

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Kewirausahaan**

##### **2.1.1 Pengertian kewirausahaan**

Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah kepada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (Inpres No. 4 tahun 1995).

Suryana (2013) menyatakan bahwa istilah kewirausahaan dari terjemahan *entrepreneurship*, yang dapat diartikan sebagai „*the backbone of economy*“, yaitu syaraf pusat perekonomian atau sebagai „*tailbone of economy*“, yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa (Wirakusumo, 1997). Secara etimologi, kewirausahaan merupakan nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*startup phase*) atau suatu proses dalam mengerjakan suatu yang baru (*creative*) dan sesuatu yang berbeda (*innovative*). Pengertian dan definisi wirausaha menurut para ahli. Sebelumnya ada baiknya Dan berikut pengertian dan definisi kewirausahaan menurut beberapa para ahli ;

1. Peter F Drucker kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) .
2. Arif F. Hadipranata wirausaha adalah sosok pengambil risiko yang diperlukan untuk mengatur dan mengelola bisnis serta menerima keuntungan financial ataupun non uang.
3. Thomas W Zimmerer kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari.
4. Kathleen mengemukakan bahwa wirausaha adalah orang yang mengatur, menjalankan, dan menanggung risiko bagi pekerjaan-pekerjaan yang
5. Andrew J Dubrin wirausaha yaitu seseorang yang mendirikan dan menjalankan sebuah usaha yang inovatif (*Entrepreneurship is a person who*

finds and operates an innovative business).

6. Robbin&Coulter *“Entrepreneurship is the process whereby an individual or a group of individuals uses organized efforts and means to pursue opportunities to create value and grow by fulfilling wants and need through innovation and uniqueness, no matter what resources are currently controlled”*. Kewirausahaan adalah proses dimana seorang individu atau kelompok individu menggunakan upaya terorganisir dan sarana untuk mencari peluang untuk menciptakan nilai dan tumbuh dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui inovasi dan keunikan, tidak peduli apa sumber daya yang saat ini dikendalikan.

Dalam lampiran Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusahaan Kecil

Nomor 961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa:

1. Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.
2. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik. Jadi wirausaha itu mengarah kepada orang yang melakukan usaha/kegiatan sendiri dengan segala kemampuan yang dimilikinya. Sedangkan kewirausahaan menunjuk kepada sikap mental yang dimiliki seorang wirausaha dalam melaksanakan usaha/kegiatan.

Kewirausahaan dilihat dari sumber daya yang ada di dalamnya adalah seseorang yang membawa sumber daya berupa tenaga kerja, material, dan asset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya berkemauan keras dalam melakukan tindakan yang bermanfaat dan patut menjadi teladan hidup”. Atau lebih sederhana dirumuskan sebagai, “Seseorang yang berkemauan keras dalam bisnis yang patut menjadi teladan hidup”. Untuk menjadi seorang wirausahawan yang berhasil, seorang wirausaha

harus mempunyai tekad dan kemauan yang keras untuk mencapai tujuan usahanya.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa seorang wirausaha harus mampu melihat adanya peluang, menganalisa peluang dan mengambil keputusan untuk mencapai keuntungan yang berguna bagi dirinya sendiri atau lingkungan sekitarnya dan kelanjutan usahanya sebelum peluang tersebut dimanfaatkan oleh orang lain. Wirausaha yang berhasil biasanya memacu sebuah mimpi dan berusaha merealisasikannya karena adanya kepercayaan yang tinggi akan kesuksesan yang dapat diraih.

Menurut Sudrajad (2011:30-37) sifat-sifat yang perlu dimiliki wirausaha adalah sebagai berikut:

1) Percaya diri

Kepercayaan diri merupakan sikap dan keyakinan yang harus dimiliki seorang wirausaha dalam menghadapi tugas dan pekerjaan. Di dalam sikap percaya diri terkandung nilai-nilai keyakinan, optimisme, individualisme, dan ketidaktergantungan serta yakin akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan.

2) Berorientasi pada tugas dan hasil

Seorang wirausaha yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengedepankan nilai-nilai motif berprestasi, ketekunan, tekad, kerja keras, energik, dan mempunyai dorongan kuat dalam meraih tujuan atau sasaran bisnis. Untuk mendapatkan hasil yang optimal, seorang wirausaha harus berinisiatif, disiplin diri, berpikir kritis, tanggap, dan semangat berprestasi.

3) Berani mengambil risiko

Keberanian dan kemampuan mengambil risiko merupakan nilai utama dalam kewirausahaan. Misalnya, seorang wirausaha yang takut mengambil risiko bisnis, akan menyebabkan wirausahawan

4) Kepemimpinan

Seorang wirausaha yang sukses tidak terlepas dari sifat kepemimpinannya, kepeloporannya, keteladanannya dalam mengendalikan usaha bisnisnya.

Selain hal tersebut, pemimpin dalam menjalankan usahanya secara transparan dan jujur dengan tujuan tidak hanya mencari laba saja, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan para karyawannya.

5) Berorientasi ke masa depan

Seorang wirausaha haruslah berwawasan ke masa depan, mempunyai visi ke depan, dan mengetahui kemana kegiatan bisnisnya tersebut akan dibawa, apa yang ingin dicapai? Strategi-strategi apa saja yang harus ia lakukan agar kegiatan dan kelangsungan hidup usahanya dapat terus terjami? Jadi, dalam hal ini diharapkan perusahaan dapat berkembang dan tetap terjamin kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang.

6) Kreatif dan inovatif

Seorang wirausaha harus memiliki sikap kreatif, yaitu kemampuan menciptakan gagasan dan menemukan cara baru dalam melihat permasalahan dan peluang yang ada.

7) Sifat kemandirian

Yang dimaksud sifat kemandirian yang dimiliki seorang wirausaha menunjukkan bahwa ia selalu mengembalikan perbuatannya sebagai tanggung jawab pribadi. Keberhasilan dan kegagalan merupakan konsekuensi pribadi wirausaha. Dalam hal ini, seorang wirausaha bertindak dapat mengambil keputusan dan memiliki berbagai kegiatan dalam mencapai tujuan.

8) Memiliki tanggung jawab

Ide, perilaku, dan implementasi dari aktivitas yang dijalankna seorang wirausah tidak terlepas dari tuntutan dan tanggung jawab. Oleh karena itu, komitmen sangat diperlukan dalam pekerjaan sehingga mampu melahirkan tanggung jawab.

9) Selau mencari peluang usaha

Seorang wirausaha biasanya mampu melakukan beberapa hal dalam satu waktu. Kemampuan inilah yang membuatnya ia bisa menangani berbagai persoalan yang dihadapi oleh perusahaan.

#### 10) Memiliki kemampuan personal

Semua orang yang berkehidupan sebagai wirausaha harus terus mau belajar berbagai pengetahuan, misalnya melali membaca buku atau rajin menghadiri seminar, lokakarya, terutama di bidang bisnis. Dengan demikian wawasan dan kompetensi para wirausaha akan meningkat.

Menurut Scarborough dan Zimmerer dalam bukunya hal 124 mengemukakan delapan karakteristik wirausaha meliputi:

- 1) *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri.
- 2) *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya ia selalu menghindari risiko yang rendah dan menghindari risiko yang tinggi.
- 3) *Confidence in their ability to success*, yaitu percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil.
- 4) *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik yang 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 ke masa depan, perspektif, dan berwawasan jauh ke depan.
- 7) *Skilll at organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
- 8) *Value of achievement over money*, yaitu selalu menilai prestasi dengan uang (Suryana ,2001:8)

#### 2.1.2 Manfaat kewirausahaan

Thomas W Zimmerer dalam bukunya yang berjudul manfaat kewirausahaan tahun 2015 hal 03 merumuskan manfaat kewirausahaan sebagai berikut :



*Manfaat kewirausahaan yang pertama* adalah untuk memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri. Dengan memiliki usaha sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pebisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. Pebisnis akan berusaha memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnis untuk mewujudkan cita-cita mereka.

*Manfaat kewirausahaan yang kedua* ialah untuk memberi peluang melakukan perubahan. Semakin banyak pebisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting. Mungkin dalam hal penyediaan perumahan yang sederhana, sehat dan layak pakai untuk keluarga atau mendirikan program daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam yang terbatas. Pebisnis menemukan cara bagaimana mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah sosial dan masalah ekonomi dengan harapan akan menjalani kehidupan yang lebih baik.

*Manfaat kewirausahaan yang ketiga* yaitu memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya. Banyak sekali yang menyadari bahwa bekerja di suatu perusahaan kadang membosankan, kurang menantang dan tidak ada daya tarik. Hal ini tentu tidak berlaku bagi wirausaha. Bagi mereka tidak banyak perbedaan antara bekerja dan menyalurkan hobi atau bermain, baik keduanya sama saja. Bisnis-bisnis yang mereka miliki merupakan alat aktualisasi diri. Keberhasilan yang mereka dapat merupakan sesuatu yang ditentukan oleh kreativitas, inovasi, sikap antusias dan visi mereka sendiri. Seseorang yang memiliki usaha atau perusahaan sendiri pada dasarnya memberikan kekuasaan kepadanya, kebangkitan spiritual dan membuat dia mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.

*Manfaat kewirausahaan yang keempat* adalah memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin. Walaupun pada tahap awal uang bukan daya tarik utama bagi wirausaha, namun keuntungan yang didapat dari berwirausaha merupakan sumber motivasi yang penting bagi seseorang untuk membuat usaha sendiri. Kebanyakan dari para pebisnis tidak memiliki keinginan untuk menjadi kaya raya, tetapi banyak diantara mereka yang memang menjadi berkecukupan.

Hampir 75 persen yang termasuk dalam daftar orang terkaya majalah Forbes merupakan wirausaha generasi yang pertama. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Thomas Stanley dan William Danko tahun 2014, orang yang memiliki perusahaan sendiri dapat mencapai dua pertiga dari jutawan Amerika Serikat. Lebih lanjut Thomas dan William mengatakan bahwa orang-orang yang memiliki usaha sendiri empat kali lebih besar peluangnya untuk menjadi jutawan daripada orang-orang yang bekerja untuk orang lain atau menjadi karyawan perusahaan lain.

*Manfaat kewirausahaan yang kelima* ialah memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya. Pengusaha kecil atau pemilik usaha kecil seringkali merupakan warga masyarakat yang paling dihormati dan paling dipercaya. Ciri dari pengusaha kecil ialah kesepakatan bisnis berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati. Pemilik usaha menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah mereka layani dengan setia selama bertahun-tahun. Peran yang dimainkan dalam sistem bisnis di lingkungan setempat serta kesadaran bahwa kerja memiliki dampak nyata dalam melancarkan fungsi sosial dan ekonomi nasional merupakan imbalan bagi manajer perusahaan kecil.

### **2.1.3 Ciri-Ciri Umum Kewirausahaan**

(Suryana 2013:22) Ciri-Ciri kewirausahaan meliputi enam komponen penting, yaitu : percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil risiko, kepemimpinan, keorisinalitasan, dan berorientasi pada masa depan. Ciri-ciri

1. Penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab.
2. Memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, cekatan dalam bertindak, dan aktif.
3. Memiliki motif berprestasi, indikatornya berorientasi pada hasil dan wawasan ke depan.
4. Memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda, dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak.

Berani mengambil risiko dengan penuh perhitungan, dan oleh karena itu menyukai tantangan.

## **2.2 Wirausaha**

Wirausaha adalah orang yang menjalankan usaha atau perusahaan dengan kemungkinan untung atau rugi. Oleh karena itu wirausaha perlu memiliki kesiapan mental, baik untuk menghadapi keadaan merugi maupun untung besar. Sehingga seorang wirausaha harus mempunyai karakteristik khusus yang melekat pada diri seorang wirausaha seperti percaya diri, mempunyai banyak minat, bisa bersepakat, mempunyai ambisi, berjiwa penjelajah, dan suka mencoba sesuatu. Menurut *Alma (2010: 5)*, wirausaha adalah seorang innovator, sebagai individu yang mempunyai naluri untuk melihat peluang-peluang, mempunyai semangat, kemampuan dan pikiran untuk menaklukan cara berpikir lamban. Menurut *Meredith (Suryana dan Kartib, 2011: 28)*, wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan usaha mengumpulkan serta sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan kesuksesan. Pendapat senada disampaikan oleh *Steinhoff dan Burgess (Suryana dan Kartib, 2011: 27)* yang menyatakan bahwa wirausaha merupakan orang yang mengorganisasi, mengelola, dan berani menanggung risiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha. *Kasmir (2011:19)* juga mengungkapkan hal serupa bahwa wirausahawan (*entrepreneurs*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah seseorang yang berani mengambil resiko dan memiliki kemampuan untuk melihat dan mengevaluasi peluang bisnis, serta mampu memperoleh sumber daya yang diperlukan untuk mengambil keunggulan darinya dan berinisiatif mengambil tindakan yang tepat untuk mencapai kesuksesan.

### **2.2.1 Jenis-Jenis Wirausahawan**

Menurut *Roopke (Suryana 2013:58)* mengelompokkan kewirausahaan berdasarkan pada perannya menjadi kelompok sebagai berikut :



1. Wirausahawan rutin, yaitu wirausahawan yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional. Wirausahawan ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar, dan teknologi, misalnya seorang pegawai atau manajer. Wirausahawan rutin dibayar dalam bentuk gaji.
2. Wirausahawan arbitrase, yaitu wirausahawan yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan). Misalnya, bila tidak terjadi ekuilibrium dalam penawaran dan permintaan pasar, ia akan membeli dengan murah dan menjualnya dengan mahal.
3. Wirausahawan inovatif, yaitu wirausahawan dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda. Ia merupakan promotor, tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga dalam pasar dan sumber pengadaan, peningkatan teknik manajemen, dan metode distribusi baru.

### **2.2.2 Peran Wirausahawan**

Menurut *Werner Shombart (Suryana 2013:61)*, membagi peran wirausahawan menjadi tiga, yaitu sebagai berikut :

Pemimpin industri, yang mulai sebagai teknisi atau tukang dalam satu bidang keahlian, kemudian berhasil menemukan sesuatu yang baru, bukan hanya dengan disengaja melainkan karena hasil temuan dan kehebatan daya cipta.

Usahawan, yaitu orang yang menganalisis berbagai kebutuhan masyarakat, merangsang kebutuhan untuk mendapat langganan baru. Perhatiannya yang paling utama adalah penjualan.

Pemimpin keuangan, yaitu orang yang sejak muda menekuni keuangan, mengumpulkan uang, dan menggabungkan sumber-sumber keuangan.

### **2.2.3 Karakteristik Wirausaha**

Seperti yang sudah disimpulkan sebelumnya , pada umumnya wirausaha adalah seseorang yang berani mengambil resiko dan memiliki kemampuan untuk melihat dan mengevaluasi peluang bisnis , serta mampu memperoleh sumber daya yang

diperlukan untuk mengambil keunggulan darinya dan berinisiatif mengambil tindakan yang tepat untuk mencapai kesuksesan. Maka dapat disimpulkan bahwa karakter wirausaha adalah ciri khas yang dimiliki wirausaha dalam melakukan kegiatan kewirausahaan seperti mengambil resiko , melihat peluang , mengevaluasi bisnis serta memperoleh sumber daya. (Merdeka, 2011) membuktikan bahwa karakter individu mempengaruhi intensi berwirausaha. Hal ini juga diperkuat dengan penemuan (Mustofa, 2014) dalam skripsinya yang menyatakan bahwa karakter wirausaha mempengaruhi intensi berwirausaha secara positif dan signifikan

#### **2.2.4 Proses Perkembangan Kewirausahaan**

Menurut Carol Noore yang dikutip oleh Bygrave (Suryana 2013:101), proses perkembangan kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal, seperti aspek pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan, dan lingkungan. Secara internal, inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Dalam suatu bagan Carol Noore yang dimuat dalam buku karya Biygrave (Suryana 2013:101) mengemukakan faktor-faktor pemicu kewirausahaan dan model proses kewirausahaan sebagai berikut :

Tabel 2.1

## Faktor Pemicu Kewirausahaan dan Model Proses Kewirausahaan



Sumber: Suryana, *Ekonomi Kreatif, Ekonomi Baru: Mengubah Ide dan Menciptakan Peluang*, 2013

### 2.2.5 Faktor-faktor yang berperan dalam kesuksesan kewirausahaan

Menurut Kuncara (2008:3-4) kunci sukses seorang pengusaha di dalam memenangkan pasar adalah kekuatan peranan dalam berinovasi dan menciptakan ide-ide brilian dalam menembus *market share*. Inovasi bukanlah berarti menciptakan sebuah produk baru. Inovasi dapat berwujud apa saja, mulai dari, baik dalam bentuk jasa maupun produk. Inovasi juga bisa dilakukan dengan mengamati produk atau jasa yang sudah ada, kemudian melakukan modifikasi

untuk membuat hasil yang lebih baik. Atau dari modifikasi tersebut akan melahirkan sebuah produk baru lagi. Salah satu metode inovasi adalah ala Jepang, yaitu dengan prinsip ATM; Amati Tiru Modifikasi.

Untuk menjadi wirausaha sukses dan tangguh melalui inovasi, maka harus menerapkan beberapa hal berikut:

1. Seorang wirausaha harus mampu beripikir secara Kreatif, yaitu dengan berani keluar dari kerangka bisnis yang sudah ada. Untuk menghasilkan sesuatu yang lebih baik.
2. Seorang wirausaha juga harus bisa membaca arah perkembangan dunia usaha. Misalnya, saat ini sedang maraknya penggunaan Teknologi Informasi dalam dunia bisnis.
3. Seorang wirausaha harus dapat menunjukkan nilai lebih dari produk yang dimilikinya, agar konsumen tidak merasa produk yang ditawarkan terlalu mahal.
4. Seorang wirausaha perlu menumbuhkan sebuah kerjasama tim, sikap leadership, kebersamaan dan membangun hubungan yang baik dengan karyawannya.
5. Seorang wirausaha harus mampu membangun *personal approach* yang baik dengan lingkungan sekitarnya dan tidak cepat berpuas diri dengan apa yang telah diraihinya.
6. Seorang wirausaha harus selalu meng-*upgrade* ilmu yang dimilikinya untuk meningkatkan hasil usaha yang dijalkannya. Hal ini dapat ditempuhnya dengan cara membaca buku-buku, artikel, internet, ataupun bertanya pada yang ahlinya.
7. Seorang wirausaha harus bisa menjawab tantangan masa depan dan mampu menjalankan konsep manajemen dan teknologi informasi. Hal ini bertujuan untuk mempelajari segala situasi bisnis atau usaha yang cepat berkembang dan berubah sangat cepat. Untuk itu perlunya daya kreativitas yang tinggi, analisis yang baik, intuisi yang tajam, kemampuan *networking* yang mendukung, serta strategi jitu dalam memasarkan produk atau jasa yang dimilikinya.

### 2.2.6 Definisi Pengembangan Usaha

Beberapa definisi pengembangan bisnis menurut ahli (*Haris Fadilah, 2012*) yaitu

1. Mahmud Mach Foedz

Perkembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

2. Brown dan Petrello

Pengembangan usaha adalah usaha suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, disamping memperoleh laba.

3. Steinfeld

Pengembangan usaha adalah aktivitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan oleh konsumen yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti, pedagang kaki lima yang tidak memiliki surat izin ditempat usaha.

4. Hughes dan Kapoor

Pengembangan usaha ialah kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang jasa guna mendapatkan keuntungan.

5. Mussleman dan Jackson

Pengembangan usaha adalah suatu aktivitas yang memenuhi kebutuhan dan keinginan ekonomis masyarakat dan perusahaan diorganisasikan untuk terlibat dalam aktivitas tersebut.

6. Allan Affuah

Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya barang atau jasa yang diinginkan konsumen.

7. Glos, Steade dan Lawry

Pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang kerkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri



yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.

#### 8. Huat T Chwee

Ada 2 pengertian pengembangan usaha, yaitu: pengembangan usaha dalam arti yang luas adalah istilah umum menggambarkan semua aktivitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari.

### 2.2.7 Unsur-Unsur Pengembangan Bisnis

Pengembangan bisnis adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan bisnis, tetapi tidak termasuk keputusan strategis dan implementasi dari peluang pertumbuhan bisnis. Sedangkan untuk bisnis yang besar terutama dibidang teknologi industri, istilah pengembangan bisnis mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain.

Pengembangan bisnis merupakan energi khusus untuk bisa mencapai hasil yang diinginkan. Energi khusus itu adalah diharapkan memperhatikan unsur-unsur penting dalam pengembangan bisnis (Ahmad Faris Muharam, 2012) yaitu:

1. Pihak Internal (Unsur yang berasal dari dalam):
  - a. Adanya niat dari pengusaha atau wirausaha tersebut untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
  - b. Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang/produk, dan sebagainya.
  - c. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.
2. Pihak Eksternal (Unsur dari pihak luar)
  - a. Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
  - b. Mendapatkan dana tidak hanya dari dalam seperti meminjam dari luar.
  - c. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha.

Dorongan untuk menyelaraskan agar usaha pengembangan bisnis dengan unsur-unsur yang penting dalam pengembangan usaha maka diperlukan juga berbagai cara (Ahmad Faris Muharam, 2012), yaitu:

1. Harga dan Kualitas

Harga dan kualitas adalah unsur strategi yang paling umum ditemui. Strategi ini bisa digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai atau menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah pula.

2. Cakupan jajaran produk

Suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat saja. Hal ini juga bisa mendorong perekonomian yang pada gilirannya akan memberi untung pada konsumen. Namun sebaliknya, sebuah jajaran produk yang sedikit memungkinkan untuk menggali potensi produk tersebut dengan lebih dalam, mungkin termasuk banyak alternatif untuk jenis produk yang sama. Variasi produk yang sedikit juga bisa disandingkan dengan keahlian yang seksama.

3. Layanan

Siasat lain yang bisa diterapkan adalah menyertakan sebuah layanan berkualitas saat menjual sebuah produk. Cara ini diyakini dapat membedakan bisnis dari para pesaing yang hanya menawarkan sedikit atau bahkan tidak menawarkan layanan tambahan sama sekali (entrepreneur.com).

4. Kreativitas

Kreativitas merupakan salah satu unsur penting yang perlu dijadikan sebagai salah satu karakter dalam mengelola bisnis. Kreativitas memberikan banyak kontribusi bagi pengembangan sebuah usaha. Usaha bisnis sangat perlu dikelola secara kreatif oleh pemiliknya dalam segala aspek, mulai dari ide, produksi, juga pada teknik pemasaran yang juga harus mengacu pada prinsip kreatif dan inovatif.

### 2.2.8 Hambatan – Hambatan dalam Pengembangan Usaha

Hambatan dalam pengembangan usaha menurut *A McKinsky & Company*, ada 10 kendala bisnis utama dalam pertumbuhan dan pengembangan bisnis antara lain :

1. Tidak terjadinya penjualan

Banyak usaha yang mencoba bangkit dari usaha yang minim menuju level yang lebih baik terhambat oleh tidak terjadinya penjualan, atau dengan kata lain penjualan masih tidak menentu dan tidak dapat menyeimbangkan dengan potensi produksi. Sedangkan biaya produksi baik bahan baku, SDM, operasional, biaya teknis (listrik, telepon) tetap harus terbayar. Kemampuan menjual berhubungan dengan kualitas produk/ layanan, strategi marketing, relationship dan membaca peluang/ perubahan pasar.

2. Biaya awal yang tinggi

Biaya awal yang tinggi adalah biaya untuk operasional dan perputaran awal. Bisa diartikan bahwa belum ada strategi keuangan dalam pengertian improvisasi anggaran dan belanja. Bisa juga diartikan ketika masih mendirikan usaha pada awalnya tentu mengurus dana untuk membeli semua bahan dan pendukungnya, sehingga terkadang wirausahawan baru membeli bahan tanpa prediksi untuk jangka waktu yang efektif, karena dalam tahap awal belum tentu ada lonjakan penjualan yang tinggi.

3. Kurangnya keterampilan

Keterampilan dibutuhkan dari semua lini, mulai dari produksi, efektivitas keuangan, pemasaran, SDM, namun dari unsur tersebut kebanyakan lebih kepada keterampilan produksi yang standar, berkualitas nasional/ dunia.

4. Tidak adanya produk baru

Produk baru dari sisi teknis maka adalah produk sebagai penyempurna dan inovasi. Produk baru bisa diartikan bahwa perubahan teknologi dan tingkat kemampuan ekonomi mempengaruhi permintaan peningkatan nilai dari sebuah produk. Bisa membuat produk lama menjadi baru, bisa menciptakan produk baru yang berbasis mengembangkan produk lama atau produk benar-benar baru namun lahir dari tingginya permintaan pasar.

## 5. Akses ke pendanaan

Usaha kecil dan wirausahawan pemula terkadang kurang memahami unsur kewirausahaan dari aspek manajemen *cash flow*.

### 2.2.9 Solusi Mengatasi Hambatan dalam Perkembangan Usaha

Modal dapat diperoleh bukan hanya dari dalam tetapi bisa juga dari luar seperti dari pinjaman bank, hibah, dan sebagainya.

Membuat saluran pemasaran yang luas, dengan begitu produk kita akan lebih mudah dikenal oleh masyarakat.

Menerapkan strategi usaha atau menerapkan strategi penjualan contohnya membuat diversifikasi produk dan menemukan produk baru.

Membuat lokasi usaha dengan mempertimbangkan mudahnya memperoleh suatu bahan baku untuk mengembangkan usaha atau dengan kata lain memilih lokasi yang strategis dalam usaha.

## 2.3 Manfaat Melakukan Pengembangan Bisnis

Secara umum kegiatan pengembangan bisnis berkaitan dengan kegiatan memikirkan, menimbang, memutuskan dan menentukan hal-hal yang dapat dirumuskan menjadi 5H+1H, yaitu: “*What*” berkaitan dengan apa yang akan dikerjakan pengusaha dalam pengembangan bisnis. “*When*” berkaitan dengan kapan pengembangan bisnis itu akan dilaksanakan. “*Who*” berkaitan dengan siapa yang akan terlibat dalam menjalankan tugas-tugas untuk mengembangkan bisnis tersebut. “*Why*” berkaitan dengan mengapa pengusaha itu melakukan pengembangan bisnis. “*Where*” berkaitan dengan dimana pengembangan bisnis itu dapat terlaksana dengan baik. “*How*” berkaitan dengan bagaimana cara menjalankan pengembangan bisnis tersebut agar menghasilkan output yang optimal.

Ketika, pengusaha memutuskan untuk melakukan pengembangan bisnis, banyak sekali manfaat yang bisa didapatkan diantaranya:

1. Membantu pengusaha berorientasi ke masa depan pengembangan bisnis.
  2. Mengkoordinasikan keputusan dan menentukan gagasan dalam pengembangan bisnis.
  3. Membantu pengusaha meningkatkan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar dalam rangka pengembangan usaha.
  4. Membantu pengusaha untuk meningkatkan akses dan penguasaan teknologi dalam rangka pengembangan bisnis.
  5. Membantu pengusaha meningkatkan akses sumber modal usaha dan memperkuat struktur modal dalam pengembangan usaha.
  6. Membantu pengusaha untuk meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen dalam rangka pengembangan usaha.
- 