

---

# Bab 1 Kewirausahaan

## Pokok Bahasan:

- Kewirausahaan dalam Perspektif Sejarah
- Karakteristik Wirausahawan
- Penentuan Potensi Wirausahawan
- Metode Analisa Diri Sendiri
- Pengembangan *n Ach*
- Manajemen dalam Kewirausahaan

Kemakmuran dari suatu negara bisa dinilai dari kemampuan negara tersebut untuk menghasilkan barang dan jasa yang berguna dan mendistribusikannya keseluruh penduduk. Masalah yang timbul adalah faktor apa yang mendasari proses pembangunan kesejahteraan ekonomi? Beberapa negara, telah membangun perekonomian yang makmur, sementara negara lain yang walaupun mempunyai kondisi geografis dan sumber alam yang relatif lebih menguntungkan tidak bisa mencapai keberhasilan yang sama. Para ahli sejarah dan ahli ekonomi tidak selalu sependapat pada sumber yang mendorong tercapainya kemakmuran suatu negara, akan tetapi mereka sepakat tentang adanya kelompok individu yang menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi. Kelompok tersebut dinamakan *wirausahawan*.

Istilah kewirausahaan (*entrepreneurship*) berasal dari Perancis yang secara harfiah diterjemahkan sebagai "perantara". Pada Abad Pertengahan istilah ini digunakan untuk menjelaskan orang-orang yang menangani proyek produksi berskala besar. Sedangkan kewirausahaan secara lebih luas didefinisikan sebagai proses penciptaan sesuatu yang yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi, dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi.

Didalam kewirausahaan, disepakati adanya tiga jenis perilaku yaitu: (1) memulai inisiatif, (2) mengorganisasi dan mereorganisasi mekanisme sosial/ekonomi untuk merubah sumber daya dan situasi dengan cara praktis, (3) diterimanya resiko atau kegagalan. Menurut ahli ekonomi, wirausahawan adalah orang yang merubah nilai sumber daya, tenaga kerja, bahan dan faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi dan cara-cara baru.

---

Bisnis alami wirausahawan adalah bisnis kecil. Kelompok ini jarang ditemukan pada industri raksasa. Ketika perusahaan tumbuh menjadi besar, kerumitannya yang semakin besar memaksa perusahaan untuk mengganti para wirausahawan pendirinya dengan manajer profesional yang biasanya tidak dikenal dengan penemuan-penemuan serta perilaku mengambil risikonya. Para manajer profesional tersebut lebih dikenal sebagai pengawal dan pelestari *status quo* perusahaan tersebut. Para wirausahawan sebaliknya adalah orang yang cepat melihat adanya kesempatan untuk mencapai suatu hasil kerja.

Gagasan terhadap produk dan jasa baru sering bermula dari tempat-tempat yang tidak diharapkan. Contohnya, kartu kredit bukanlah ditemukan oleh bank-bank; alat fotografi tidaklah dihasilkan pertama kali oleh perusahaan kamera yang besar; dan mesin fotokopi bukanlah diciptakan oleh perusahaan alat-alat kantor yang besar. Kesemuanya merupakan konsep individu yang merangkum gagasan-gagasan, mengembangkan dan mewujudkannya dengan semangat pantang menyerah. Walaupun tidak setiap inovasi sebesar hal-hal tersebut diatas, wirausahawan banyak membuat sumbangan-sumbangan kecil yang secara kolektif sangat penting bagi ekonomi.

Didalam dunia modern, wirausahawan adalah orang yang memulai dan mengerjakan usahanya sendirian, mengorganisasi dan membangun perusahaan sejak revolusi industri. Orang-orang yang memulai usaha mereka sendiri bisa mendapatkan manfaat dari studi mengenai karakteristik kewirausahaan.

#### **A. KEWIRAUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF SEJARAH**

Para wirausahawan dunia modern muncul pertama kali di Inggris pada masa revolusi industri pada akhir abad kedelapan belas. Masa tersebut merupakan era produksi dengan menggunakan mesin yang diawali dengan penemuan mesin uap oleh James Watt, mesin pemintal benang oleh Richard Arkwright, dll. Orang-orang jenis ini sangat penting dalam pembangunan perekonomian Inggris. Mereka menerapkan penemuan ilmu untuk tujuan produksi dan berusaha mendapatkan peningkatan output industri yang sangat besar melalui penggunaan teknologi baru.

Para wirausahawan awal ini mempunyai karakteristik kesabaran dan tenaga yang tidak terbatas. Beberapa mempunyai uang, dan bukan berasal dari golongan bangsawan. Mereka muncul dari kelas menengah-bawah, didorong oleh keinginan untuk mewujudkan impian dan gagasan inovatif menjadi kenyataan. Tujuan utama mereka adalah pertumbuhan dan perluasan organisasi-organisasi mereka. Mereka percaya pada nilai kerja yang mereka lakukan, mereka tidak mementingkan keuntungan dan kekayaan sebagai tujuan pertama. Keberhasilan memberi arti dan kebanggaan pada usaha yang mereka lakukan.

#### **Inovasi adalah Kunci Penting**

Wirausahawan revolusi Industri Inggris menunjukkan kunci penting dalam membangun kepribadian—semangat inovasi. Mereka terlibat dalam pengembangan penemuan untuk tujuan komersil dan menerapkan penemuan ilmiah untuk tujuan produksi. Keberhasilan

mereka membuktikan adanya nilai dari pengerjaan sesuatu yang baru dan berguna atau mengerjakan sesuatu yang lama dengan cara baru dan lebih baik. Didalam usahanya, mereka menetapkan suatu nilai dasar yang harus diikuti oleh para wirausahawan—bahwa inovasi harus merupakan karakteristik utama dari usaha-usaha kewirausahaan. Kreativitas adalah hakikat dari tindakan-tindakan kewirausahaan.

Joseph A. Schumpeter memberikan penekanan pada konsep inovasi sebagai kriteria yang membedakan perusahaan dari bentuk usaha lainnya. Mereka yang memimpin wirausaha dinamakan wirausahawan. Schumpeter menyatakan bahwa tidak ada orang yang menjadi wirausahawan sepanjang waktu; seseorang berperilaku sebagai wirausahawan hanya ketika melakukan suatu inovasi.

Bahkan jika wirausahawan tidak menanggung resiko dari segi finansial, mereka terlibat dalam kegiatan-kegiatan yang menanggung resiko. Ketidak pastian ini mempengaruhi lingkungan dimana mereka harus mencari dana. Mereka mendapati bahwa pencarian modal ventura (*venture capital*) sangatlah sulit.

Keuntungan kewirausahaan umumnya berasal dari inovasi. Keuntungan tersebut bersifat sementara dan akan berkurang dengan adanya persaingan. Ini berarti bahwa tidak ada perusahaan yang bisa bergantung pada produk yang telah dihasilkannya. Inovasi harus merupakan proses yang berkesinambungan jika perusahaan ingin berumur panjang

## **B. KARAKTERISTIK WIRAUSAHAWAN**

Sejarah kewirausahaan menunjukkan bahwa wirausahawan mempunyai karakteristik umum serta berasal dari kelas yang sama. Para pemula revolusi industri Inggris berasal dari kelas menengah dan menengah bawah. Dalam sejarah Amerika pada akhir abad kesembilan belas, Heillbroner mengemukakan bahwa rata-rata wirausahawan adalah anak dari orang tua-orang tua yang mempunyai kondisi keuangan yang memadai, tidak miskin dan tidak kaya. Schumpeter menulis bahwa wirausahawan tidak membentuk suatu kelas sosial tetapi berasal dari semua kelas.

Wirausahawan umumnya mempunyai sifat yang sama. Mereka adalah orang yang mempunyai tenaga, keinginan untuk terlibat dalam petualangan inovatif, kemauan untuk menerima tanggung jawab pribadi dalam mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi. Geoffrey Crowther menambahkan sikap optimis dan kepercayaan terhadap masa depan.

Menurut McClelland, karakteristik wirausahawan adalah sebagai berikut:

1. **Keinginan untuk berprestasi** Penggerak psikologis utama yang memotivasi wirausahawan adalah kebutuhan untuk berprestasi, yang biasanya diidentifikasi sebagai *n Ach*. Kebutuhan ini didefinisikan sebagai keinginan atau dorongan dalam diri orang yang memotivasi perilaku kearah pencapaian tujuan. Pencapaian tujuan merupakan tantangan bagi kompetensi individu.
2. **Keinginan untuk bertanggung jawab** Wirausahawan menginginkan tanggung jawab pribadi bagi pencapaian tujuan. Mereka memilih menggunakan sumber daya sendiri dengan cara bekerja sendiri untuk mencapai tujuan dan bertanggung jawab sendiri

- terhadap hasil yang dicapai. Akan tetapi, mereka akan melakukannya secara kelompok sepanjang mereka bisa secara pribadi mempengaruhi hasil-hasil.
3. **Preferensi kepada resiko-resiko menengah** Wirausahawan bukanlah penjudi. Mereka memilih menetapkan tujuan-tujuan yang membutuhkan tingkat kinerja yang tinggi, suatu tingkatan yang mereka percaya akan menuntut usaha keras tetapi yang dipercaya bisa mereka penuhi
  4. **Persepsi pada kemungkinan berhasil** Keyakinan pada kemampuan untuk mencapai keberhasilan adalah kualitas kepribadian wirausahawan yang penting. Mereka mempelajari fakta-fakta yang dikumpulkan dan menilainya. Ketika semua fakta tidak sepenuhnya tersedia, mereka berpaling pada sikap percaya diri mereka yang tinggi dan melanjutkan tugas-tugas tersebut.
  5. **Rangsangan oleh umpan balik** Wirausahawan ingin mengetahui bagaimana hal yang mereka kerjakan, apakah umpan baliknya baik atau buruk. Mereka dirangsang untuk mencapai hasil kerja yang lebih tinggi dengan mempelajari seberapa efektif usaha mereka
  6. **Aktivitas enerjik** Wirausahawan menunjukkan energi yang jauh lebih tinggi dibandingkan rata-rata orang. Mereka bersifat aktif dan mobil dan mempunyai proporsi waktu yang besar dalam mengerjakan tugas dengan cara baru. Mereka sangat menyadari perjalanan waktu. Kesadaran ini merangsang mereka untuk terlibat secara mendalam pada kerja yang mereka lakukan.
  7. **Orientasi kemasa depan** Wirausahawan melakukan perencanaan dan berpikir kedepan. Mereka mencari dan mengantisipasi kemungkinan yang terjadi jauh dimasa depan.
  8. **Ketrampilan dalam pengorganisasian** Wirausahawan menunjukkan ketrampilan dalam mengorganisasi kerja dan orang-orang dalam mencapai tujuan. Mereka sangat obyektif didalam memilih individu-individu untuk tugas tertentu. Mereka akan memilih yang ahli dan bukannya teman agar pekerjaan bisa dilakukan dengan efisien.
  9. **Sikap terhadap uang** Keuntungan finansial adalah nomor dua dibandingkan arti penting dari prestasi kerja mereka. Mereka hanya memandang uang sebagai lambang kongkrit dari tercapainya tujuan dan sebagai pembuktian bagi kompetensi mereka.

### **C. PENENTUAN POTENSI KEWIRAUSAHAAN**

Peluang usaha baru akan mendatangkan berbagai jenis resiko. Jika mereka-mereka yang ingin memulai bisnis baru bisa menilai tingkat *n Ach* mereka, mereka akan mempunyai rasa percaya diri terhadap kemampuan mereka untuk berhasil, atau mereka akan bisa menyimpulkan bahwa mereka hendaknya bekerja bagi orang lain. Walaupun tidak ada cara yang diketahui untuk membuat penilaian tersebut dengan setepat-tepatnya, terdapat cara dimana individu-individu bisa menilai kualifikasi untuk memulai dan mengelola bisnis baru agar berhasil. Karakteristik wirausahawan sukses dengan *n Ach* tinggi akan memberikan pedoman bagi analisa diri sendiri.

1. **Kemampuan inovatif** Inovasi memerlukan pencarian kesempatan baru. Hal tersebut berarti perbaikan barang dan jasa yang ada, menciptakan barang dan jasa baru, atau mengkombinasikan unsur-unsur produksi yang ada dengan cara baru dan lebih baik.

2. **Toleransi terhadap kemenduaan (*ambiguity*)** Ini berarti kemampuan untuk berhubungan dengan hal yang tidak terstruktur dan tidak bisa diprediksi. Karakteristik ini berkaitan erat dengan proses inovatif. Inovasi berasal dari kreatifitas yang ada, yang memerlukan perbaikan kondisi yang ada, bergantung pada kemampuan seseorang, dan secara total terserap dalam proses. Orang-orang yang kreatif mempunyai kemampuan untuk membangun struktur dari situasi yang tidak berbentuk.
3. **Keinginan untuk berprestasi** Keinginan untuk berprestasi (*n Ach*) adalah tanda-tanda penting dari dorongan kewirausahaan. Hal ini menandai para pemiliknya sebagai orang yang tidak mengenal menyerah didalam mencapai tujuan yang telah mereka tetapkan sendiri.
4. **Kemampuan perencanaan realistis** Menetapkan tujuan yang menantang dan bisa diterapakan adalah tanda dari perencanaan realistis. tujuan ditetapkan sesuai dengan *n Ach* dari wirausahawan.
5. **Kepemimpinan terorientasi kepada tujuan** Wirausahawan membutuhkan aktivitas yang mempunyai tujuan. *n Ach* yang tinggi memotivasi mereka untuk mengarahkan tenaga mereka dan rekan kerja serta bawahan mereka kearah tujuan yang ditetapkan. Semua usaha dalam organisasi dipusatkan untuk mencapai tujuan utama organisasi tersebut.
6. **Obyektivitas** Wirausahawan obyektif didalam mengarahkan pemikiran dan aktivitas kewirausahaannya dengan cara pragmatis. Wirausahawan mengumpulkan fakta-fakta yang ada, mempelajarinya, dan menentukan arah tindakan dengan cara-cara praktis. Jika tidak ada fakta-fakta yang memadai untuk mendefinisikan situasi sepenuhnya, mereka meneruskan pekerjaan dengan rasa percaya pada kemampuan mereka didalam mengatasi kendala yang tidak bisa diramalkan terlebih dahulu.
7. **Tanggung jawab pribadi** Wirausahawan memikul tanggung jawab pribadi, mereka menetapkan tujuan sendiri dan memutuskan bagaimana mencapai tujuan tersebut dengan kemampuan mereka sendiri.
8. **Kemampuan beradaptasi** Para wirausahawan mampu beradaptasi menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan. Ketika wirausahawan terhambat oleh kondisi yang berbeda dari apa yang mereka harapkan, mereka tidak menyerah, namun menilai situasi secara obyektif, merumuskan rencana-rencana baru yang dipercaya akan efektif pada lingkungan baru tersebut, dan mengaktifkannya. Hal ini merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh wirausahaawan.
9. **Kemampuan sebagai pengorganisasi dan administrator** Wirausahawan mempunyai kemampuan mengorganisasi dan administrasi didalam mengidentifikasi dan mengelompokkan orang-orang berbakat untuk mencapai tujuan. Mereka menghargai kompetensi dan akan memilih para spesialis untuk mengerjakan tugas dengan efisien. Mereka cenderung tidak bekerja baik dalam hal-hal rutin dan akan melakukan pekerjaan dengan baik jika meninggalkan rutinitas kepada orang lain. Kekuatan mereka sebagai administrator terletak pada kemampuan mereka melihat kedepan dan mengantisipasi kemungkinan masa depan.

#### **D. METODE ANALISA DIRI SENDIRI**

Orang-orang yang ingin memulai usaha baru hendaknya memperhitungkan kebutuhan, dorongan dan aspirasi sebelum mengambil langkah-langkah penting. Kebutuhan disini adalah hal-hal yang akan membantu individu memutuskan apakah kepribadian mereka sesuai dengan peranan kewirausahaan. Identifikasi kebutuhan-kebutuhan tersebut akan memberitahukan sesuatu mengenai dorongan motivasi yang mengarahkan perilaku mereka—dan sesuatu mengenai aspirasi dalam hidup. Dengan jenis pengertian ini, mereka akan lebih siap untuk memutuskan apakah memulai bisnis sendiri akan menguntungkan.

McClelland mengemukakan tiga kebutuhan dasar yang mempengaruhi pencapaian tujuan ekonomi. Kebutuhan tersebut adalah kebutuhan untuk berprestasi, *n Ach*; kebutuhan berafiliasi, *n Afill*; dan kebutuhan untuk berkuasa, *n Pow*. Kebutuhan berafiliasi adalah kebutuhan untuk membentuk hubungan yang hangat dan bersahabat dengan orang lain—keinginan untuk diterima dan disukai. Kebutuhan untuk berkuasa menguraikan keinginan untuk mengendalikan cara-cara mempengaruhi orang lain, keinginan untuk mendominasi, untuk meyakinkan orang lain tentang kebenaran dari superioritas orang lain.

#### **Analisa Prestasi Pribadi**

Suatu cara dimana individu-individu bisa menilai kebutuhan mereka adalah dengan menelaah pengalaman-pengalaman yang paling tidak bisa mereka lupakan dalam karir mereka. Dua jenis pengalaman yang tidak bisa mereka lupakan adalah; pengalaman yang mereka ingat sangat memuaskan bagi diri mereka dan pengalaman yang sangat tidak memuaskan bagi mereka.

Individu-individu hendaknya menentukan sumber-sumber kepuasan dan sumber-sumber ketidakpuasan. Jika hal-hal yang diingat dalam suatu peristiwa dipusatkan pada kemenangan atas kekalahan atau pemecahan masalah yang sulit dengan kecerdasan sendiri, kebutuhan yang dipenuhi tersebut termasuk kategori *n Ach*. Jika kepuasan diperoleh dari mendamaikan pertikaian dalam kelompok kerja atau membangun hubungan kerja sama dengan rekan sebaya, kebutuhan yang terpenuhi termasuk dalam *n Afill*. Jika kepuasan diperoleh dari keberhasilan mendapatkan pengaruh dalam kelompok kerja melalui persuasi atau politik maka kebutuhan tersebut bisa diklasifikasikan sebagai *n Pow*.

Individu-individu juga bisa mengungkapkan data tambahan dengan menelaah peristiwa-peristiwa yang menimbulkan kekecewaan dalam karir mereka. Contohnya, hambatan didalam menerima tanggung jawab untuk suatu tugas, kesulitan yang berasal dari ketidakadilan dari atasan kepada diri sendiri dan orang lain, atau rasa frustrasi didalam menggapai status yang lebih tinggi.

Analisa data tersebut akan membantu menjelaskan jenis kebutuhan yang memotivasi individu. Kepuasan dengan pencapaian tujuan yang utama, standar yang tinggi, dan kompetensi didalam mencapai tujuan tersebut merupakan indikasi yang jelas dari *n Ach*.

Menurut Frederick Hertzberg *n Ach* adalah sumber dari dorongan motivasional yang ditunjukkan oleh kepribadian kewirausahaan. Manusia dengan kebutuhan untuk berprestasi

---

yang tinggi akan didorong ke arah perilaku berprestasi. Ketika perilaku tersebut menimbulkan kesuksesan mereka mengalami kepuasan yang besar dari prestasi tersebut.

### **E. PENGEMBANGAN *n Ach***

Menurut McClelland adalah mungkin untuk memperkuat dan mengembangkan karakteristik *n Ach* melalui program pendidikan pelatihan khusus dipusatkan pada kursus intensif singkat selama sepuluh hari sampai dua minggu untuk mengembangkan *n Ach* individu.

Tahap pertama dalam pelatihan membantu menyadarkan orang-orang pada potensi mereka untuk mendapatkan karakteristik kewirausahaan. Mereka diminta untuk menulis rencana-rencana tertentu bagi perubahan pribadi untuk dua tahun yang akan datang. Kemudian mereka diminta untuk menulis secara mendetail, rencana-rencana tertentu untuk mencapai tujuan yang menerangkan kesulitan-kesulitan apa yang mungkin akan mereka hadapi, bagaimana mereka akan mengatasinya, dan apa harapan dan tanggapan emosional pribadi mereka yang mungkin akan terjadi pada berbagai tahapan proses. Individu dibimbing untuk realistis, praktis dan spesifik dalam melakukan perencanaan. Mereka diminta mengevaluasi kemajuan yang mereka capai didalam memenuhi tujuan mereka setiap enam bulan secara tertulis. Prosedur ini akan mendorong mereka memusatkan diri pada tujuan dan memberikan umpan balik pada hasil kerja yang dianggap bernilai yang bisa digunakan mengarahkan usaha mereka ke arah prestasi.

Tahap kedua dipusatkan pada pengembangan dari apa yang diistilahkan sindrom prestasi. Individu-individu diajar untuk berpikir, berbicara, bertindak dan menyadari orang lain sebagai pribadi dengan *n Ach* tinggi. Mereka diajar bagaimana menulis kisah-kisah yang menghasilkan *n Ach* tinggi melalui cara belajar bagaimana berfikir dengan standar yang tinggi, pencapaian inovasi, dan menetapkan tujuan jangka panjang untuk berprestasi. Mereka dilatih untuk mengambil resiko menengah dalam permainan dimana mereka bisa berhasil melalui ketrampilan mereka sendiri dan umpan balik tentang kinerja yang berkesinambungan. Melalui cara-cara tersebut dan melalui penggunaan bahasa prestasi para peserta dibiasakan untuk berpikir dengan cara baru. Sikap mereka secara menyeluruh disesuaikan untuk melihat dunia dari sudut pandang pencapaian tujuan.

Tahap ketiga berhubungan dengan dukungan kognitif. Tujuannya untuk membantu orang-orang menghubungkan cara berpikir baru dengan asumsi mereka sebelumnya dan cara melihat dunia. Peserta diberi dukungan untuk konsep baru dalam tiga bidang; dasar ilmiah dan logis untuk mengaitkan *n Ach* dengan keberhasilan kewirausahaan, citra diri mereka sendiri, dan pengertian apa yang penting bagi mereka dalam hidup. Dasar rasional untuk menghubungkan *n Ach* dengan keberhasilan dari usaha baru disajikan melalui teori dan data riset. Peserta menelusuri swa-konsep mereka melalui pertemuan individu dan kelompok. Mereka berusaha menjawab masalah-masalah: Apakah saya mempunyai *n Ach* yang tinggi? Jika tidak, apakah saya ingin mempunyai *n Ach* tinggi? Apakah saya mempunyai kebutuhan yang kuat, seperti *n Afill* dan *n Pow*, yang akan sulit dan tidak menarik bagi saya

---

untuk mengembangkan *n Ach* saya? Individu-individu kemudian siap untuk memutuskan apakah mereka siap dengan karir kewirausahaan atau tidak.

Aspek terakhir dari pelatihan dipusatkan pada pemberian dukungan emosional peserta didalam usaha mereka untuk merubah diri mereka sendiri. Mereka mengalami penegasan (*confirmation*) dan pendasaran (*essentiality*) didalam hubungan yang membantu yang diberikan oleh pelatih dan rekan. Penegasan secara tidak langsung menyatakan pengetahuan yang dialami oleh orang lain sebagaimana yang mereka alami sendiri, konfirmasi membenarkan swa-persepsi mereka dan menguatkan rasa percaya diri mereka. Pendasaran secara tidak langsung menyatakan bahwa individu mampu menggunakan kemampuan besar mereka dan mengemukakan kebutuhan besar mereka.

Keseluruhan pola pelatihan pengembangan *n Ach* menyesuaikan diri dengan satu cara terbaik untuk membantu individu meningkatkan tingkat penerimaan diri, penegasan dan pendasaran mereka—yaitu tercapainya kondisi bagi keberhasilan psikologis. Menurut Chris Argyris kondisi tersebut adalah:

1. Individu mampu mendefinisikan tujuan-tujuan mereka sendiri.
2. Tujuan-tujuan tersebut berhubungan dengan kebutuhan, kemampuan dan nilai-nilai mereka.
3. Individu mendefinisikan arah dari tujuan-tujuan tersebut.
4. Pencapaian tujuan tersebut mewakili tingkat aspirasi realistis bagi individu.

## **F. MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN**

Terdapat faktor-faktor disamping *n Ach* yang bisa diajarkan untuk melahirkan seorang wirausahawan yaitu berupa pendekatan sistematis untuk mengidentifikasi kesempatan bisnis, analisa resiko, dan perolehan kompetensi manajerial.

### **Identifikasi Kesempatan-kesempatan**

Kewirausahaan berputar disekitar inovasi. Inovasi termasuk cara terbaru dan lebih baik dalam mengerjakan sesuatu dan hal terbaru dan lebih baik dalam mengerjakannya. Tetapi cara terbaru dan lebih baik didalam mengerjakan sesuatu secara tidak langsung berarti menyediakan barang dan jasa yang bermanfaat untuk memenuhi keinginan dari masyarakat sebagai konsumen.

### **Analisa Resiko**

Pribadi kewirausahaan memilih resiko yang bisa diperhitungkan yang bersifat menengah dan bisa dikendalikan. Resiko yang bisa diperhitungkan dalam bisnis adalah keputusan mengenai pengeluaran uang dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Dua pertanyaan penting yang bisa diajukan didalam menganalisa resiko bisnis adalah: Apakah ada kemungkinan berhasil? Akankah hasil yang diperoleh memadai dengan resiko yang ada?

---

## UJI PEMAHAMAN

1. Mengapa belajar mengenai kewirausahaan?
2. Apa definisi kewirausahaan?
3. Mengapa wirausahawan jarang ditemui dibisnis-bisnis atau perusahaan besar?
4. Perilaku apa sajakah yang terdapat pada diri seorang wirausahawan?
5. Karakteristik apa saja yang terdapat pada para wirausahawan dimasa lalu?
6. Bagaimana menentukan potensi kewirausahaan kita?
7. Mengapa inovasi merupakan kunci penting dalam kewirausahaan?
8. Bagaimana kita mengembangkan potensi *n Ach* yang ada pada diri kita?

## IKHTISAR

1. Para ahli sejarah dan ahli ekonomi tidak selalu sependapat pada sumber yang mendorong tercapainya kemakmuran suatu negara, akan tetapi mereka sepakat tentang adanya kelompok individu yang menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi. Kelompok tersebut dinamakan *wirausahawan*.
2. Istilah wirausahawan (*entrepreneurship*) berasal dari Perancis yang secara harfiah diterjemahkan sebagai “perantara”, sedangkan kewirausahaan secara lebih luas didefinisikan sebagai proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi, dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi.
3. Didalam kewirausahaan, disepakati adanya tiga jenis perilaku yaitu: (1) memulai inisiatif, (2) mengorganisasi dan mereorganisasi mekanisme sosial/ekonomi untuk merubah sumber daya dan situasi dengan cara praktis, (3) diterimanya resiko atau kegagalan.
4. Sejarah menunjukkan bahwa wirausahawan mempunyai karakteristik umum serta berasal dari kelas yang sama, yaitu berasal dari kelas menengah dan menengah bawah.
5. Wirausahawan umumnya mempunyai sifat yang sama. Mereka adalah orang yang mempunyai tenaga, keinginan untuk terlibat dalam petualangan inovatif, kemauan untuk menerima tanggung jawab pribadi dalam mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi.
6. Menurut McClelland, karakteristik wirausahawan adalah sebagai berikut: 1. adanya keinginan untuk berprestasi, 2. adanya keinginan untuk bertanggung jawab, 3. mempunyai preferensi kepada resiko-resiko menengah, 4. mempunyai persepsi pada kemungkinan berhasil, 5. memperhitungkan umpan balik dari apa-apa yang mereka kerjakan, 6. mempunyai aktivitas enerjik, 7. berorientasi ke masa depan, 8. mempunyai ketrampilan dalam pengorganisasian, 9. sikap menomorduakan uang.
7. Karakteristik wirausahawan sukses dengan *n Ach* tinggi adalah: 1. mempunyai kemampuan inovatif, 2. mempunyai toleransi yang tinggi terhadap kemunduan, 3. mempunyai keinginan untuk berprestasi, 4. mempunyai kemampuan melakukan perencanaan realistis, 5. mempunyai sifat kepemimpinan yang berorientasi kepada tujuan, 6. mempunyai obyektivitas yang tinggi, 7. memikul tanggung jawab pribadi, 8. mempunyai kemampuan beradaptasi, 9. mempunyai kemampuan sebagai pengorganisasi dan administrator.

- 
8. McClelland mengemukakan tiga kebutuhan dasar yang mempengaruhi pencapaian tujuan ekonomi. Kebutuhan tersebut adalah kebutuhan untuk berprestasi, *n Ach*; kebutuhan berafiliasi, *n Afill*; dan kebutuhan untuk berkuasa, *n Pow*.
  9. Kebutuhan berafiliasi adalah kebutuhan untuk membentuk hubungan yang hangat dan bersahabat dengan orang lain—keinginan untuk diterima dan disukai.
  10. Kebutuhan untuk berkuasa menguraikan keinginan untuk mengendalikan cara-cara mempengaruhi orang lain, keinginan untuk mendominasi, untuk meyakinkan orang lain tentang kebenaran dari superioritas orang lain.
  11. Kepuasan *n Ach* diperoleh dari kemampuan memecahkan persoalan sulit dengan kecerdasan sendiri.
  12. Kepuasan *n Afill* diperoleh dari meluruskan pertikaian dalam kelompok kerja atau membangun hubungan kerja sama dengan rekan sebaya.
  13. Kepuasan *n Pow* diperoleh dari keberhasilan didalam mendapatkan pengaruh dalam kelompok rekan sebaya melalui persuasi atau politik.
  14. Menurut McClelland pengembangan karakteristik *n Ach* bisa dilakukan melalui program pendidikan pelatihan khusus dengan tiga tahap yaitu: (1) tahap pertama membantu menyadarkan orang-orang pada potensi mereka untuk mendapatkan karakteristik kewirausahaan; (2) tahap kedua pengembangan dari apa yang diistilahkan sindrom prestasi. Individu-individu diajar untuk berpikir, berbicara, bertindak dan menyadari orang lain sebagai pribadi dengan *n Ach* tinggi; (3) pemberian dukungan kognitif. Tujuannya untuk membantu orang-orang menghubungkan cara berpikir baru dengan asumsi mereka sebelumnya dan cara melihat dunia.
  15. Keseluruhan pola pelatihan pengembangan *n Ach* menyesuaikan diri dengan satu cara terbaik untuk membantu individu meningkatkan tingkat penerimaan diri, penegasan dan pendasaran mereka—yaitu tercapainya kondisi bagi keberhasilan psikologis.
  16. Terdapat faktor-faktor disamping *n Ach* yang bisa diajarkan untuk melahirkan seorang wirausahawan yaitu berupa pendekatan sistematis untuk mengidentifikasi kesempatan bisnis, analisa resiko, dan perolehan kompetensi manajerial.