

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMOTIVASI PENGUSAHA
PATUNG PRIMITIF UNTUK BERWIRSAUSAHA
(Penelitian Pada Pengrajin Patung Primitif di Dusun Pucung)**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana
pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen
Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta



Disusun oleh :

**BRAHMA ARI MURTI
20040410038**

**FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN MANAJEMEN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2008**

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMOTIVASI PENGUSAHA
PATUNG PRIMITIF UNTUK BERWIRSAHA
(Penelitian Pada Pengrajin Patung Primitif di Dusun Pucung)**

Diajukan oleh:

BRAHMA ARI MURTI
20040410038

Telah disetujui Dosen Pembimbing
Pembimbing I

Iskandar Bukhori, SE. SH. MSi.
NIK 143063

Tanggal 23 September 2008

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMOTIVASI PENGUSAHA
PATUNG PRIMITIF UNTUK BERWISUSAHA**
(Penelitian Pada Pengrajin Patung Primitif di Dusun Pucung)

Disusun dan Ditulis oleh
NAMA
NIM

Disetujui dan Dikukuhkan
oleh
Dekan
Fakultas

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Brahma Ari Murti

Nomor Mahasiswa : 20040410038

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul : “Faktor-Faktor Yang Memotivasi Berwirausaha” tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, September 2008

Brahma Ari Murti

Berbertaktilah kepada mereka dengan penuh kerendahan diri dan
ucap kagamlah:
 "Wahai TuhanKu ! Kasihanilah mereka keduanya
 sebagaimana keduanya memeliharaKu dengan penuh kasih
 sayang waktu kecilku"
 (Qs Al Isro : 24)

"Allah tidak akan merubah nasib suatu kaum, jika suatu
 kaum tidak mau merubahnya"
 (Qs Ar Ra'du : 11)

"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan"
 (Qs Al Insyarah : 5)

"Allah tidak akan membani seseorang melainkan sesuai
 dengan kesanggupannya"
 (Qs Al-Baqarah: 286)

MOTTO

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMOTIVASI PENGUSAHA
PATUNG PRIMITIF UNTUK BERWIRUSAHA
(Penelitian Pada Pengrajin Patung Primitif di Dusun Pucung)**

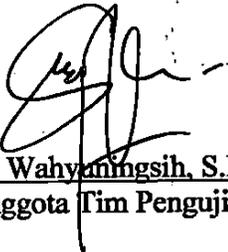
Diajukan oleh

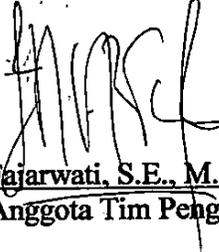
BRAHMA ARI MURTI
20040410038

Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disahkan di depan
Dewan Penguji Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Tanggal 25 Oktober 2008.

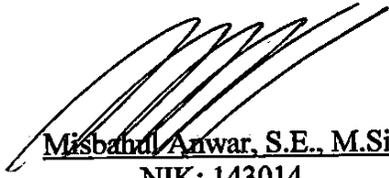
Yang terdiri dari


Hj. Munjiati Munawaroh, S.E., M.Si.
Ketua Tim Penguji


Sri Handari Wahyaningsih, S.E., M.Si.
Anggota Tim Penguji


Fajarwati, S.E., M.Si.
Anggota Tim Penguji

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta


Misbahul Anwar, S.E., M.Si.
NIK: 143014

PERSEMBAHAN

*Dengan penuh rasa syukur kehadirat ALLAH SWT,
kupersembahkan karya ini untuk:*

- 1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya*
- 2. Kedua orang tuaku yang telah mendukungku*
- 3. Kakak-kakakku atas doanya*
- 4. Sahabat dan teman-teman seangkatan*
- 5. Almamaterku*

INTISARI

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Yohnson yang berjudul Peranan Universitas Dalam Memotivasi Sarjana Menjadi *Young Entrepreneur* (Seri Penelitian Kewirausahaan). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa sajakah yang memotivasi berwirausaha pada pengusaha kerajinan patung primitif di Pucung. Metode pengambilan sampel menggunakan *puposive sampling* dan *convenience sampling*. Responden dalam penelitian ini adalah Pengusaha Kerajinan Patung Primitif yang berjumlah 40 orang. Data diperoleh melalui data primer dengan cara mengajukan kuesioner kepada responden. Analisis data yang dilakukan menggunakan analisis faktor, uji *Measure of Sampling Adequacy* (MSA) (nilai MSA > 0,50) dan rotasi Orthogonal menggunakan Varimax untuk interpretasinya (nilai komponen rotasinya > 0,50).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memotivasi berwirausaha pada pengusaha kerajinan patung primitif di Pucung adalah faktor kebosanan, faktor kemandirian, faktor kemampuan, serta faktor kepuasan hidup. Faktor paling dominan yang memotivasi berwirausaha pada pengusaha kerajinan patung primitif di Pucung adalah faktor kebosanan.

Kata kunci: pengusaha kerajinan patung primitif, motivasi

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya kepada kami sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Faktor-Faktor yang Memotivasi Berwirausaha”.

Tugas akhir ini merupakan salah satu prasyarat yang harus dipenuhi oleh mahasiswa dalam memperoleh gelar Sarjana dari Fakultas Ekonomi Strata 1 (S-1) pada Jurusan Manajemen, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini dari persiapan sampai terselesainya, tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang dengan segala keterbukaan dan kerelaan hati telah memberikan bimbingan, pengarahan, keterangan dan dorongan semangat yang begitu berarti. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Iskandar Bukhori, SE. SH. MSi., selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, nasehat dan dorongan sampai terselesainya penyusunan skripsi ini.
2. Drs. Tri Saktiyana, M.Si, selaku Kepala Bappeda Kabupaten Bantul.
3. Bapak Danang Prasetyo, selaku Kepala Dukuh Pucung.
4. Sri Handari Wahyuningsih, S.E., M.Si., selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

6. Kakak-kakakku yang telah bersedia membantu serta memberikan semangat sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini
7. Bapak, Ibu yang tak henti-hentinya mencurahkan kasih dan sayang serta memberikan doa dan dorongan baik moril maupun materiil selama kuliah sampai terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak demi kebaikan dan kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata, besar harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
INTISARI.....	vii
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Batasan Masalah Penelitian.....	2
C. Rumusan Masalah Penelitian.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
A. Pengertian Wirausaha.....	4

	C. Faktor-Faktor yang Memotivasi Berwirausaha	14
	D. Hasil Penelitian Terdahulu	27
BAB III	METODE PENELITIAN	30
	A. Obyek dan Subyek Penelitian.....	30
	B. Teknik Pengambilan Sampel	30
	C. Jenis Data.....	31
	D. Teknik Pengumpulan Data	31
	E. Definisi Operasional Variabel Penelitian	32
	F. Analisis Data.....	33
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	35
	A. Gambaran Umum Dusun Pucung	35
	B. Analisis Karakteristik Responden	37
	C. Analisis Data dan Pembahasan.....	43
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	51
	A. Kesimpulan.....	51
	B. Keterbatasan Penelitian	51
	C. Saran	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	37
Tabel 4.2. Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia Saat Memulai Usaha	38
Tabel 4.3. Klasifikasi Responden Berdasarkan Status Saat Memulai Usaha...	39
Tabel 4.4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Modal Awal.....	40
Tabel 4.5. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan Saat Memulai Usaha	41
Tabel 4.6. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan Orang Tua	41
Tabel 4.7. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendapatan Bersih	42
Tabel 4.8. Hasil Uji <i>Measure of Sampling Adequacy</i> (MSA)	44
Tabel 4.9. <i>Communalities</i>	44
Tabel 4.10. <i>Total Variance Explained</i>	45
Tabel 4.11. <i>Rotated Factor Loadings</i>	46

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Permasalahan besar yang dihadapi oleh Indonesia saat ini adalah kurangnya jumlah wirausaha dengan produktivitas dan daya saing yang tinggi. Upaya meningkatkan daya saing bangsa harus dimulai dari mengembangkan kewirausahaan dari para wirausahawan (pemilik dan pengelola unit usaha) yang telah ada serta menumbuhkan wirausaha atau minimal unit-unit usaha baru pada sektor-sektor yang produktif sesuai dengan potensi daerah.

Pengembangan kewirausahaan juga diharapkan akan meningkatkan daya tahan bangsa, yang terbukti pada saat krisis ekonomi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang mengandalkan bahan baku lokal serta memiliki keunggulan kompetitif mampu bertahan dan bahkan berkembang. Kewirausahaan menjadi kunci meningkatkan daya tahan dan daya saing ekonomi nasional pada masa mendatang (www.smecda.com/kajian/files/summary/Summary_Dep7_06.pdf).

Menurut Departemen Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah dalam berbagai sektor mengalami perkembangan dari tahun 2006 ke tahun 2007 secara nasional dilihat dari nilai investasi, jumlah unit usaha serta jumlah penyerapan tenaga kerja. Salah satu UMKM yang berkembang adalah industri

Nilai investasi industri pengolahan mengalami pertambahan yaitu sebesar 16,61% (Rp.3.019.071.000.000), sedangkan industri barang kayu dan hasil hutan lainnya meningkat sebesar 204,86% (Rp.3.915.634.000.000).

Jumlah unit usaha kecil bertambah sebesar 2,55% (68.765 unit) di sektor industri pengolahan. Jumlah penyerapan tenaga kerja usaha kecil pada sektor industri pengolahan bertambah sebanyak 541.250 orang (8,07%) (www.depkop.go.id). Adanya pertambahan nilai investasi, jumlah unit usaha, serta jumlah penyerapan tenaga kerja pada usaha kecil di sektor industri pengolahan berarti bahwa jumlah orang yang memilih bekerja sebagai wirausaha meningkat.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang dilakukan oleh Yohnson (2003) yang berjudul " Peranan Universitas Dalam Memotivasi Sarjana Menjadi *Young Entrepreneurs* (Seri Penelitian Kewirausahaan)". Penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor yang memotivasi para alumni Universitas Kristen Petra menjadi wirausahawan adalah faktor kesempatan, kebebasan dan kepuasan hidup, sedangkan faktor yang paling dominan memotivasi para alumni Universitas Kristen Petra menjadi wirausahawan adalah faktor kesempatan.

Peristiwa tersebut menimbulkan pertanyaan yang menarik untuk dijawab? Mengapa seseorang memilih menjadi wirausaha? Apakah alasan dan motivasi mereka?

B. Batasan Masalah Penelitian

Batasan masalah penelitian ini sebagai berikut :

1. Penelitian dilakukan di Dusun Pucung, Desa Pendowoharjo, Kecamatan Sewon, Kabupatèn Bantul, Yogyakarta.

2. Penelitian terbatas pada kerajinan patung primitif yang terbuat dari kayu.
3. Penelitian ditujukan pada pengusaha kerajinan patung primitif di Dusun Pucung, Desa Pendowoharjo, Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul, Yogyakarta.

C. Rumusan Masalah Penelitian

Faktor-faktor apa sajakah yang memotivasi pengusaha patung primitif untuk berwirausaha?

D. Tujuan Penelitian

Untuk menganalisis faktor-faktor yang memotivasi pengusaha patung primitif untuk berwirausaha.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak, yaitu :

1. Manfaat Bagi Perusahaan (Pengusaha Terkait)

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan serta menumbuhkan kesadaran kepada pengusaha akan pentingnya sebuah motivasi. Jika pengusaha memiliki motivasi yang kuat untuk berusaha, maka kemungkinan besar akan meraih kesuksesan dalam berusaha, bahkan mampu mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

2. Manfaat Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menumbuhkan jiwa berwirausaha bagi peneliti.

3. Manfaat bagi Pihak Lain

Sebagai tambahan referensi hasil analisis ilmiah mengenai faktor apa

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Wirausaha

Menurut *Encyclopedia of America*, *entrepreneur* adalah pengusaha yang memiliki keberanian untuk mengambil risiko dengan dengan menciptakan produksi, termasuk modal, tenaga kerja dan bahan, dan dari usaha bisnis mendapat *profit* atau laba (Astamoen, 2005:51).

Entrepreneur definisikan sebagai seseorang yang berani mengambil resiko dengan memulai dan mengelola suatu usaha untuk mendapatkan keuntungan (Gitman dan Mc Daniel dalam Nugroho, 2006:6).

Entrepreneur (wirausaha) adalah seseorang yang menyukai perubahan, melakukan temuan-temuan yang membedakan dirinya dengan orang lain, menciptakan nilai tambah, memberi manfaat bagi dirinya dan orang lain (Nugroho, 2006:8).

Wirausaha (*entrepreneur*) adalah seseorang yang mengambil resiko yang diperlukan untuk mengorganisasi dan mengelola suatu bisnis dan menerima imbalan atau balas jasa berupa keuntungan (*profit*) dalam bentuk finansial maupun non finansial (Skinner dalam Ranto, 2007:21).

Menurut Savary, yang dimaksud dengan *entrepreneur* ialah orang yang membeli barang dengan harga pasti, meskipun orang itu belum tahu dengan harga berapakah (atau guna ekonomi) itu akan dijual kemudian (Alma, 2008:25).

Seorang wirausahawan (*entrepreneur*) adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang signifikan dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya itu bisa dikapitalisasikan (Zimmerer, 2008:4). Wirausaha (*entepreneur*) adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausaha adalah mereka yang bisa menciptakan kerja bagi orang lain dengan berswadaya.

Wirausaha harus memenuhi kriteria ketangguhan dan keunggulan. Adapun ciri dari kedua kriteria tersebut adalah sebagai berikut:

1. Ciri dan Kemampuan Wirausaha Tangguh

- a. Berpikir dan bertindak strategik, adaptif terhadap perubahan dalam berusaha mencari peluang keuntungan termasuk yang mengandung resiko agak besar dan dalam mengatasi masalah.
- b. Selalu berusaha untuk mendapat keuntungan melalui berbagai keunggulan dalam memuaskan langganan.
- c. Berusaha mengenal dan mengendalikan kekuatan dan kelemahan perusahaan (dan pengusahanya) serta meningkatkan kemampuan dengan sistem pengendalian intern.
- d. Selalu berusaha meningkatkan kemampuan dan ketangguhan

2. Ciri dan Kemampuan Wirausaha Unggul

- a. Berani mengambil resiko serta mampu memperhitungkan dan berusaha menghindarinya.
- b. Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya bakti yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.
- c. Antisipatif terhadap perubahan dan akomodatif terhadap lingkungan.
- d. Kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar dan meningkatkan produktivitas dan efisiensi.
- e. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan melalui inovasi di berbagai bidang (www.damandiri.or.id/file/joko_sutrisno.pdf).

B. Teori Motivasi

Motivasi adalah daya dorong yang muncul dari dalam jiwa seseorang yang bersifat abstrak (*intangibile*) tetapi pengaruhnya dapat dirasakan (Nugroho, 2006:21).

Motivasi adalah hal yang merubah kita dari rasa jenuh menjadi rasa tertarik yang juga memberi semangat dan membimbing aktivitas kita (Gage & David dalam Ranto, 2007:19). Energi dan pengarahannya merupakan pusat dari konsep motivasi. Artinya, seseorang yang memiliki motivasi adalah mereka

Motivasi dapat dipandang sebagai perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya *feeling*, dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan. Pernyataan ini mengandung tiga pengertian, yaitu bahwa 1) motivasi mengawali terjadinya perubahan energi pada diri setiap individu, 2) motivasi ditandai oleh adanya rasa atau *feeling* seseorang. Dalam hal ini, motivasi relevan dengan persoalan kejiwaan dan emosi yang dapat menentukan tingkah laku manusia, 3) motivasi dirangsang karena adanya tujuan (Uno, 2007:63).

Motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan atau *impuls*. Pada umumnya tingkah laku manusia dilakukan secara sadar, artinya selalu didorong oleh keinginan untuk mencapai tujuan tertentu. Motivasi seseorang tergantung kepada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan yang sangat besarlah yang akan menentukan perilaku seseorang (Alma, 2008:89). Ada beberapa teori mengenai motivasi, yaitu:

1. Teori Hierarki Kebutuhan (*Heirarchical of Needs Theory*)

Teori motivasi yang sangat populer ialah teori hirarki kebutuhan yang dikemukakan oleh Abraham Maslow. Maslow berpendapat bahwa hierarki kebutuhan manusia dapat dipakai untuk melukiskan dan meramalkan motivasinya. Menurut Maslow ada lima kategori kebutuhan

- a. **Kebutuhan Fisiologis.** Kebutuhan fisiologis berhubungan dengan fungsi normal tubuh termasuk kebutuhan akan air, istirahat, udara, dan kebutuhan biologis.
- b. **Kebutuhan Keamanan.** Kebutuhan keamanan adalah kebutuhan individu untuk menjauhkan diri mereka dari bahaya. Bahaya tersebut termasuk juga menghindari kecelakaan tubuh dan bencana ekonomi.
- c. **Kebutuhan Sosial.** Kebutuhan sosial termasuk juga keinginan untuk disayangi, kemitraan, dan persahabatan. Secara keseluruhan, kebutuhan tersebut mencerminkan keinginan individu untuk diterima oleh orang lain.
- d. **Kebutuhan Harga Diri.** Kebutuhan penghargaan adalah keinginan individu untuk mendapat penghormatan dan biasanya dibagi menjadi dua kategori yaitu (1) penghargaan diri dan (2) penghargaan pada orang lain.
- e. **Kebutuhan Aktualisasi Diri.** Kebutuhan untuk mengaktualisasikan diri adalah keinginan untuk memaksimalkan potensi yang dimiliki oleh individu.

2. *Herzberg's Two Factors Motivation Theory* (Teori Motivasi Dua Faktor).

Frederick Herzberg adalah seorang Profesor Ilmu Jiwa pada Universitas di Cleveland, Ohio, mengemukakan Teori Motivasi Dua

Menurut Herzberg, orang menginginkan dua macam faktor kebutuhan, yaitu:

- a. Kebutuhan akan kesehatan atau kebutuhan akan pemeliharaan (*maintenance factor*). *Maintenance factors* (faktor pemeliharaan) berhubungan dengan hakikat manusia yang ingin memperoleh ketentraman dan kesehatan badaniah.

Kebutuhan kesehatan merupakan kebutuhan yang berlangsung terus-menerus, karena kebutuhan ini akan kembali pada titik nol. Misalnya: orang lapar akan makan, kemudian lapar lagi, lalu makan dan seterusnya.

- b. Faktor pemeliharaan menyangkut kebutuhan psikologis seseorang. Kebutuhan ini menyangkut kondisi intrinsik, kepuasan pekerjaan (*job content*) yang apabila terdapat dalam pekerjaan akan menggerakkan tingkat motivasi yang kuat, yang dapat menghasilkan prestasi pekerjaan yang baik. Apabila kondisi tersebut tidak ada, tidak akan menimbulkan rasa ketidakpuasan yang berlebihan. Serangkaian faktor ini dinamakan *satisfiers* atau *motivators* yang meliputi (Hasibuan, 2005: 157-158):

- 1) Prestasi atau *achievement*,
- 2) Pengakuan atau *recognition*,
- 3) Pekerjaan itu sendiri (*the work it self*),
- 4) Tanggung jawab (*responsibility*),
- 5) Kemajuan (*advancement*),

3. Teori Keberadaan, Keterkaitan, dan Pertumbuhan (*Existence, Relatedness and Growth*) Aldefer

Aldefer merumuskan kembali hierarki Maslow dalam tiga kelompok, yang dinyatakan sebagai keberadaan, keterkaitan dan pertumbuhan (*existence, relatedness, and growth*), yaitu:

- a. *Existence needs*. Kebutuhan yang berkaitan dengan fisik manusia, yaitu, makan, minum, pakaian, bernafas, rumah, keamanan dan kondisi kerja.
- b. *Relatedness needs*. Kebutuhan interpersonal dalam bentuk kepuasan dalam berinteraksi dengan lingkungan kerja.
- c. *Growth needs*. Kebutuhan untuk mengembangkan dan meningkatkan pribadi. Hal ini berkaitan dengan kemampuan dan kecapakan seseorang dalam bekerja (www.damandiri.or.id/file/bab-7-motivasi.pdf).

Menurut teori ERG, semua kebutuhan itu timbul pada waktu yang sama. Kalau satu tingkat kebutuhan tertentu tidak dapat dipuaskan, seseorang kelihatannya kembali ke tingkat lain.

Contoh, kalau pekerjaan orang itu tidak menyediakan peluang untuk pengembangan diri, sebagai imbangannya mereka memusatkan perhatian pada hubungan-hubungan kemasyarakatan (sosial), yang cenderung

4. Teori Ekpektasi dari Vroom

Teori harapan didasarkan pada keyakinan bahwa orang dipengaruhi oleh perasaan mereka tentang gambaran hasil tindakan mereka. Contohnya, orang yang menginginkan kenaikan pangkat akan menunjukkan kinerja yang baik kalau mereka menganggap kinerja yang tinggi diakui dan dihargai dengan kenaikan pangkat (Uno, 2007:47-48).

5. Teori Motivasi Porter dan Lawyer

Teori ini mengemukakan bahwa kekuatan dari motivasi dan energi yang dicurahkan tergantung pada nilai imbalan serta probabilitas untuk memperoleh imbalan itu. Persepsi upaya dan probabilitas itu sebaliknya dipengaruhi juga oleh hasil penampilan sesungguhnya (*actual performance*). Artinya, seseorang mengetahui bahwa dia mampu mengerjakan suatu tugas atau pernah mengerjakannya, maka dia memiliki perkiraan yang lebih baik mengenai upaya yang dibutuhkan serta dia mengetahui lebih baik probabilitas imbalannya (Alma, 2008:95).

6. Teori Motivasi Mc Clelland (*Mc Clelland's Theory of Needs*)

Mc Clelland, Atkinson dan kawan-kawan telah melakukan penelitian dalam mengembangkan teori prestasi. Pada dasarnya motivasi seseorang ditentukan oleh tiga kebutuhan, yaitu

a. Kebutuhan akan kekuasaan (*need for power*)

Kebutuhan akan kekuasaan yaitu dorongan untuk berkuasa sebagai refleksi dari keinginan untuk mencapai otoritas dan memiliki pengaruh terhadap orang lain.

Karakter orang yang mempunyai *need for power* yaitu ia sangat aktif dalam menentukan arah kegiatan organisasi, sangat peka terhadap struktur pengaruh antar pribadi dalam kelompok (organisasi), menyukai hal yang menunjukkan status (*prestise*) serta berusaha untuk menolong orang lain walaupun tidak diminta.

b. Kebutuhan akan afiliasi (*need for affiliation*)

Kebutuhan akan afiliasi yaitu dorongan untuk berafiliasi atau berinteraksi dengan orang lain. Ia tidak mau melakukan tindakan yang dapat merugikan orang lain. Ciri orang yang memiliki kebutuhan akan afiliasi yang tinggi adalah dia lebih suka berada bersama orang lain dari pada sendiri, sering berhubungan dengan orang lain, memperhatikan hubungan pribadi daripada tugas dalam pekerjaannya, dan melakukan pekerjaan secara lebih efektif apabila bekerja bersama orang lain (suasana kooperatif) (www.library.usu.ac.id/modules/06-motivasi.pdf).

c. Kebutuhan akan keberhasilan (*need for achievement*)

Teori ini berusaha menjelaskan tingkah laku yang berorientasi kepada prestasi (*achievement oriented behaviour*) yang didefinisikan

... terhadap *personal standard of*

Menurut teori tersebut, seseorang yang mempunyai *need for achievement* yang tinggi selalu mempunyai pola pikir tertentu, ketika ia merencanakan untuk melaksanakan sesuatu, selalu mempertimbangkan apakah pekerjaan yang akan dilakukan itu cukup menantang atau tidak. Seandainya pekerjaan itu cukup memberikan tantangan, maka kemudian ia memikirkan kendala-kendala apa yang mungkin dihadapi dalam pencapaian tujuan, strategi apa yang dapat digunakan untuk mengatasi kendala serta mengantisipasi konsekuensinya.

Orang yang memiliki *need for achievement* tinggi memiliki ciri-ciri yaitu kesediaannya untuk memikul tanggung jawab sebagai konsekuensi usahanya, berani mengambil risiko yang sudah diperhitungkan, kesediaannya untuk mencari informasi untuk mengukur kemajuannya, dan ia menginginkan kepuasan dari apa yang telah dikerjakannya (Alma, 2008:96).

7. Teori Pengukuhan (*Reinforcement Theory*)

Teori tersebut didasarkan pada hubungan sebab akibat dari perilaku dengan pemberian kompensasi. Misalnya bonus kelompok tergantung pada tingkat produksi kelompok. Sifat ketergantungan tersebut bertautan

Teori pengukuhan terdiri dari dua jenis, yaitu sebagai berikut.

- a. Pengukuhan positif (*reinforcement positive*) yaitu bertambahnya frekuensi perilaku, terjadi apabila pengukuh positif diterapkan secara bersyarat.
- b. Pengukuhan negatif (*reinforcement negative*) yaitu bertambahnya frekuensi perilaku, terjadi apabila pengukuh negatif dihilangkan secara bersyarat (Hasibuan, 2005:167)..

Menurut Purwanto (dalam Uno, 2007:64) fungsi motivasi bagi manusia adalah : (1) sebagai motor penggerak bagi manusia, ibarat bahan bakar pada kendaraan, (2) menentukan arah perbuatan, yakni ke arah perwujudan suatu tujuan atau cita-cita, (3) mencegah penyelewengan dari jalan yang harus ditempuh untuk mencapai tujuan, dalam hal ini makin jelas tujuan, makin jelas pula bentangan jalan yang harus ditempuh, (4) menyeleksi perbuatan diri, artinya seseorang menentukan perbuatan mana yang harus dilakukan, yang serasi guna mencapai tujuan dengan mengesampingkan perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan itu.

C. Faktor-faktor yang Memotivasi Berwirausaha

Semakin banyak wirausahawan yang memulai bisnis karena mereka melihat peluang untuk membuat perubahan yang menurut mereka penting. Sebagian besar wirausaha baru, lahir dari kesulitan mencari pekerjaan atau karyawan yang berpengalaman kerja melihat peluang usaha yang terkait

Berikut ini adalah beberapa faktor yang memotivasi seseorang memulai bisnis kecil, yaitu:

1. Faktor Internal

a. Kemampuan dan Keterampilan

Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan, keterampilan, serta kemauan. Beberapa pengetahuan yang harus dimiliki oleh wirausaha adalah 1) Pengetahuan tentang usaha yang akan dimasuki atau dirintis serta lingkungan usaha yang ada, 2) Pengetahuan mengenai peran dan tanggung jawab, serta 3) Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Sedangkan keterampilan yang harus dimiliki, yaitu keterampilan manajerial, keterampilan konseptual, keterampilan memahami, mengerti, berkomunikasi, dan berelasi, keterampilan merumuskan masalah dan cara bertindak, keterampilan mengatur serta menggunakan waktu, dan keterampilan teknis yang terkait dengan usaha yang dijalankan. Hal terakhir yang dikerjakan oleh wirausaha adalah kemauan untuk menjalankan usaha tersebut dengan cara melakukan tindakan (Suryana, 2006:4).

Para wirausahawan pada umumnya sangat yakin terhadap

Tingkat optimisme yang tinggi kiranya dapat menjelaskan mengapa kebanyakan wirausaha yang berhasil pernah gagal, sering lebih dari sekali, sebelum akhirnya berhasil (Zimmerer,2008:7-8).

Seorang wirausaha adalah pemimpin bagi bisnisnya, sehingga dalam menjalankan serta mempertahankan bisnisnya seorang wirausaha harus mengerahkan seluruh kemampuan dan ketrampilannya secara optimal. Seorang wirausaha akan menggunakan segala kemampuan yang dimilikinya jika mereka menghadapi berbagai tantangan.

Setiap tantangan yang berhasil dihadapi akan meningkatkan kemampuan dan ketrampilan wirausaha tersebut, artinya semakin banyak tantangan yang berhasil dihadapi wirausaha, maka secara otomatis pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki oleh wirausaha semakin bertambah. Kemampuan dapat menyelesaikan tantangan yang sedang dihadapi oleh wirausaha jika kemampuan tersebut digunakan dengan sebaik mungkin. Wirausaha yang memiliki kemampuan yang baik kemungkinan besar mampu meraih kesuksesan.

b. Tantangan pribadi

Wirausahawan menikmati tantangan dalam menjalankan perusahaan. Dalam menghadapi tantangan wirausahawan harus lebih energik dibandingkan orang kebanyakan. Energi ini merupakan faktor

Kerja keras dalam waktu lama merupakan keharusan bukan selingan, serta hal itu dapat melelahkan. Setiap tantangan yang dihadapi oleh seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya, pasti mempunyai risiko. Risiko yang timbul berupa ketidakpastian pendapatan, risiko kehilangan seluruh investasi, kerja lama dan kerja keras, kualitas hidup yang rendah sampai bisnis mapan, tingkat stres yang tinggi, tanggung jawab penuh, serta keputusasaan (Zimmerer, 2008:17-20).

c. Harapan akan Imbalan

Wirausaha yang menjalankan usahanya sendiri akan mempunyai jam kerja yang bebas, tidak terikat jam kantor, serta bebas dari sikap *like* dan *dislike* dari atasan serta lebih banyak memiliki waktu luang. Waktunya menjadi sangat fleksibel. Wirausaha memiliki *time freedom*.

Wirausaha bebas dari upah untuk pekerjaan yang ditentukan. Pendapatan seorang wirausaha tidak ditentukan oleh orang lain, ia menentukan besarnya pendapatan untuk dirinya sendiri.

Meskipun uang bukan daya dorong utama bagi wirausahawan, keuntungan dari bisnis mereka penting sebagai faktor motivasi dalam memutuskan pendirian bisnis (bima.ipb.ac.id/~tpb-ipb/materi/kwu/kwu-tpb-modul3.pdf). Hidup dengan bekerja hanyalah solusi jangka pendek. Solusi jangka panjangnya adalah membangun bisnis

Kemakmuran adalah berapa lama kita dapat bertahan hidup dengan gaya hidup yang sama jika kita besok berhenti bekerja. Dengan berwirausaha, seseorang dapat secara langsung mengaplikasikan ide atau ilmu yang dimilikinya dengan lebih leluasa tanpa takut pada peraturan perusahaan. Ia dapat lebih bebas mengaktualisasikan ide-ide kreatifnya untuk mewujudkan apa yang diimpikannya (Kiyosaki dalam Nugroho, 2006:26-27).

d. Meningkatkan status sosial

Seorang wirausaha yang sukses mampu meningkatkan status sosial dikarenakan wirausaha yang sukses umumnya memiliki kekayaan materi yang melimpah sehingga mampu meningkatkan status sosial dari status sosial kelas bawah atau menengah menjadi status sosial kelas atas dibandingkan sebelum menjadi seorang wirausaha.

Status sosial yang meningkat tersebut menjadikan seorang wirausaha lebih dihargai, dihormati serta disegani di lingkungan masyarakatnya. Wirausaha tersebut umumnya mempunyai kedudukan tertentu dalam masyarakat, misalnya sebagai ketua RT, ketua organisasi masyarakat, serta tokoh masyarakat yang dimintai nasehat dan bantuannya, baik tenaga maupun pikiran.

e. Stres dengan pekerjaan yang tetap

Penyebab stres tersebut diantaranya adalah pekerjaan rutin yang dilakukan membosankan, sehingga menimbulkan rasa jenuh terhadap pekerjaan.

Hal tersebut memicu ketegangan serta perasaan khawatir dalam menjalankan pekerjaannya. Ketegangan yang dirasakan oleh seseorang dalam melaksanakan pekerjaan tersebut lama-kelamaan terus bertambah yang akhirnya menimbulkan stres pada seseorang itu.

Seorang yang stres terhadap pekerjaannya cenderung mencari pekerjaan lain yang lebih disukai serta lebih cocok dengan kemampuan yang dimilikinya. Seseorang yang melakukan pekerjaan sesuai dengan kemampuannya serta orang tersebut menyukai pekerjaannya akan relatif kecil kemungkinannya untuk mengalami stres. Salah satu pekerjaan yang umumnya dipilih adalah menjadi wirausaha.

f. Variasi dan petualang dalam bekerja

Seorang wirausaha terobsesi dengan pekerjaannya. Mereka selalu membicarakannya setiap saat, bahkan ditempat umum sekalipun. Semua itu demi kesuksesan.

Seorang wirausaha yang sukses umumnya mempunyai usaha lebih dari satu. Pengalaman dalam berbagai bidang usaha yang dimiliki oleh wirausaha tersebut biasanya membuat beberapa perusahaan ingin merekrut wirausaha tersebut untuk menduduki posisi jabatan tertentu, misalnya: manajer umum atau direktur di perusahaan, sehingga wirausaha tersebut mempunyai beberapa pekerjaan. Beberapa pekerjaan tersebut merupakan variasi dan petualangan bagi wirausaha.

g. Membutuhkan uang lebih untuk bertahan hidup

Salah satu motivasi seseorang menjadi wirausaha adalah membutuhkan uang lebih untuk bertahan hidup. Wirausaha gajinya tidak ditentukan oleh orang lain, melainkan dirinya sendiri. Orang-orang yang bekerja untuk dirinya sendiri memiliki peluang empat kali lebih besar untuk menjadi jutawan dari pada orang-orang yang bekerja untuk orang lain.

Wirausaha jutawan bisa memiliki harapan hidup lebih lama, karena dengan memiliki uang banyak, maka kelangsungan hidup wirausaha tersebut lebih lama. Contoh: kalau sakit bisa berobat, agar tidak sakit orang yang memiliki uang lebih mampu melakukan pola hidup sehat, seperti makan makanan yang bergizi, olah raga sehingga harapan hidup wirausaha tersebut bisa lebih lama.

h. Hobi (Kesenangan Pribadi)

Orang yang bekerja sesuai dengan bakat dan kesenangannya akan menghasilkan barang dan jasa yang lebih baik apabila dalam mengerjakan pekerjaan yang sesuai diluar itu. Hal ini terjadi karena mengerjakan pekerjaan yang sesuai dengan bakat dan kesenangannya tidak mendapatkan beban tambahan dari luar baik fisik, mental maupun beban tambahan lainnya.

Contoh nyata yang bisa kita lihat adalah apabila seseorang mempunyai bakat seni/menyanyi maka mereka akan melakukannya dengan senang hati dan tanpa mendapatkan tekanan dari orang lain

Kebanyakan *entrepreneur* yang berhasil memilih masuk dalam bisnis tertentu, sebab mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka membuat kegemaran mereka menjadi pekerjaan mereka dan mereka senang bahwa mereka melakukannya. Mereka melakukan nasihat Harvey McKay: **“Carilah pekerjaan yang Anda sukai dan Anda tidak akan pernah harus bekerja seharipun dalam hidup Anda.”**(www.stekpi.ac.id/skin/Entrepreneurship/mdl_etrep.pdf).

Seseorang yang bekerja sesuai dengan kesenangannya akan mengerjakan pekerjaannya dengan senang hati, tanpa disuruh, tanpa paksaan dan tanpa beban, sehingga kinerja yang dihasilkan pun relatif lebih baik. Seseorang dengan kinerja yang baik mampu memperoleh kesuksesan dalam waktu yang relatif singkat.

i. **Kebutuhan akan otonomi**

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.

Untuk menjadi seorang wirausaha mandiri, harus memiliki berbagai jenis modal. Ada tiga jenis modal utama yang menjadi syarat, yaitu:

- 1) Sumber daya internal wirausaha, misalnya kepandaian, ketrampilan, kemampuan menganalisis dan menghitung resiko, serta keberanian atau visi jauh ke depan.

2) Sumber daya eksternal, misalnya uang yang cukup untuk membiayai modal usaha dan modal kerja, jaringan sosial, jalur permintaan atau penawaran dan sebagainya.

3) Faktor X, misalnya kesempatan dan keberuntungan (Suryana, 2006: 33-34).

j. Kebutuhan akan dominasi

Wirausahawan bebas dari arahan, kendali dan aturan birokrasi organisasi perusahaan. Ia bahkan membuat aturan dan melakukan pengawasan terhadap karyawannya. Apabila usahanya telah mempunyai sistem yang baik, ia tidak perlu setiap hari berada di kantornya, bahkan pengurusan perusahaan dapat diserahkan kepada orang lain yang ia gaji. Wirausahawan adalah orang yang mandiri, mengatur, melaksanakan ide ataupun pekerjaan atas kehendak serta aturan yang dibuat sendiri. Dia akan bekerja bukan karena kewajiban, tetapi karena memang menginginkannya (bima.ipb.ac.id/~tpb-ipb/materi/kwu/kwu-tpb-modul3.pdf).

2. Faktor Eksternal

a. Keluarga

Bisnis keluarga adalah bisnis yang pengendalian keuangannya dilakukan oleh satu atau lebih anggota keluarga. Lingkungan dalam

Role model biasanya melihat kepada orang tua, saudara, keluarga yang lain (kakek, paman, bibi), teman-teman atau pengusaha sukses yang diidolakannya. Orang tua yang bekerja sendiri, dan memiliki usaha sendiri cenderung anaknya menjadi pengusaha pula. Orang tua ini cenderung mendukung dan mendorong keberanian anaknya untuk berdiri sendiri (Alma, 2008:7-8).

Bisnis yang dijalankan oleh seorang wirausaha pada umumnya berasal dari bisnis atau usaha turun temurun yang diwariskan dari orang tua kepada anaknya. Orang tua yang menjadi wirausaha kemungkinan besar anaknya akan menjadi wirausaha pula. Orang tua yang bekerja menjadi wirausaha biasanya mengajarkan atau mendidik anaknya untuk terlibat langsung mengenai bisnis yang dijalanakannya. Bisnis yang dijalankan merupakan bisnis keluarga, sehingga lokasi bisnis biasanya berada di rumah. Lokasi usaha yang berada di rumah memungkinkan si anak melihat secara langsung bagaimana orang tuanya berwirausaha, sehingga lama-kelamaan dalam diri si anak timbul motivasi untuk mengikuti jejak orang tuanya menjadi seorang wirausaha.

b. Bos yang buruk pada pekerjaan lama

Banyak karyawan yang mengundurkan diri dari perusahaan tempat mereka bekerja karena memiliki bos yang buruk, otoriter, mau

Contoh: karyawan kerja lembur tanpa diberi uang lembur. Untuk mempertahankan hidupnya, karyawan tersebut umumnya beralih profesi menjadi wirausaha, karena dengan bekerja untuk dirinya sendiri tidak akan mendapatkan perlakuan *like* atau *dislike* dari pimpinannya. Seorang wirausaha adalah menjadi pemimpin untuk dirinya sendiri dan pemimpin bagi bisnisnya sendiri.

c. Korban PHK

Banyak perusahaan besar melakukan perampingan dalam usaha agar tetap memperoleh kembali fleksibilitas, kecepatan serta daya saing mereka. Satu demi satu perusahaan besar mengumumkan pemutusan hubungan kerja (PHK). Perusahaan mengurangi jumlah eksekutif dan karyawannya. Banyak diantara mereka yang terkena PHK oleh perusahaan memutuskan bahwa pertahanan yang terbaik atas ketidakpastian pekerjaan adalah dengan gebrakan kewirausahaan (Zimmerer, 2008:33). Karyawan yang terkena PHK tersebut mendirikan usaha sendiri berbekal pengetahuan dan pengalaman yang diperolehnya selama dia menjadi karyawan pada perusahaan tersebut.

d. Informasi

Adanya informasi bagi seorang wirausaha akan mampu memunculkan sebuah ide. Ide dapat menjadi peluang apabila wirausaha bersedia melakukan evaluasi terhadap ide tersebut

Wirausaha harus memiliki berbagai kemampuan dan pengetahuan, seperti kemampuan menghasilkan produk atau jasa, menghasilkan nilai tambah, merintis usaha, melakukan proses atau teknik, atau mengembangkan organisasi baru untuk memperoleh peluang (Suryana, 2006:96).

Wirausahawan yang cerdas bergabung dalam asosiasi perdagangan industri dan menghadiri perhelatan perdagangan untuk mengumpulkan informasi yang berguna dan menjalin hubungan dengan orang-orang penting sebelum membuka pintu untuk bisnis. Hubungan pribadi dengan pemasok, pelanggan, perkumpulan bisnis dan kegiatan lainnya dalam industri yang sama adalah cara lain yang baik untuk memperoleh pengetahuan (Zimmerer, 2008:48).

e. Pemerintah

Pengembangan kemampuan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) memang sudah menjadi prioritas dari Pemerintah. Hal ini dibuktikan dengan dilaksanakannya berbagai kegiatan pemberdayaan UMKM yang juga dikaitkan dengan pengembangan peran Koperasi. Perkuatan permodalan UMKM merupakan salah satu program yang diharapkan dapat mengatasi masalah rendahnya akses UMKM terhadap permodalan, karena keterbatasan kemampuan UMKM (terutama usaha mikro dan kecil) untuk berhubungan dengan