar akan kesalahannya, ia secara otomatis juga memikirkan cara untuk membayar kesalahan itu atau membuatnya menjadi keuntungan. Ia tidak akan berhenti memikirkan jalan keluar, walaupun bagi orang lain jalan keluar sudah buntu. Kegagalan dalam hidupnya akan di *manage* dan akan dijadikan motivasi, pelajaran serta pengalaman yang mahal. Semangatnya tidak pernah luntur; ada saja yang

membuatnya bisa berpikir positif. Kepribadian seperti ini tidak mungkin tumbuh secara mendadak, akan tetapi kepribadian yang ulet, tegar dan percaya diri harus ditumbuhkan dan perlu dipelajari secara konsisten dan terus menerus sehingga bisa menjadi karakter kepribadian bagi seseorang.

3. Pekerja Keras

Waktu kerja bagi seorang wirausaha tidak ditentukan oleh jam kerja. Mungkin ragawinya tidak terlihat melakukan sesuatu, tetapi akal atau pikirannya selalu memikirkan sesuatu untuk mencari solusi dari masalah yang dialaminya dan selalu berpikir bagaimana cara untuk meningkatkan usaha atau bisnisnya. Saat ia sadar dari bangun tidurnya, pikirannya sudah bekerja membuat rencana, menyusun strategi atau memecahkan masalah. Kadang dalam tidurnya pun ia tetap berpikir. Membiarkan waktu berlalu tanpa ada yang dipikirkan atau dikerjakan kadang membuatnya merasa tidak produktif atau merasa kehilangan kesempatan.

4. Pola Pikir *Multi-tasking*

Seorang wirausaha sejati mampu melihat sesuatu dalam perspektif-/dimensi yang berlainan pada satu waktu (*multi-dimensional information processing capacity*). Bahkan ia juga mampu melakukan *multi-tasking* (melakukan beberapa hal dalam satu waktu). Kemampuan inilah yang membuatnya piawai dalam menangani berbagai persoalan yang dihadapi oleh perusahaan. Semakin tinggi kemampuan seorang wirausaha dalam *multi-tasking*, semakin besar pula kemungkinan untuk mengolah peluang menjadi sumber daya produktif. Hal ini bagi kebanyakan orang yang tidak

memiliki jiwa wirausaha menganggapnya sesuatu yang sangat susah atau bahkan menganggapnya sebagai sesuatu yang mustahil, padahal kita dianugrahi akal dan pikiran yang luar biasa dari Allah SWT, akal dan pikiran kita akan bekerja secara optimal kalau kita memaksimalkan fungsi akal dan pikiran kita, kalau kita tidak memaksimalkan sesuatu yang sudah dianugrahkan oleh Allah SWT, maka apa yang sudah dianugrahkan kepada kita juga tidak akan bekerja secara optimal. Sebenarnya hal-hal yang membatasi daya akal dan pikiran kita adalah kita sendiri, akal dan pikiran kita dapat bekerja tanpa batas ruang dan waktu, hanya batasan-batasan semu yang itu berasal dari diri kita yang membatasi kinerja akal dan pikiran kita.

5. Mampu Menahan Nafsu untuk Cepat Menjadi Kaya

Wirausahawan yang bijak biasanya hemat dan sangat berhati-hati dalam menggunakan uangnya terutama jika ia dalam tahap awal usahanya. Setiap pengeluaran untuk keperluan pribadi dipikirkannya secara serius, sebab ia sadar bahwa sewaktu-waktu uang yang ada akan diperlukan untuk modal usaha atau modal kerja. Keuntungan tidak selalu menetap, kadang ia harus merugi dan perusahaan harus tetap dipertahankan. Oleh sebab itu, jika ia memiliki keuntungan 10, hanya sepersekian yang digunakan untuk keperluan pribadinya. Sebagian besar disimpannya untuk digunakan bagi kemajuan usahanya atau untuk tabungan jika ia terpaksa mengalami kerugian. Hal ini juga yang jarang dilakukan oleh orang yang tidak memiliki jiwa wirausaha.

Wirausahawan yang bijak juga mengerti bahwa membangun sebuah perusahaan yang kokoh memerlukan waktu bertahun-tahun bahkan tidak jarang belasan atau puluhan tahun. Seorang wirausaha yang memulai usahanya dari skala yang kecil hingga menjadi besar akan mampu menahan nafsu konsumtifnya. Baginya, pengeluaran yang tidak menghasilkan akan dianggap sebagai sebuah kemewahan. Jika tabungannya tidak cukup untuk membeli kemewahan itu, dia akan menahan diri sampai tabungannya jauh berlebih. Ia juga menghargai keuntungan yang sedikit demi sedikit dikumpulkannya. Keuntungan itu diinvestasikannya ke dalam usaha lainnya sehingga lama-kelamaan hartanya bertambah banyak. Dalam hal ini memang ada benarnya pepatah yang mengatakan: “hemat pangkal kaya”.

Sebaliknya, wirausahawan yang tidak bijak seringkali tidak dapat menahan nafsu konsumtif. Keuntungannya dihabiskan untuk berbagai jenis kemewahan dan hal yang tidak produktif sehingga tidak ada lagi tabungan untuk perluasan perusahaan atau untuk bertahan pada masa sulit sehingga perusahaannya pun tidak dapat bertahan lama.

6. Berani Mengambil Resiko

Seorang wirausaha harus berani mengambil resiko. Semakin besar risiko yang diambilnya, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan karena kebanyakan orang tidak berani mengambil sesuatu yang mengandung resiko tinggi, sehingga jumlah pemain semakin sedikit. Tentunya resiko-resiko ini sudah harus diperhitungkan terlebih dahulu.

Meskipun untuk menjadi seorang wirausaha begitu banyak tantangan yang harus dilewatinya, akan tetapi di balik itu semua terdapat suatu kenikmatan yang kecil kemungkinannya dapat dinikmati oleh profesi lain, diantaranya adalah, bisa tidur siang, bisa bebas bermain golf, juga akan selalu benar dihadapan karyawan-karyawannya. (Chandra, 2005). Berwirausaha yang benar dapat membuat bahagia dan kaya sekaligus. Berwirausaha adalah kegiatan yang menyehatkan masa depan kita dan orang-orang yang kita cintai.(Sulistiono, 2006). Dengan berwirausaha, kita bisa berekspresi dalam mengejar impian atau gagasan sendiri, terbukanya kesempatan menjadi *boss*, terbukanya peluang yang luas sampai tak terhingga, bekerja secara lebih fleksibel, kebebasan tanggung jawab, dan keluwesan serta kepuasan ketika menggapai impian.(Bukhori, 2007).

Motivasi masyarakat Indonesia untuk menjadi pengusaha ternyata masih sangat rendah. Inilah hasil survei Litbang Media Group pada 26 April 2008 silam. Mayoritas responden menjawab lebih suka menjadi orang upahan alias pekerja daripada membuka usaha sendiri, survei ini yang dilakukan dengan wawancara berstruktur itu dilakukan di enam kota besar, yakni Jakarta, Surabaya, Bandung, Yogyakarta, Medan, dan Makassar. Jajak pendapat itu juga berkorelasi dengan hasil Survei Tenaga Kerja Nasional 2001 hingga 2006, bahwa profil tenaga kerja Indonesia memang dikuasai pekerja. Dari total pekerja 25 juta orang, jumlah yang menjadi pengusaha kurang dari seperlimanya. Masih dari survei yang sama, ketika diajukan pertanyaan "Mayoritas orang Indonesia ingin menjadi apa?", lebih dari 70% ingin menjadi pegawai negeri (PNS). Sedangkan yang menjawab ingin menjadi pengusaha hanya 20%. Angka itu jelas amat berkorelasi dengan realitas

yang kita hadapi sekarang. Bahwa Indonesia memang negara pegawai. Negara yang secara kultur masyarakatnya memang memilih hidup 'aman', menjadi amtenar. (Media Indonesia, 2007).

Banyak modal dan tantangan yang dihadapi oleh seorang wirausaha, seperti yang sudah disebutkan diatas, bahwa modal dan tantangan wirausahawan sangat kompleks, maka untuk menjadi seorang wirausaha yang handal dan yang bisa tetap konsisten dalam menjalani usahanya sangat diperlukan motivasi yang tinggi untuk mewujudkan keinginannya tersebut. Menurut para teoritikus motivasi, tingkah laku yang *intens* adalah hasil dari taraf motivasi yang tinggi, dan begitu juga sebaliknya (Koeswara, 1989). Ada berbagai macam hal yang dapat memotivasi seseorang yang ingin menjadi seorang pengusaha. Diantara hal-hal yang dapat memotivasi seseorang adalah mungkin ingin merubah nasib, ingin membahagiakan keluarga, ingin menolong orang lain, dan masih banyak lagi. Tanpa sebuah motivasi yang kuat, sulit bagi seseorang untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses, terkecuali dia menjadi seorang wirausaha karena faktor keturunan/warisan.

Motivasi merupakan faktor yang sangat penting bagi diri seseorang, karena kesuksesan muncul karena adanya motivasi yang baik dan jitu, dan motivasi yang baik dan jitu adalah motivasi yang menarik dan yang muncul dari hati yang bersih dan jujur. Jika motivasi tidak menarik, maka tidak akan berhasil, dan jika motivasi tidak jujur, maka tidak akan ada dampaknya.

Motivasi dalam konteks secara umum adalah daya yang menggerakkan prilaku manusia, faktor-faktor yang bisa mengarahkan dan menghalalkan prilaku,

cara-cara bagaimana perlakuan dipelihara dan dipertahankan. Motivasi adalah perpaduan antara keinginan dan energi untuk mencapai tujuan tertentu. Tujuan atau keinginan adalah motivasi bagi manusia yang memberi energi dan daya untuk menciptakan sesuatu atau untuk melakukan sesuatu (Purwanto, 1990). Motivasi berhubungan erat dengan kesuksesan atau pencapaian keinginan seseorang, oleh karena itu penulis meneliti, faktor-faktor yang memotivasi seseorang untuk menjadi pengusaha pada pengusaha *event organizer* di Yogyakarta.

Penelitian ini menurut penulis penting karena kita ketahui begitu rendah minat mahasiswa atau anak muda untuk terjun ke dunia wirausaha. Kebanyakan mereka hanya ingin bekerja kepada seseorang atau instansi tertentu untuk mendapatkan penghasilan/gaji. Kalau hal ini tidak mendapat perhatian yang serius, penulis yakin dalam jangka panjang Negara ini akan kehabisan lowongan pekerjaan, bahkan sekarangpun sudah terjadi hal yang demikian, dimana pencari kerja lebih banyak dari pada lowongan pekerjaan yang tersedia. Untuk mengantisipasi terjadi hal yang lebih buruk lagi, dan untuk memotivasi mahasiswa atau anak muda khususnya, maka penulis ingin membuat penelitian tentang motivasi menjadi pengusaha pada pengusaha *event organizer*. Karena kebanyakan anak muda suka hiburan dan bersenang-senang, dan tidak jarang hiburan atau acara yang diadakan tidak memberi dampak positif bagi kaum muda tersebut, justru tidak sedikit yang memberi pengaruh buruk bagi kaum muda. Oleh karena itu, daripada hanya menjadi penonton dan obyek dari hiburan yang negatif, alangkah baiknya kalau kaum muda yang menjadi subyek atau pemain dari

hiburan yang diadakan, Salah satunya dengan menjadi *event organizer*, selain akan mendapatkan hiburan, mereka bisa menghasilkan *income* dan membuka peluang pekerjaan bagi orang lain.

B. Batasan Masalah

Adapun batasan dalam penelitian ini adalah variabel yang digunakan dalam penelitian ini ada 15 variabel yaitu semua variabel yang digunakan dalam penelitian Yohnson (2003) yang berjudul: “Peranan Universitas Dalam Memotivasi Sarjana Menjadi Young Entrepreneurs” (seri Penelitian kewirausahaan).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, maka permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian ini adalah faktor-faktor apa saja yang memotivasi seseorang untuk menjadi pengusaha pada pengusaha *event organizer* di Yogyakarta

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang memotivasi seseorang pengusaha sehingga dia memutuskan untuk menjadi pengusaha, khususnya pada pengusaha *event organizer*.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Menambah pengetahuan dan wawasan bagi peneliti tentang hal-hal yang berkaitan dengan faktor-faktor yang dapat memotivasi seseorang untuk menjadi pengusaha, khususnya pada pengusaha *event organizer*. Penulis juga berharap dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bisa dijadikan bahan pertimbangan sebagai salah satu referensi bisnis di masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengusaha terkait sehingga dapat termotivasi lagi untuk menumbuhkan dan mengembangkan usaha yang didirikan.