

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Konsep Modal Kerja

2.1.1 Pengertian Modal Kerja

Untuk mendirikan atau menjalankan satu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal juga diperlukan untuk membiayai operasi usaha pada saat bisnis tersebut dijalankan. Jenis biaya ini misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lainnya. Modal adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah, maupun besar. Dalam banyak studi atau literatur sering disebut bahwa modal sering menjadi faktor penghambat utama bagi perkembangan usaha atau pertumbuhan output industri kecil dan industri rumah tangga, karena kelompok unit usaha ini seperti yang juga dialami oleh banyak usaha kecil di sektor-sektor lainnya, sering mengalami keterbatasan modal. Di dalam menilai suatu usaha, modal merupakan salah satu faktor penting di samping faktor lainnya, sehingga suatu usaha bisa tidak berjalan apabila tidak tersedia modal sebagaimana yang dikemukakan E. B. Sladen bahwa suatu usaha akan segera dapat dimulai apabila tersedia modal. (R. Prawiroamidjaya, 1984:24).

Pengertian modal sampai saat ini belum ada kesamaan arti, banyak pendapat-pendapat yang mengemukakan pengertian modal yang kadang-kadang bertentangan satu dengan yang lainnya. Ada beberapa pengertian modal dari beberapa tokoh yaitu:

1. Lutge, modal hanyalah dalam artian uang
2. Schwiedland, modal meliputi modal dalam bentuk uang maupun dalam bentuk barang, misalnya mesin, barang dagangan, dsb.
3. Amonn J. Von Komerzinsky, modal sebagai keleluasaan menggunakan yang diharapkan atas barang-barang modal yang belum digunakan.
4. Prof. Meij, modal sebagai kolektivitas dari barang-barang modal.
5. Prof. Polak, modal adalah sebagai keleluasaan untuk menggunakan barang-barang modal (Bambang Riyanto, 1995:18)

Untuk lebih jelasnya dapat kita lihat pengertian modal yang dikemukakan oleh Harry G. Gutmann dan Herbert E. Dougall dalam Buchari Alma (1998:212-215), di sini pengertian modal dapat ditinjau dalam beberapa penggunaan, yaitu:

1. *legal view of capital*

Dari segi hukum, modal diartikan sebagai modal saham suatu perusahaan, yang dibentuk dalam suatu perseroan terbatas.

2. *accounting view of capital*

Di sini modal diartikan sebagai selisih antara total asset dengan total liabilities. Dalam bahasa sehari-hari kita kenal selisih antara harta dengan utang, inilah yang disebut modal sendiri.

3. *business view of capital*

Seperti dikatakan oleh Gutmann Dougal, “*a businessman speaking of capital refers needed to operate a business*”. Berdasarkan pendapat tersebut business view of capital memandang modal dengan bertitik tolak dari sisi kiri neraca, dan menganggap modal perusahaan sebagai totalitas dari barang-barang modal yang dimiliki oleh perusahaan.

4. *economics view of capital*

Menurut Noto Amidjojo dari pandangan ekonomi dikenal tiga unsur:

- a. unsur pertama adalah wealth atau kekayaan yang berarti sumber-sumber modal.
- b. Unsur kedua adalah kekayaan yang ditarik perusahaan digunakan untuk produksi, karena produksi membutuhkan alat-alat produksi maka kekayaan yang ditarik perusahaan diinvestasikan ke dalam barang-barang modal.
- c. Unsur ketiga adalah produksi diselenggarakan untuk seterusnya. Hal ini memungkinkan kalau alat-alat produksi dipilih secara benar-benar dan tidak serampangan.

Dari beberapa pengertian modal di atas, penulis mengambil kesimpulan bahwa modal merupakan suatu alat yang membantu uang dalam bentuk barang untuk berjalannya suatu usaha.

Pada dasarnya kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua jenis, yaitu:

1. Modal investasi, modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun., dan
2. Modal kerja , modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi dan waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun.

Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

Modal kerja juga dapat diperoleh dari modal pinjaman bank (biasanya maksimal setahun). Biasanya perbankan dapat membiayai modal investasi dan modal kerja baik secara bersamaan maupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah).

Modal merupakan faktor penting berjalannya suatu usaha, hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto, bahwa: “modal kerja sangat berpengaruh terhadap berjalannya operasi suatu perusahaan sehingga modal kerja harus sentiasa tersedia dan terus menerus diperlukan bagi kelancaran usaha, dengan modal yang cukup akan dapat produksi optimal dan apabila dilakukan penambahan modal maka produksi akan menjadi lebih besar lagi (Bambang Riyanto, 1985:61).

Mengenai pengertian modal kerja, dikemukakan beberapa konsep pengertian modal kerja oleh Bambang Riyanto (1997:57-58) yaitu sebagai berikut:

- a. Konsep Kuantitatif, menurut konsep kuantitatif modal kerja adalah keseluruhan jumlah aktiva lancar. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja bruto (*gross working capital*).
- b. Konsep Kualitatif, modal kerja menurut konsep ini adalah sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasinya perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya, yaitu yang merupakan kelebihan aktiva lancar di atas utang lancarnya. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja neto (*net working capital*).
- c. Konsep Fungsional, konsep ini mendasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan.

2.1.2 Macam-macam Modal Kerja

Modal ditinjau dari bentuknya dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

a. Modal aktif

Modal aktif adalah modal yang tertera disebelah debet dari neraca yang menggambarkan bentuk-bentuk dari seluruh dana yang diperoleh perusahaan

ditanamkan. Berdasarkan cara dan lainnya perputaran, modal aktif atau kekayaan suatu perusahaan dapat dibedakan antara lain:

- Aktiva lancar yaitu aktiva yang habis dalam satu kali berputar dalam proses produksi, proses perputarannya adalah dalam jangka waktu yang pendek (hanya kurang dari satu tahun).
- Aktiva tetap yaitu aktiva yang tidak habis dalam proses produksi, karena habisnya secara berangsur-angsur.

Berdasarkan fungsi bekerjanya dalam perusahaan modal dibedakan menjadi:

- Modal kerja. Modal kerja disebut juga modal lancar yaitu keseluruhan dari jumlah aktiva lancar. Modal lancar bekerja untuk menjunjung proses lebih dalam mencapai tujuannya yakni pendapatan.
- Modal tetap, yaitu modal yang tahan lama yang tidak/secara turut serta dalam proses produksi. Modal tetap merupakan kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang fungsinya Nampak (konkrit) juga harus dapat digunakan dalam operasi yang bersifat permanent.

b. Modal pasif

Modal pasif yaitu modal yang tertera di sebelah kredit dari neraca yang menggambarkan sumber-sumber darimana dana diperoleh petunjuk dari lamanya penggunaan modal pasif dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Modal jangka panjang yaitu modal yang tertanam dalam perusahaan untuk jangka waktu lebih dari satu tahun.
2. Modal jangka pendek yaitu modal yang tertanam dalam perusahaan untuk jangka waktu kurang dari satu tahun.

Menurut Bambang Riyanto (1997:61) modal kerja terdiri dari dua, yaitu modal kerja permanent dan modal kerja variabel.

- a. Modal kerja Permanen (*Permanent Working Capital*) yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya atau dengan kata lain modal kerja yang secara terus-menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. Modal kerja permanen dibedakan menjadi:
 1. Modal Kerja primer (*Primary working Capital*) yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
 2. Modal Kerja Normal (*Normal Working Capital*) yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi normal.
- b. Modal Kerja variabel (*Variabel Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal ini dibedakan menjadi dua, yaitu:
 1. Modal Kerja Musiman (*seasonal Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi musim.
 2. Modal Kerja Siklis (*Cyclical working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konjungtur.
 3. Modal Kerja Darurat (*Emergency Working Capital*) yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya (misalnya ada pemogokan buruh, banjir, perubahan keadaan ekonomi yang mendadak).

2.1.3 Sumber-sumber Modal Kerja

Kebutuhan modal, baik modal investasi maupun modal kerja, dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, yaitu modal sendiri atau modal pinjaman (modal asing). Modal sendiri adalah modal dari pemilik usaha sedangkan modal asing adalah modal dari luar perusahaan.

1. Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya akan membayar dividen. Pembayaran dividen dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya dividen tergantung dari keuntungan perusahaan.

2. Modal Asing (pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh.

Sumber dana modal asing diperoleh dari:

- a. Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta, pemerintah, maupun perbankan asing

- b. Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi, leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya
- c. Pinjaman dari perusahaan nonkeuangan

2.1.4 Manajemen Modal Kerja

Suatu kegiatan usaha akan berjalan lancar apabila ada sejumlah dana yang cukup untuk membiayai operasinya sehari-hari. Adapun yang berhubungan langsung dengan operasi perusahaan sehari-hari disebut dengan modal kerja atau *working capital*. Modal kerja dipakai untuk membayar upah, pembelian barang dagangan, gaji pegawai, dan sebagainya. Modal kerja sebagai bagian dari fungsi permodalan suatu perusahaan sangat berpengaruh pada keberlangsungan usaha perusahaan tersebut. Kesalahan dalam mengelola modal kerja dapat mengakibatkan kegiatan usaha terlambat atau terhenti. Hal tersebut dijelaskan oleh Faisal Affif dan Utjup Supandi (1994:11) dalam Neti Budiwati dan Lizza Susanti (2007:46) yang menyatakan bahwa:

1. Kelebihan atau surplus harta lancar atas kewajiban yang terlalu besar berarti sebagian modal kerja menganggur (*idle*) sehingga bukan saja tidak menghasilkan laba tetapi juga perusahaan akan menderita rugi bunga.
2. Modal kerja yang terlalu kecil dibandingkan dengan kewajiban segeranya akan membahayakan kelangsungan operasi perusahaan. Sebab bukan saja perusahaan akan kehilangan kesempatan memperoleh laba tetapi juga likuiditas perusahaan akan terganggu.

Manajemen modal kerja berkepentingan terhadap keputusan investasi pada aktiva lancar dan utang lancar terutama mengenai bagaimana menggunakan dan komposisi keduanya akan mempengaruhi risiko. Modal kerja diperlukan perusahaan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan. Manajemen modal yang efektif menjadi sangat penting untuk pertumbuhan kelangsungan perusahaan dalam jangka panjang. Apabila perusahaan kekurangan modal kerja untuk memperluas penjualan dan meningkatkan produksinya, maka besar kemungkinannya akan kehilangan pendapatan dan keuntungan. Perusahaan yang tidak memiliki modal kerja yang cukup, tidak dapat membayar kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya dan akan menghadapi masalah likuiditas. Manajemen modal kerja menurut Suad Husnan dan Eny Pudjiastuti (2002) terdiri dari:

1. Manajemen Kas

Kas merupakan jenis aktiva yang paling *liquid* bagi perusahaan. Dengan kas, manajemen dapat melakukan berbagai kegiatan usahanya dengan lancar. Hal ini tidak bisa dipungkiri bahwa untuk melangsungkan berbagai kegiatan usaha, keberhasilan perusahaan akan sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam menyediakan uang kas untuk memenuhi kewajiban finansial khususnya kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya. Manajemen kas bertujuan untuk menjaga agar perusahaan tidak mengalami kesulitan likuiditas, yaitu kas tidak terlalu banyak dan juga tidak kurang sehingga jalannya produksi tidak terhambat.

2. Manajemen Piutang

Dalam kondisi persaingan yang semakin tajam, akan memaksa perusahaan untuk berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilakukan misalnya dengan mengubah syarat pembayarannya yang awalnya dengan tunai kemudian diubah dengan cara kredit. Dengan demikian maka akan timbul piutang, semakin longgar persyaratan yang diberikan tentunya dengan asumsi langganan tidak mengubah kebiasaan membayarnya maka akan semakin besar jumlah piutang yang dimiliki. Dalam memberikan piutang, perusahaan harus memperhitungkan supaya tidak kekurangan dana dalam menjalankan usahanya sehingga piutangnya tidak terlalu besar dan modal kerja pun tercukupi.

3. Manajemen Persediaan

Persediaan pada umumnya merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan. Hal ini mudah dipahami karena persediaan merupakan faktor penting dalam menentukan kelancaran operasi perusahaan. Dengan persediaan yang cukup perusahaan dapat memnuhi pesanan dengan cepat. Namun demikian persediaan yang besar itu juga membawa konsekuensi berupa biaya yang timbul untuk mempertahankan persediaan itu. Biaya yang berkaitan dengan persediaan mencakup biaya pemesanan dan biaya penyimpanan, dan *required rate of return* atas kelebihan investasi pada persediaan. Selain itu bahaya yang mungkin timbul adalah keusangan atas persediaan.

4. Sumber Dana Jangka Pendek

Sumber dana jangka pendek dapat dikelompokkan menjadi dana yang spontan dan yang memerlukan negoisasi. Sumber dana spontan yang penting adalah hutang dagang, disamping bebrapa rekening *actuals*. Meskipun perusahaan tidak membayar bunga untuk hutang dagang, tetapi sebenarnya ada biaya kesempatan yang ditanggung. Karena itu perlu dipertimbangkan apakah perusahaan akan memperbesar atau memperkecil peluang hutang dagang dengan membayar lebih cepat.

5. Pengelolaan Aktiva Lancar dan Struktur Utang

Pengelolaan aktiva lancar dan struktur hutang akan mempengaruhi besarnya modal kerja, baik artian *netto* maupun *bruto*. Pemilikan jangka waktu perbedaan akan menentukan *trade off* antara *profitabilitas* dan risiko mengalami *technical insolvency*. Dalam penentuan besarnya aktiva lancar, dan tenaga kerja *netto*, titik tolak yang perlu kita perhatikan adalah apakah kebijaksanaan dalam hal likuiditas yang mempengaruhi saldo kas dari penjualan sesudah menerapkan kebijakan yang optimal.

2.2 Konsep Ketersediaan Bahan Baku

2.2.1 Pengertian Bahan Baku

Keberadaan bahan baku dalam jumlah dan kualitas yang memadai tentu akan mempengaruhi eksistensi dan perkembangan entitas usaha kecil. Faktor keberadaan bahan baku menjadi kritis untuk setiap usaha, tetapi tentu saja bobot kekritisannya berbeda-beda tergantung dari tahap perkembangan usaha kecil itu

sendiri. Bahan baku dalam suatu industri merupakan bahan dasar yang digunakan dalam proses produksi, keberadaan bahan baku ini akan sangat mempengaruhi kelangsungan produksi. Karena bahan baku merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam aktivitas produksi yang merupakan mata rantai dalam proses produksi.

Bahan baku adalah bahan utama atau bahan dasar dalam rangka membuat suatu produk. Biasanya sumber bahan baku diperoleh dari alam secara langsung. Tetapi pengertian bahan baku di sini ditekankan pada bahan yang secara fisik langsung berhubungan dengan produksi. Tidak tersedianya bahan baku bagi industri, akan berarti terhentinya proses produksi dari industri tersebut. Dengan kata lain bahan baku merupakan suatu keharusan dalam setiap proses produksi yang menentukan kelangsungan hidup industri itu sendiri.

Pengertian lain tentang bahan baku dikemukakan oleh Sofyan Assauri (1980 : 176) sebagai berikut : “Suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi atau persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam proses produksi.”

Dapat disimpulkan bahwa pengadaan bahan baku merupakan sejumlah bahan-bahan yang digunakan untuk proses produksi yang tersedia di dalam industri. Jumlah unit pembelian bahan baku yang dibutuhkan suatu industri mempengaruhi besarnya jumlah pengadaan bahan baku yang akan diselenggarakan oleh industri tersebut. Begitu pula waktu industri tersebut mengadakan pembelian bahan baku akan mempengaruhi jumlah pengadaan yang dibutuhkan dalam proses produksi

Menurut Agus Ahyari (1936 : 156) ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam pengadaan bahan baku yaitu :

1. Berapa besarnya jumlah unit pengadaan bahan baku yang akan diselenggarakan dalam perusahaan
2. Kapan dan berapa jumlah unit bahan baku akan di beli perusahaan
3. Kapan perusahaan yang bersangkutan tersebut akan mengadakan pembelian kembali apabila persediaan bahan baku dalam perusahaan tersebut dirasakan sudah semakin habis

2.2.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persediaan Bahan Baku

Faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan bahan baku ini ada beberapa macam, dalam hal ini faktor-faktor akan saling berkaitan sehingga secara bersama-sama akan mempengaruhi persediaan bahan baku. Adapun faktor-faktor yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Perkiraan Pemakaian

Sebelum kegiatan pembelian bahan baku dilaksanakan manajemen harus dapat membuat perkiraan bahan baku yang akan dipergunakan dalam proses produksi pada suatu periode. Perkiraan kebutuhan bahan baku ini merupakan perkiraan tentang berapa besar jumlah bahan baku yang akan dipergunakan oleh perusahaan untuk keperluan proses produksi pada suatu periode yang akan datang.

Perkiraan kebutuhan bahan baku tersebut dapat diketahui dari perencanaan produksi pada periode yang bersamaan, sedangkan perencanaan produksi perusahaan dapat ditelusuri dari perencanaan penjualan perusahaan berikut tingkat persediaan barang jadi yang dikendaki.

2. Harga dari Bahan Baku

Harga dari bahan baku yang akan dibeli menjadi salah satu faktor penentu dalam kebijaksanaan persediaan bahan. Harga bahan baku ini merupakan dasar penyusunan perhitungan berapa besar dana perusahaan yang harus disediakan untuk investasi dalam persediaan bahan baku ini. Schubungan dengan masalah ini maka biaya modal yang dipergunakan dalam persediaan bahan baku tersebut harus pula dipertimbangkan.

3. Biaya-Biaya Persediaan

Biaya-biaya untuk menyelenggarakan persediaan bahan baku ini sudah selayaknya diperhitungkan di dalam penentu besarnya persediaan bahan baku. Di dalam perhitungan biaya persediaan ini dikenal adanya dua tipe biaya yaitu biaya-biaya yang semakin besar dengan semakin besarnya rata-rata persediaan biaya-biaya justru semakin kecil dengan semakin besarnya rata-rata persediaan.

4. Kebijakan Pembelian

Seberapa besar persediaan bahan baku akan mendapat dana dari perusahaan akan tergantung kepada kebijaksanaan pembelian dari dalam perusahaan tersebut, apakah perusahaan akan memberikan fasilitas pertama, kedua atau justru yang terakhir untuk dana bagi persediaan bahan baku ini, disamping itu juga dilihat apakah dana yang disediakan tersebut cukup untuk pembayaran semua bahan yang diperlukan perusahaan atautkah hanya sebagian saja.

5. Pemakaian Senyatanya

Pemakaian bahan baku senyatanya dari periode-periode yang lalu (*actual demand*) merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan. Seberapa besar penyerapan bahan oleh proses produksi perusahaan serta bagaimana hubungannya dengan perkiraan pemakaian yang sudah disusun harus senantiasa dianalisa dengan demikian maka akan dapat disusun perkiraan kebutuhan bahan baku mendekati kenyataan.

6. Waktu Tunggu

Waktu tunggu (*lead time*) adalah merupakan tenggang waktu yang diperlukan (yang terjadi) antara saat pemesanan bahan baku dengan datangnya bahan baku itu sendiri. Waktu tunggu ini sangat erat hubungannya dengan penentuan saat pemesanan kembali (*reorder*). Dengan diketahinya waktu tunggu yang tepat pula sehingga risiko penumpukan persediaan atau kekurangan persediaan dapat ditekan seminimal mungkin.

Kebijaksanaan persediaan bahan baku yang tepat akan mendasarkan diri pada faktor-faktor tersebut. Dengan diketahuinya kebijaksanaan pembelanjaan, biaya-biaya persediaan, harga dari bahan serta pemakaian bahan baku akan dapat ditentukan jumlah/kualitas bahan yang dipesan secara ekonomis (mempunyai biaya minimal).

2.3 Konsep Perilaku Kewirausahaan

2.3.1 Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan *entrepreneurship*, yang dapat diartikan sebagai "the backbone of economy", yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa (Soeharto Wirakusumo, 1997:1). Secara epistemologi, kewirausahaan merupakan nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha atau proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda. Kewirausahaan diterjemahkan dari kata *entrepreneurship*. Kewirausahaan merupakan suatu proses untuk melakukan sesuatu yang baru dan berbeda dalam upaya menciptakan keuntungan bagi diri sendiri serta nilai tambah bagi masyarakat disekitarnya. Sikap atau tingkah laku kewirausahaan dipengaruhi oleh keterbukaan terhadap ide-ide baru (inovatif), pemupukan modal, kepemimpinan, keberanian mengambil risiko serta kemampuan dalam mengelola usaha.

Perkembangan teori dan istilah *eterpreneur* menurut Buchari Alma (2000:19-20) adalah sebagai berikut:

- a. Asal kata *entrepreneur* berasal dari bahasa Prancis berarti *between taker* atau *go between*.
- b. Abad pertengahan : berarti aktor atau orang yang bertanggung jawab dalam proyek produksi berskala besar.
- c. Abad 17 diartikan sebagai orang yang menanggung risiko untung rugi dalam mengadakan kontrak pekerjaan dengan pemerintah dengan menggunakan *fixed price*.
- d. Tahun 1725 Richard Cantillon menyatakan *entrepreneur* sebagai orang yang menanggung risiko yang berbeda dengan orang memberi modal.
- e. Tahun 1797 Bedeau menyatakan *wirausaha* sebagai orang yang menanggung risiko, yang merencanakan, *supervise*, mengorganisasi dan memiliki.
- f. Tahun 1803 Jean Baptist Say menyatakan adanya pemisahan antara keuntungan untuk *enterpreneur* dan keuntungan untuk pemilik modal.

- g. Tahun 1876 Francis Walker membedakan antara orang menyediakan modal dan menerima bunga, dengan orang yang menerima keuntungan karena keberhasilannya memimpin usaha.
- h. Tahun 1934 Joseph Schumpeter seorang entrepreneur adalah seorang inovator dan mengembangkan teknologi.
- i. Tahun 1964 Peter Drucker seorang *entrepreneur* adalah seseorang yang mampu memanfaatkan peluang.
- j. Tahun 1975 Albert Shapero seorang yang memiliki inisiatif, mengorganisir mekanis social dan ekonomi, dan menerima risiko kegagalan.
- k. Tahun 1980 Karl Vesper, seorang *entrepreneur* berbeda dengan seorang ahli ekonomi, psikologis, bisnis person, dan politician.
- l. Tahun 1983, Gifford Pinchot, *intrapreneur* adalah seorang entrepreneur dari dalam organisasi yang sudah ada atau organisasi yang sedang berjalan.
- m. Tahun 1985, Robert Hisrich: entrepreneur adalah *The proses of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychological, and social risks and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction* (entrepreneur adalah proses menciptakan sesuatu yang berbeda dengan mengabdikan seluruh waktu dan tenaganya disertai dengan menanggung risiko keuangan, kejiwaan, social, dan menerima balas jasa dalam bentuk uang dan kepuasan pribadinya). (sumber: Robert D Hisrich dan Michael P. Peters, 1995:26).

Di dalam buku "*The Portabel MBA in enterprenership* diberikan definisi yang lebih luas dari defines Josep Schumpeter tadi. Secara lengkap definisinya adalah sebagai berikut: *eterpreneur is the person who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it*" (Bygrave, 1994:2). Dalam ddefinisi ini ditekankan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Pengertian wirausaha di sini menekankan pada setiap orang yang memulai seusuatu bisnis baru. Sedangkan proses kewirausahaan meliputi semua kegiatan fungsi dan tindakan untuk mengejar dan memanfaatkan peluang dengan menciptakan suatu organisasi.

Peter F. Drucker mengatakan bahwa “kewirausahaan merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain. Atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya”. Zimmerer mengartikan “ kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha)”.

Menurut Suryana (2006:2) kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan menurut Drucker (1959) adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda, seperti:

1. Pengembangan teknologi
2. Penemuan pengetahuan ilmiah
3. Perbaikan produk barang dan jasa yang ada
4. Menemukan cara-cara baru untuk mendapatkan produk yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih efisien

Dari pengamatan perilaku wirausaha maka dapat dikemukakan tiga tipe wirausaha (Buchari Alma:25).

1. Wirausaha yang memiliki inisiatif
2. Wirausaha yang mengorganisir mekanis social dan ekonomi untuk menghasilkan sesuatu
3. Yang menerima risiko atau kegagalan.

Jadi, untuk berwirausaha dapat dilakukan dengan cara:

1. Memiliki modal sekaligus menjadi pengelola;
2. Menyetor modal dan pengelolaan ditangani oleh pihak mitra
3. Hanya menyerahkan tenaga namun dikonversikan ke dalam bentuk saham sebagai bukti kepemilikan usaha.

H. Leibenstein mendefinisikan *entrepreneur* sebagai seorang atau kelompok individu yang memiliki karakteristik:

- Mampu menggandengkan peluang-peluang menjadi pasar
- Mampu memperbaiki kelemahan pasar
- Bisa menjadi seorang input complementer
- Dapat menciptakan atau memperluas time bending dan *input transforming entities*.

Istilah kewirausahaan yang masuk dalam kamus bisnis pada tahun 1980-an memiliki definisi yang berbeda-beda. Ada dua pendekatan yang digunakan di dalam mendefinisikan kewirausahaan, yaitu

1. Pendekatan fungsional dan pendekatan kewirausahaan sisi penawaran (sumber psikologis dan sosiologis). Pendekatan fungsional menekankan peranan kewirausahaan di dalam perkonomian seperti mengemban suatu risiko karena melakukan pembelian pada satu tingkat harga tertentu dan menjualnya pada tingkat harga yang tidak menentu, melakukan kegiatan-kegiatan produksi dan

inovasi, serta menyebabkan atau memberikan reaksi terhadap gejala-gejala ekonomi.

2. Pendekatan kewirausahaan sisi penawaran menekankan kepada sifat-sifat individual yang dimiliki para pengusaha. Pendekatan ini mengatakan bahwa sifat-sifat tertentu seperti keinginan untuk berprestasi dan kemampuan untuk mengontrol serta menanggung risiko dan tindakan yang mereka lakukan sebagai sifat-sifat dari wirausaha.

Menurut Stevenston, kewirausahaan merupakan suatu pola tingkah laku manajerial yang terpadu. Kewirausahaan adalah upaya pemanfaatan peluang-peluang yang tersedia tanpa mengabaikan sumber daya yang dimilikinya.

Entrepreneur merupakan sumber daya yang langka yang dimotivasi oleh tiga hal:

1. Suatu sistem balas jasa moneter atas usahanya, sebagian berkaitan langsung dengan kuantitas dari output dan sebagian tidak.
2. Suatu sistem *reward/ punishment*, yang berkaitan dengan perilaku produktivitas.
3. Suatu mekanisme interpersonal *approval/ disapproval* antara individu dan kelompok dalam hierarki yang berbeda

Mc. Cleland berpendapat bahwa *entrepreneur* adalah orang yang mengorganisasikan badan usaha dan berusaha untuk meningkatkan kapasitas produktifnya. Mc Cleland juga berpendapat mengenai perilaku entrepreneur, yaitu:

1. Berhubungan dengan *risk-taking*, mengambil keputusan dalam keadaan *uncertainty*. Entrepreneur akan cenderung memilih pada keterampilan atau achievement (optimisme)-nya.

2. Energik atau mempunyai aktivitas inovasi, yaitu menghasilkan barang baru atau yang lebih baik.
3. Bertanggungjawab sebagai seorang individu.
4. Uang sebagai alat pengukur keberhasilan. Orang dengan *n-achievement* tinggi tidak dipengaruhi oleh balas jasa berupa uang tetapi oleh *achievement*. Orang dengan *n-achievement* rendah sangat dipengaruhi oleh uang akibatnya uang menjadi suatu alat pengukur keberhasilan.
5. Antisipasi masa yang akan datang
6. *Organizational skill*.
Entrepreneurship atau kewirausahaan selalu tak terpisahkan dari

keaktivitas dan inovasi. Inovasi tercipta karena adanya daya kreativitas yang tinggi. Kreativitas adalah kemampuan untuk membawa sesuatu yang baru ke dalam kehidupan (Webster). Kreativitas merupakan sumber yang penting dari kekuatan persaingan, karena lingkungan cepat sekali berubah. Untuk dapat memberikan respon/tanggapan terhadap perubahan, manusia harus kreatif.

Untuk menemukan peluang, kita membutuhkan pemikiran kreatif. Kita harus berusaha untuk menemukannya. Jikalau kita hanya menunggu kesempatan sampai kesempatan itu muncul dengan sendirinya, maka kita akan menjadi salah satu dari perusahaan pengekor. Jikalau kita menggunakan pemikiran kreatif kita, maka kita dapat menjadi yang pertama. Ide-ide yang menghasilkan peluang bisnis tidak menunggu untuk ditemukan, melainkan harus dihasilkan.

Menurut A. Roe (dikutip dari Kao, 1989:15-16) dalam Thoby Mutis (1995:6) manusia kreatif mempunyai ciri:

1. Keterbukaan pada pengalaman,
2. Melihat sesuatu dengan cara yang tidak biasa,
3. Keingintahuan
4. Menerima dan menyesuaikan yang kelihatannya berlawanan,
5. Dapat menerima perbedaan,
6. Independen dalam pertimbangan, pemikiran, dan tindakan,
7. Membutuhkan dan menerima otonomi,
8. Percaya pada diri sendiri,
9. Tidak hanya tunduk pada standard an pengawasan kelompok,

10. Mau mengambil risiko yang telah diperhitungkan,
11. Tekun.

Raudsepp dalam Thoby mutis (1995:6) menambahkan ciri-ciri yang telah dikemukakan Roe dengan ciri-ciri kreativitas sebagai berikut:

- Sensitif terhadap masalah-masalah
- Mampu menghasilkan sejumlah ide-ide besar,
- Fleksibel,
- Keaslian,
- Mau mendengarkan perasaan,
- Keterbukaan pada gejala bawah sadar,
- Mempunyai motivasi,
- Bebas dari rasa takut gagal,
- Mampu berkonsentrasi,
- Berpikir didalam image,
- Mempunyai kemampuan memilih.

Berkaitan dengan ungkapan Roe dan Raudsepp di atas, maka bisa saja dipertanyakan: Mengapa perlu melakukan kreativitas?

1. Keberhasilan dalam persaingan bisa diperoleh dengan mengembangkan daya kreatif.
2. Kreativitas merupakan sumber yang berharga yang harus dipelihara, dan jangan disia-siakan.
3. tantangan-tantangan baru selalu muncul dan harus dihadapi dengan kretaiivitas baru.
4. Kreativitas adalah gagasan yang tidak dapat diramalkan dating dan perginy, dan mempunyai keunikan yang tinggi.

Hal-hal yang dapat mengembangkan kreativitas, menurut Kao dalam Thoby Mutis (1995:7-8) yaitu sebagai berikut:

1. Menciptakan struktur organisasi terbuka dan desentralisasi.
2. Mendukung budaya yang memberi kesempatan atas percobaan.,
3. Mendorong sikap eksperimental.
4. Memebritaklan hal-hal yang berhasil.
5. Menekankan pada peran dari pemenang/juara.
6. Memberikan kebebasan untuk melakukan kesalahan.
7. Komunikasi efektif pada semua tingkatan.
8. Tersedianya semua sumber atas suatu inisiatif baru.
9. Hindari mematikan ide-ide baru.
10. Singkirkan birokrasi dari proses pengalokasian sumber daya.

11. Beri penghargaan atas suatu keberhasilan.
12. Ciptakan budaya pengambilan risiko.
13. Kurangi hal-hal yang bersifat administratif.
14. Berikan kebebasan.
15. Tanpa batas waktu.
16. Delegasikan tanggung jawab untuk mulai aktivitas baru.

2.3.2 Ciri-ciri / Karakteristik Kewirausahaan

Berikut ini merupakan beberapa ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil yaitu sebagai berikut:

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas
2. Inisiatif dan selalu proaktif
3. Berorientasi pada prestasi
4. Berani mengambil risiko
5. Kerja keras
6. Bertanggungjawab terhadap terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang
7. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati
8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak

Karakteristik wirausaha yang sukses dari Zimmerer:

1. Memiliki komitmen tinggi terhadap tugasnya. Boleh dikata setiap saat pikiran tidak lepas dari perusahaannya.
2. Mau bertanggung jawab. Apa saja tindakan yang ia lakukan, selalu diikuti dengan penuh rasa tanggung jawab, ia tidak takut rugi.
3. Keinginan bertanggung jawab ini erat hubungannya dengan mempertahankan internal *locus of control*, yaitu minat kewirausahaan dalam dirinya.
4. Peluang untuk mencapai obsesi. Seorang wirausaha mempunyai obsesi mencapai prestasi tinggi dan ini bisa diciptakannya.
5. Toleransi menghadapi risiko kebimbangan dan ketidakpastian.
6. Yakin pada dirinya.
7. Keratif dan fleksibel.
8. Ingin memperoleh balikan segera. Dia mempunyai keinginan yang kuat untuk menggunakan pengetahuan dan pengalaman guna memperbaiki penampilannya.
9. Energik tinggi. Seorang wirausaha lebih nergik dibandingkan rata-rata orang lain.

10. Motivasi untuk lebih unggul. Seorang wirausaha mempunyai motivasi untuk bekerja lebih baik dan lebih unggul dari apa yang sudah dia kerjakan.
11. Berorientasi ke masa depan.
12. Mau belajar dari kegagalan. Seorang wirausaha tidak takut gagal, dia memusatkan perhatiannya pada kesuksesan di masa depan dan menggunakan kegagalan ini sebagai guru yang berharga.
13. Kemampuan memimpin. Seorang wirausaha harus mampu menjadi pemimpin yang baik. Dia memimpin sumber daya manusia yang berbagai macam karakternya. Dan juga dia memimpin sumber daya nonmanusia yang harus dikelola yang sebaik-baiknya. (Modifikasi dari Zimmerer dan Scarborough. 1996:6)

Orang yang memiliki jiwa, sikap, dan perilaku kewirausahaan dengan ciri-ciri:

1. Penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab
2. Memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, kecekatan dalam bertindak, dan aktif
3. Memiliki motif berprestasi, indikatornya terdiri atas orientasi pada hasil dan wawasan ke depan
4. Memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda, dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak, dan
5. Berani mengambil risiko dengan penuh perhitungan (oleh karena itu menyukai tantangan).

M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993:6-7) mengemukakan delapan karakteristik kewirausahaan sebagai berikut:

1. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri.
2. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya selalu menghindari risiko, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi.
3. *Confidence in their ability to success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
4. *Desire for immediate feedback*, yaitu segera menghendaki umpan balik dengan segera.
5. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
6. *Future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki prespektif dan wawasan jauh ke depan.

7. *Skill at organizing*, yaitu memiliki keterampilan dan mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
8. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang.

Beberapa ciri kewirausahaan yang dikemukakan oleh para ahli di atas, secara ringkas dikemukakan oleh Vernon A. Musselman (1989:155), Wasti Sumanto (1989), dan Geoffrey Meredith (1989:25) dalam bentuk sebagai berikut.

1. Memiliki keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri.
2. Memiliki kemauan untuk mengambil risiko.
3. Memiliki kemampuan untuk belajar dari pengalaman.
4. Mampu memotivasi diri sendiri.
5. Memiliki semangat untuk bersaing.
6. Memiliki orientasi terhadap kerja keras.
7. Memiliki kepercayaan diri yang besar.
8. Memiliki dorongan untuk berprestasi.
9. Tingkat energi yang tinggi.
10. Tegas
11. Yakin terhadap kemampuan diri sendiri.
12. Tidak suka uluran tangan dari pemerintah/ pihak lain dalam masyarakat.
13. Tidak bergantung pada alam dan berusaha untuk tidak mudah menyerah.
14. Kepemimpinan
15. Keorisinilan
16. Berorientasi ke masa depan dan penuh gagasan.

Dalam mencapai keberhasilannya seorang wirausaha memiliki ciri-ciri tertentu. Dalam *Entrepreneurship and Small Enterprise Development Report* (1986) yang dikutip oleh M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993:5) dikemukakan beberapa karakteristik kewirausahaan yang berhasil diantaranya memiliki ciri-ciri:

1. Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas
2. Perorientasi pada prestasi, tercermin dalam pandangan dan tindakan terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaanm bencana, dan mengutamakan pengawasan.

3. Memiliki komitmen yang kuat kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan bisnis.

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi oleh sifat dan kepribadiannya. *The officer of Advocacy of Small business administration (1989)* yang dikutip oleh Dun Steinhoff dan John F. Burgess (1993:37) mengemukakan bahwa wirausaha yang berhasil pada umumnya memiliki sifat-sifat kepribadian sebagai berikut:

1. Memiliki kepercayaan diri untuk dapat bekerja keras secara independent dan berani mengambil risiko untuk memperoleh hasil.
2. Memiliki kemampuan berorganisasi, dapat mengatur tujuan, berorientasi hasil, dan tanggung jawab terhadap kerja keras.
3. Keratif dan mampu melihat peluang yang ada dalam kewirausahaan.
4. Menikmati tantangan dan mencari kepuasan pribadi dalam memperoleh ide.

Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor internal meliputi hak kepemilikan (*property right*), kemampuan atau kompetensi (*ability/ competency*), dan insentif (*incentive*), sedangkan faktor eksternal meliputi lingkungan (*environment*).

2.4. Konsep Keberhasilan Usaha

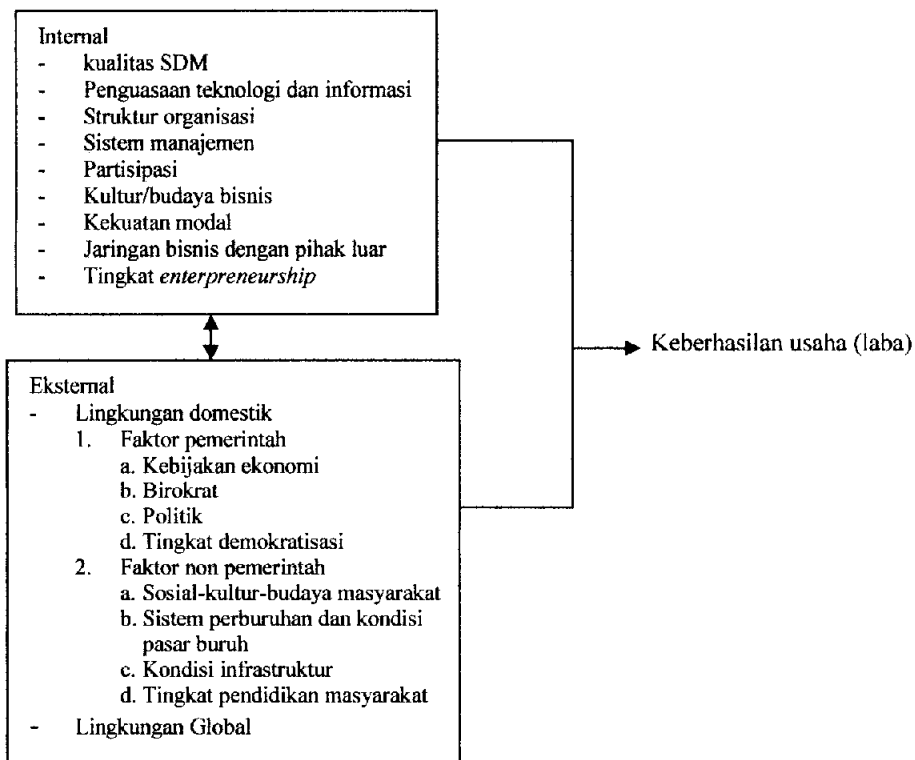
2.4.1 Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha

Menurut A. Kuriloff, John M. Menphill, Jr Douglas Cloud (1993:8) yang dikutip Suryana (2001:58) menyatakan bahwa ada empat komponen utama yang diperlukan untuk mencapai keberhasilan usaha, yaitu sebagai berikut:

- a. *Technical Competence*, yaitu memiliki kompetensi dalam bidang rancang bangun sesuai dengan bentuk bidang usaha yang dipilih misalnya kemampuan dalam bidang teknik produksi dan desain produksi, ia harus betul-betul mengetahui bagaimana barang dan jasa itu dihasilkan dan disajikan.
- b. *Marketing Competence*, yaitu memiliki kompetensi dalam menemukan pasar yang cocok, mengidentifikasi pelanggan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan, ia harus mengetahui bagaimana menemukan peluang pasar spesifik, misalnya pelanggan dengan harga khusus yang belum digarap pesaing.
- c. *Financial Competence*, yaitu memiliki kompetensi dalam bidang kekayaan, mengatur pembelian, penjualan, pembukuan, dan perhitungan laba atau rugi, ia harus mengetahui bagaimana mendapatkan dan cara menggunakannya.
- d. *Human Relation Competence*, yaitu kompetensi dalam mengembangkan hubungan personal, seperti kemampuan berelasi dan menuju kemitraan antar perusahaan ia harus mengetahui hubungan intrapersonal secara sehat.

Selain itu terdapat beberapa hal yang menentukan keberhasilan usaha

industri kecil, seperti yang diungkapkan oleh Tulus Tambunan (2002:14)



Gambar 2.1 Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha

Menurut LP Manajemen FE UNPAD dalam Elis Siti Rohmah (2005) mengemukakan faktor-faktor yang menunjang perkembangan atau keberhasilan usaha kecil diantaranya, yaitu:

1. Pendorong utama, yaitu potensi usaha
2. Pendorong lain, yang meliputi:
 - a. Kekuatan modal
 - b. Kemampuan pengrajin menghasilkan barang-barang dengan mutu bersaing
 - c. Tenaga ahli yang terserap
 - d. Jangkauan daerah pemasaran
 - e. Pembinaan dan bimbingan instansi pemerintah

Menurut Yuyun Wirasasmita dalam Ikaputera Waspada yang dikutip oleh Leti Nurlatifah (2007) mengungkapkan bahwa faktor internal penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha kecil adalah kewirausahaan dan manajerial. Indikator utamanya terletak pada kemampuan kompetensi dasar pendidikan, inovasi, keterampilan, dan motivasi. Menurut Zimmerer (1996:51) dalam Leti Nurlatifah (2007) mengemukakan “ bahwa keberhasilan usaha dapat diukur dengan laba yang diperoleh pengusaha. Oleh sebab itu, faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha diantaranya sikap kewirausahaan, keterampilan, latar belakang pendidikan, dan kualitas pelayanan.

Ada beberapa indikator untuk menilai kinerja perusahaan atau perkembangan usaha kecil dan menengah yaitu dapat dilihat dari indikator pada tingkat makro, meso, dan mikro. Menurut Tulus T.H Tambunan (2001:80) dalam Desriani (2004) Pada tingkat mikro, keberhasilan usaha dapat dilihat pada kinerja

perusahaan secara individu akan kelompok mulai dari pertumbuhan volume output, rata-rata pertahun, kualitas SDM, Jenis teknologi yang digunakan dalam proses produksi, dan skala usaha hingga keuntungan bersih persatu unit.

Menurut Dedi Haryadi (1998:30) kemampuan suatu usaha untuk tumbuh dan berkembang sangat dipengaruhi kondisi eksternal dan kemampuan internalnya. Faktor eksternal seperti iklim kebijakan, struktur pasar yang bekerja, akses informasi dan pelayanan serta jenis komoditas yang disediakan akan menentukan seberapa besar potensi suatu usaha untuk timbul dan berkembang . Faktor internal seperti strategi pemasaran, pola-pola produksi, pengelolaan ketenagakerjaan serta kewirausahaan lebih berpengaruh terhadap usaha kecil itu sendiri. Ada beberapa aspek yang dikaji berkenaan dengan dinamika kewirausahaan antara lain pendidikan, perilaku konsumen, kreativitas dan inovasi, serta strategi adaptasi.

Menurut Dedi Haryadi (1998:78) menjelaskan bahwa keberhasilan usaha kecil dilihat dari:

1. Mampu melakukan mobilitas vertikal sehingga mampu merubah status dari seorang buruh menjadi seorang pengusaha
2. Besarnya skala usaha, yang dilihat dari meningkatnya kebutuhan akan bahan baku
3. Tingginya volume penjualan
4. Bertambahnya jumlah tenaga kerja
5. Luasnya jaringan pemasaran
6. Menggunakan teknologi tinggi dalam menjalankan usahanya
7. Menggunakan modal yang besar
8. Laba yang diperoleh meningkat

Faktor yang mempengaruhi keberhasilan industri kecil dalam mempertahankan keberadaannya dapat dilihat dari faktor eksternal maupun

internal. Seperti yang dikemukakan oleh Mulyaman Wigyadisastro dalam Olis yang dikutip oleh Kiki dalam skripsinya yaitu sebagai berikut:

1. Faktor internal meliputi permodalan, produksi, tenaga kerja, dan pemasaran.
2. Faktor eksternal meliputi persaingan, lingkungan ekonomi, teknologi, kekuatan hukum dan politik, serta lingkungan budaya.

Menurut Dedi Haryadi (1998:30) kemampuan suatu usaha untuk tumbuh dan berkembang sangat dipengaruhi kondisi eksternal dan kemampuan internalnya. Faktor eksternal seperti iklim kebijakan, struktur pasar yang bekerja, akses informasi dan pelayanan serta jenis komoditas yang disediakan akan menentukan seberapa besar potensi suatu usaha untuk timbul dan berkembang. Faktor internal seperti strategi pemasaran, pola-pola produksi, pengelolaan ketenagakerjaan serta kewirausahaan lebih berpengaruh terhadap usaha kecil itu sendiri. Ada beberapa aspek yang dikaji berkenaan dengan dinamika kewirausahaan antara lain pendidikan, perilaku konsumen, kreativitas dan inovasi, serta strategi adaptasi.

2.4.2 Teori Laba

Menurut Dominick Salvatore (1994 : bahwa, “Keuntungan Total = Penerimaan Total (TR) dikurangi dengan Biaya Total (TC).” Keuntungan total mencapai maksimum apabila selisih yang positif antara TR dan TC mencapai angka terbesar.

Menurut Abdullah N.S (1987 : 46) laba pengusaha adalah ; “Selisih antara hasil penjualan dikurangi dengan biaya-biaya seperti rente tanah, upah buruh, bunga modal, bahan-bahan yang dipakai ditambah dengan penghapusan atas alat-

alat modal tetap.“ Jadi laba bagi pengusaha adalah merupakan pendapatan bersih danri usaha yang dilakukannya.

Menurut Rahardja dan Manurung (2002 : 141) dalam teori ekonomi mikro tujuan perusahaan adalah mencari laba (profit). Secara teoritis laba adalah kompensasi atas risiko yang ditanggung oleh perusahaan. Makin besar risiko, laba yang diperoleh harus semakin besar. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan perusahaan. Jika laba dinotasikan Π , pendapatan total sebagai TR dan biaya total adalah TC maka

$$\Pi = TR - TC \dots\dots\dots(2.1)$$

Perusahaan dikatakan memperoleh laba kalau nilai Π positif ($\Pi > 0$) dimana TR > TC.

Beberapa teori tentang laba yang dikemukakan oleh Abdullah NS (1987 :

46) yaitu :

a. *Teori klasik atau teori residu*

David Ricardo berpendapat bahwa laba pengusaha bukan merupakan harga yang diterima pengusaha, seperti pendapatan yang diterima oleh faktor-faktor produksi yang lain, tetapi merupakan sisa (residu) dari penghasilan perusahaan setelah dikurangi dengan biaya-biaya untuk faktor-faktor produksi yang lainnya. Menurut Ricardo profit (laba pengusaha) dapat dianggap sebagai premi organisasi seperti halnya pada rente tanah, sebab organisasi dari perusahaan-perusahaan yang memperoleh profit pada dasarnya keadaannya lebih sempurna daripada organisasi perusahaan marginal (Samuelson, 1999:321).

b. *Teori friksi*

Teori ini dikemukakan oleh Von Bohm Bawerk dan JP. Clark yang mengemukakan bahwa profit terjadi karena adanya pergeseran (*friksi*) antara dua pasar yaitu pasar pembelian (faktor-faktor produksi) dan pasar penjualan (barang-barang konsumsi). Profit dapat diperoleh bila pergeseran harga itu positif (Lincoln Arsyad, 1999:321).

c. *Teori Dinamis dari J. Schumpeter*

Profit terdapat pada kehidupan perekonomian yang dinamis dan diperoleh oleh pengusaha yang dinamis pula. Pengusaha-pengusaha yang dinamis disebut juga sebagai *captain of entrepreneur* yaitu pengusaha-pengusaha pionir yang berani menempuh jalan baru, menggunakan teknik baru dan mencoba metode-metode produksi baru. Maka pada mereka akan diterima keuntungan mendahului pengusaha lain (Sadono Sukirno, 2003:393).

d. *Profit sebagai premi risiko dari F. Knight*

Mengemukakan tentang profit dihubungkan dengan ketidakpastian (*uncertainty*) yaitu ketidakpastian pada masa yang akan datang. Yang merupakan suatu risiko. Penanaman modal menanggung risiko ketidakpastian, maka perusahaan harus mempunyai "*perfect foresight*". Untuk keberaniannya menanggung risiko dan pandangannya yang tajam tentang masa datang, maka sudah seharusnya mereka menerima penggantian atas kecakapannya (Samuelson, 1999:328).

Di bawah ini merupakan teori-teori laba yang dikemukakan oleh Arsyad

Lincoln (1993:25-26) yaitu sebagai berikut:

1. Teori laba ekonomis friksional

Menurut teori laba ekonomis (atau kerugian) adalah bahwa keseimbangan jangka panjang jarang terjadi di pasar. Pasar justru sering mengalami ketidakseimbangan (*disequilibrium*) karena perubahan permintaan akan produk atau biaya yang tak terduga. Dengan kata lain, guncangan-guncangan yang terjadi dalam perekonomian menyebabkan keadaan ketidakseimbangan pasar yang pada akhirnya menyebabkan perusahaan hanya menerima laba normal saja.

2. Teori laba ekonomis monopoli

Teori monopoli ini merupakan perluasan teori friksional. Teori ini menyatakan bahwa beberapa perusahaan karena faktor-faktor seperti skala ekonomis, kebutuhan-kebutuhan modal, atau hak paten bisa bertindak sebagai monopoli yang memungkinkan mereka untuk mempertahankan laba di atas normal untuk jangka panjang.

3. Teori laba ekonomis inovatif

Teori laba yang ketiga adalah teori inovasi yang masih berhubungan dengan teori friksional. Pada teori inovasi ini, laba di atas normal merupakan kompensasi dari inovasi yang berhasil.

4. Teori laba ekonomis kompensasi

Teori laba ekonomis kompensasi ini menyatakan bahwa tingkat penerimaan di atas normal merupakan suatu imbalan bagi perusahaan yang berhasil memenuhi keinginan konsumen, mempertahankan cara kerja yang efisien, dan seterusnya.

2.5 Pengaruh Modal Kerja, Ketersediaan Bahan Baku, dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha

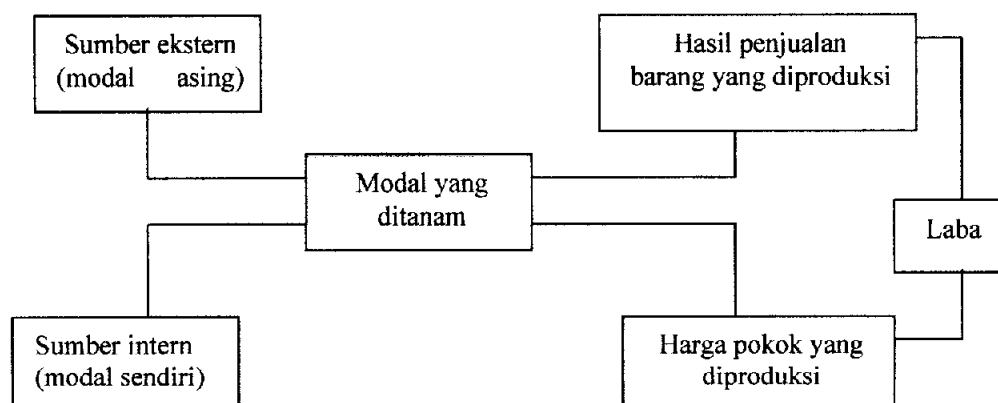
Keberhasilan suatu perusahaan dalam kehidupan usahanya tentunya dipengaruhi oleh beberapa faktor. Haryono (1998:87) menjelaskan bahwa “ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha seperti modal usaha, motivasi, pendidikan, Kewirausahaan, pengalaman kerja dan lokasi usaha”. Menurut Sutystie Sumitro (1986:43) yang dikutip dari Nelli Narulita (2005) menyatakan bahwa “faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pengusaha diantaranya adalah kewirausahaan, pendidikan, lama usaha, modal, jam kerja dan umur”.

Faktor modal mempunyai kedudukan yang strategis dalam kegiatan usaha. Kebijakan yang menyangkut modal akan mempengaruhi secara langsung terhadap kemampuan untuk mendapatkan keuntungan atau tingkat laba yang akan diterima pada masa yang akan datang. Seperti yang dijelaskan Douglas Garputt dalam bukunya “*Planning of Profit*” yang dikutip oleh Suwartojo (1974:2) dan dikutip kembali oleh Evi Susanti (2002) menyatakan bahwa: “Ada hubungan yang dinamis antara laba dan modal, laba yang naik kerap kali harus dibarengi dengan kenaikan modal yang ditanam. Demikian pula sebaliknya suatu pengurangan sedikit saja dari modal yang ditanam akan dapat mengakibatkan turunnya laba secara menyolok”.

Menurut Bambang Riyanto (1995:61) “ Modal kerja berpengaruh terhadap berjalannya operasi suatu perusahaan sehingga modal harus senantiasa tersedia dan terus menerus diperlukan bagi kelancaran usaha, dengan modal yang cukup

akan dapat diproduksi optimal dan apabila dilakukan penambahan modal yang cukup akan dapat diproduksi optimal dan apabila dilakukan penambahan modal maka produksi akan meningkat lebih besar lagi.”. Modal merupakan faktor yang dapat diabaikan karena modal merupakan penentu kegiatan dan mempunyai peranan untuk kelancaran usaha. Dengan modal akan menentukan besarnya laba yang diperoleh, selain juga untuk kontribusi usaha. Industri kecil pandai besi akan berjalan lancar apabila ditunjang dengan modal kerja yang memadai untuk membiayai kegiatan usaha sehari-hari. Semakin besar modal kerja yang tersedia semakin besar pula peluang pengusaha memperoleh laba yang maksimal dan apabila modal kerja terbatas akan menghambat kelancaran usaha karena tidak mampu menentukan laba yang maksimum.

Hubungan Modal Kerja dengan Volume Penjualan dan Laba



Sumber: Ojat Drajat (1990:25)

Gambar 2.2
Hubungan modal kerja dengan volume penjualan dan laba

Berdasarkan gambar tersebut, terlihat bahwa modal yang ditanam dalam perusahaan berasal dari modal asing dan modal sendiri. Sebelum mencapai laba yang diharapkan terlebih dahulu pengusaha harus mengetahui harga barang pokok

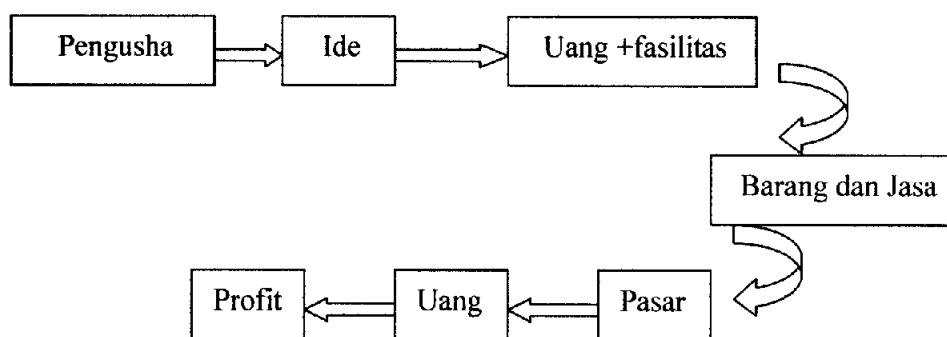
barang yang diproduksi akan menghasilkan laba. Dengan kata lain, untuk dapat menghasilkan laba mustahil tanpa modal. Oleh karena itu, dalam setiap perusahaan besar kecilnya modal yang ditanamkan, baik modal sendiri maupun modal asing akan menentukan volume produksi. Semakin efisien proses produksi dan kegiatan usaha, maka harga pokok pun akan rendah sehingga harga jual dapat bersaing. Dengan demikian maka laba yang diharapkan laba yang diharapkan dapat tercapai (Neti Budiwati, 2007:47).

Menurut Suryana (2006:189) “bahan baku dan bahan penolong serta sumber daya yang diperlukan harus cukup tersedia. Persediaan tersebut harus sesuai dengan kebutuhan biaya bahan baku menjadi efisien”. Menurut Dedi haryadi (1998:158) keberadaan bahan baku dalam jumlah dan kualitas yang memadai tentu akan mempengaruhi eksistensi dan perkembangan entitas usaha kecil”. Menurut Kwik kian Gie (1995:24) menyatakan bahwa:” tidak tersedianya bahan baku bagi industri akan menyebabkan terhentinya proses produksi dari industri tersebut. Dengan kata lain bahan baku merupakan suatu keharusan dalam setiap proses produksi dari industri tersebut.”. Dengan tersedianya bahan baku akan menghasilkan barang dan akan menghasilkan laba setelah dijual kepada konsumen.

Menurut Suryana dalam Sambas Santika (2006) kemampuan perusahaan menengah kecil untuk mencapai laba maksimum tertentu diantaranya dipengaruhi oleh kewirausahaan manajerial yang meliputi kompetisi usaha, dasar pendidikan, keinovasian, dan motivasi. Menurut Muchdarsyah Sinungan (1992:3) dalam Sambas (2006) mengatakan bahwa” salah satu usaha konkrit untuk mendorong

peningkatan produktivitas tenaga manusia adalah peningkatan pendidikan dan keterampilan agar mampu mengemban tugas dan pekerjaan dengan sebaik mungkin, sehingga untuk meningkatkan laba perusahaan seorang pengusaha dituntut memilih suatu keterampilan atau jiwa *entrepreneur* yang dapat dicapai melalui proses praktik yang panjang dan di topang oleh pengalaman kewirausahaan yang baik.

Hal ini digambarkan dalam proses bisnis yang dikemukakan oleh Norman Scarborough dalam bukunya *effective small Bussines Management* sebagai berikut:



Sumber: Suryana (2006:102)

Gambar 2.3 Alur proses bisnis

Dari bagan di atas, kita dapat mengetahui bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha yang salah satu indikatornya yaitu dilihat dari laba yang diperoleh dari usaha yang dimiliki. Jika pengusaha yang memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi, dia akan selalu memiliki ide yang bisa dituangkan kedalam usaha dan akan menghasilkan barang atau jasa yang bisa dijual kepada konsumen (pasar) sehingga dari barang yang terjual bisa menghasilkan laba bagi usaha yang yang didirikannya. Hal ini sejalan dengan pendapat Dusselman (1989 : 16) yang dikutip dari Aang Sudjana (2002)

menyatakan bahwa "Keberhasilan suatu usaha ditunjang oleh beberapa hal diantaranya yaitu sikap kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang wirausaha dengan pola-pola tingkah laku salah satunya adalah kemampuan managerial yaitu usaha-usaha yang dilakukan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi usaha perencanaan, usaha mengkoordinir, usaha untuk menjaga kelancaran usaha, dan usaha untuk mengawasi serta mengevaluasi usaha".

Dari penjelasan diatas, dapat kita simpulkan bahwa dalam suatu industri kecil, modal kerja, ketersediaan bahan baku, dan perilaku kewirausahaan sangat berpengaruh terhadap berhasil tidaknya suatu usaha yang dikerjakan. Dengan adanya modal kerja yang mencukupi bisa memenuhi kebutuhan proses produksi seperti pembelian bahan baku, beban gaji, dan proses produksi lainnya. Dengan adanya modal kerja yang mencukupi, maka bahan baku yang sebagai komponen utama dalam pembuatan suatu produk bisa tercukupi, maka akan terjadi proses produksi. Selain modal kerja dan bahan baku tercukupi, maka sebagai pengelola suatu usaha diperlukan perilaku kewirausahaan yang akan berpengaruh terhadap sikap pengusaha tersebut dalam menjalankan usahanya untuk lebih berkembang menjadi lebih baik lagi. Setelah modal kerja dan bahanbaku tercukupi, maka akan tercipta suatu produk yang akan dijual di pasaran yang akan memberikan laba kepada pengusahnya.

2.7 Kajian Empiris Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Tabel Kajian Empiris Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil
1	Ayatullah KS	Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha kecil sector informal. (Suatu studi kasus pada pedagang kelontong di jalan Suci)	- Modal Kerja - Kualitas pelayanan - Penataan tempat penjualan - Perilaku kewirausahaan - Laba	- Secara simultan modal kerja, kualitas pelayanan, penataan tempat, dan perilaku kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap laba. - secara parsial hanya modal kerja yang berpengaruh signifikan terhadap laba
2	Iyan Sukmana	Pengaruh kualitas SDM dan kredit bank terhadap keberhasilan usaha industri kerajinan senapan angin di Kabupaten Sumedang (Studi kasus pada industri kerajinan senapan angin cipacing)	- Kualitas SDM - Kredit Bank - Keberhasilan (laba)	- Secara simultan kualitas SDM dan kredit Bank berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. - Secara parsial kualitas SDM dan Kredit bank tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

3	Ela Kusmiati	Hubungan perilaku kewirausahaan dengan keberhasilan usaha pedagang eceran berskala kecil (survey pada pedagang eceran barang kebutuhan sehari-hari di Cidurian Utara Kiara Condong Bandung)	- Perilaku kewirausahaan - Keberhasilan usaha	- Secara simultan perilaku kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha. - Secara parsial dari perilaku kewirausahaan tidak ada yang berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.
---	-----------------	---	--	---

