

## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu, untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai berikut :

**Tabel 2.1** Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
Abdulah. Sri Andayani. Ni Made Ida Pratiwi. (2016)	Analisis Pemahaman Kewirausahaan ( Keberhasilan Diri , Toleransi Akan Resiko dan Keberhasilan Dalam Bekerja ) Terhadap Motivasi Mahasiswa Untuk Menjadi Entrepreneur.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa masing-masing variabel independen memiliki tingkat signifikansi kurang dari 0,05. Hal ini berarti bahwa masing-masing variabel independen (Pemahaman Kewirausahaan) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen(	Sama-sama meneliti tentang Motivasi	Tidak meneliti tentang pemahaman kewirausahaan, serta objek penelitian yang berbeda.

		Motivasi Mahasiswa untuk menjadi entrepreneur )		
Hadi Noviono. Dyah Pelitawati . (2019)	Pengaruh Modal Kerja , Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Mikro dan Menengah ( UMKM ) di Sentra Industri Koper dan Tas Tanggulangin .	Hasil penelitian menunjukan bahwa tidak terdapat pengaruh Modal Kerja, Pendidikan terhadap Pendapatan UMKM di sentra industri tas dan koper Tanggulangin .	Sama-sama meneliti tentang modal	Tidak meneliti tentang pendidikan dan teknologi serta pendapatan UMKM
Putri Kemala Dewi Lubis. Juli maharajni maha. (2021)	Pengaruh Mental dan Modal Berwirausaha Terhadap Minat Berwirausaha dengan Motivasi	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka disimpulkan sebagai berikut: Secara parsial	Sama-sama meneliti tentang mental dan modal berwirausaha	Tidak meneliti tentang Motivasi sebagai variabel intervening

	Sebagai Variabel Intervening Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Medan.	dan simultan menunjukkan bahwa variabel mental berwirausaha dan modal kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha.		
Bayu Ilham Pradana. Rini Safitri ( 2020 )	Pengaruh Motivasi Wirausaha dan Mental Wirausaha terhadap Minat Wirausaha.	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Motivasi wirausaha berpengaruh terhadap minat wirausaha pada mahasiswa Program Studi S1 Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Mental wirausaha berpengaruh terhadap	Sama –sama meneliti Motivasi Wirausaha dan Mental Wirausaha	Tidak meneliti tentang minat wirausaha

		minat wirausaha pada mahasiswa Program Studi S1 Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.		
Ni Luh Anggita Dewi. ( 2016 )	Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Kemampuan Mengelola Usaha Pada Peserta PMW UNDIKSHA Tahun 2015	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap kewirausahaan mempengaruhi kemampuan mengelola usaha.	Sama-sama meneliti tentang kemampuan Berwirausaha	Tidak meneliti tentang Sikap Kewirausahaan
Elys Sastika Tambunan. ( 2020 )	Pengaruh Modal usaha , Kemampuan Wirausaha , dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberhasilan UMKM Di Pasar Sunday Morning UGM.	Dari Hasil penelitian diperoleh hasil bahwa modal, kemampuan wirausaha dan strategi pemasaran berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keberhasilan UMKM di Pasar Tiban	Sama-sama meneliti tentang modal usaha dan kemampuan wirausaha	Tidak meneliti tentang strategi pemasaran

		Sunday Morning UGM Yogyakarta.		
Yusniar. (2017)	Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Peningkatan Keberhasilan Usaha Industri Kecil Batu Bata di Kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara	Dari Hasil Penelitian ,Secara simultan diperoleh nilai sig < $\alpha$ berarti bahwa variabel motivasi dan kemampuan usaha dapat mempengaruhi keberhasilan usaha pada usaha industri kecil batu bata di kecamatan Muara Batu dan Dewantara Kabupaten Aceh Utara.	Sama-sama meneliti tentang Motivasi dan Kemampuan Usaha	Tidak meneliti tentang peningkatan keberhasilan usaha

Sumber : Data primer yang telah diolah (2021)

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Motivasi Wirausaha

#### 2.2.1.1 Definisi Motivasi

Motivasi mempunyai kaitan yang erat dengan keinginan seseorang untuk mencapai sesuatu dengan lebih baik. Dalam melakukan suatu tindakan, seseorang tidak terlepas dari adanya motivasi atau dorongan yang berasal dari dalam diri seseorang maupun dari luar. Di dalam berwirausaha, motivasi merupakan hal penting yang harus diperhatikan. Menurut Widodo (2015: 187) motivasi adalah kekuatan yang ada dalam seseorang, yang

mendorong perilakunya untuk melakukan tindakan. Besarnya intensitas kekuatan dari dalam diri seseorang untuk melakukan suatu tugas atau mencapai sasaran memperlihatkan sejauh mana tingkat motivasinya. Buchari Alma (2013: 89) motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan atau implus. Motivasi seseorang tergantung pada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan yang sangat besarlah yang akan menentukan perilaku seseorang. Menurut Robbins dan Judge (2008:22) motivasi merupakan suatu proses yang dapat menciptakan intensitas, arah dan ketekunan seorang individu untuk mencapai tujuannya. Motivasi yang dimaksud yakni perubahan energi dalam diri inividu itu sendiri dan ditandai dengan timbulnya reaksi dan perasaan untuk mencapai tujuan tersebut. Menurut Kondalkar dalam (Hamali, 2016), mengartikan motivasi sebagai salah satu dalam yang membakat yang disebabkan oleh kebutuhan, keinginan, dan kemauan yang mendorong seseorang individu untuk menggunakan energy fisik dan mentalnya demi tercapainya tujuan-tujuan yang diinginkan.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa motivasi berkaitan erat dalam pemenuhan suatu kebutuhan serta pencapaian kebutuhan, sehingga apabila seseorang yang tidak tertarik ataupun tidak merasa menginginkan kebutuhan tersebut maka seseorang tersebut tidak akan melakukan satu hal apapun untuk pemenuhan kebutuhan tersebut. Sebaliknya jika seseorang tersebut melakukan sesuatu kegiatan untuk mencapai kebutuhan tersebut, dia akan merasa senang. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa antara tujuan, perbuatan dan kebutuhan berlangsung karena adanya dorongan yang terdapat dari dalam diri maupun dari luar. Motivasi timbul karena seseorang merasa membutuhkan kebutuhan tersebut, sehingga perbuatan tersebut mengarah kepada pencapaian tujuan. apabila tujuan yang telah ditetapkan telah tercapai maka ia akan merasa puas. Perbuatan yang telah menciptakan kepuasan diri terhadap suatu kebutuhan tersebut maka ia akan cenderung mengulangi perbuatan itu kembali, sehingga perbuatan itu timbul menjadi lebih kuat dan dapat mencapai tujuan sesuai dengan apa yang diinginkan. Hasibuan (2016) menerangkan mengenai tujuan dari motivasi, yaitu sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan moral dan kepuasan kerja;
- 2) Meningkatkan produktivitas;
- 3) Mempertahankan kestabilan;
- 4) Meningkatkan kedisiplinan;
- 5) Menciptakan suasana dan hubungan yang baik;

- 6) Meningkatkan kesejahteraan;
- 7) Mempertinggi rasa tanggung jawab terhadap tugas atau pekerjaannya;
- 8) Meningkatkan kinerja;
- 9) Meningkatkan loyalitas, kreativitas dan partisipasi.
- 10) Meningkatkan efisiensi penggunaan peralatan dan bahan.

### **2.2.1.2 Fungsi Motivasi**

Dalam melakukan suatu kegiatan, motivasi mempunyai fungsi yang sangat penting dalam hal ini dan motivasi ini yang nantinya akan mempengaruhi kekuatan dari kegiatan tersebut. Menurut Sardiman (2018:25), fungsi motivasi ada 3 yaitu:

- 1) Mendorong manusia untuk berbuat, jadi sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi. Motivasi dalam hal ini merupakan motor penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan.
- 2) Menentukan arah perbuatan, yakni ke arah tujuan yang hendak dicapai. Dengan demikian motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuan.
- 3) Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan yang serasi guna mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan-perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa dengan adanya usaha serta didasari oleh adanya motivasi, maka akan dapat melahirkan prestasi yang baik dan tujuan akan tercapai sesuai apa yang diinginkan oleh seseorang yang telah melakukan kegiatan tersebut. Maka motivasi memiliki fungsi sebagai pendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan dan mencapai prestasi. Penumbuhkembangan motivasi wirausaha menjanjikan harapan cerah bagi terciptanya sumber daya manusia yang mandiri dalam berfikir dan bertindak, mampu menerapkan ilmu yang dipahaminya untuk kesejahteraan diri dan masyarakatnya. Adanya jiwa entrepreneursangat diperlukan bagi pengembangan individu dalam mengarungi kehidupan disamping secara lebih luas lagi yaitu untuk mengembangkan kemandirian bangsa<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Abdulah, Sri Andayani, and Ni Made Ida Prstwi, 'Analisis Pemahaman Kewirausahaan (Keberhasilan Diri, Toleransi Akan Resiko Dan Kebebasan Dalam Bekerja) Terhadap Motivasi Mahasiswa Untuk Menjadi Entrepreneur', *Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis*, 2.2 (2019).

### 2.2.1.3 Jenis-Jenis Motivasi

Motivasi dapat dibedakan menjadi beberapa jenis. Motivasi dibagi menjadi 2 (dua) jenis menurut Suhardi (2013:178-179), yaitu motivasi intrinsik dan ekstrinsik sebagai berikut:

#### 1) Motivasi Intrinsik

Motivasi intrinsik ialah motivasi yang muncul dari dalam diri sendiri. Motivasi ini dapat timbul dengan sendirinya tanpa adanya pengaruh dari luar. Seseorang yang termotivasi dengan cara ini biasanya lebih mudah terdorong dalam mengambil tindakan. Mereka juga bisa memotivasi dirinya sendiri tanpa perlu bantuan atau dorongan motivasi dari orang lain (Suhardi,2013).

Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi intrinsik yaitu (Taufik, 2007):

- a. Kebutuhan (*Need*), seseorang melakukan aktivitas (kegiatan) karena adanya faktor-faktor kebutuhan baik biologis maupun psikologis.
- b. Harapan (*Expectancy*), seseorang dimotivasi oleh karena keberhasilan dan adanya harapan keberhasilan bersifat pemuasan diri seseorang, keberhasilan dan harga diri meningkat dan menggerakkan seseorang kearah pencapaian tujuan.
- c. Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keinginan pada suatu hal tanpa ada yang menyuruh.

#### 2) Motivasi Ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik adalah kebalikannya motivasi intrinsik, yaitu motivasi yang muncul karena pengaruh lingkungan luar. Motivasi ini menggunakan pemicu untuk membuat seseorang termotivasi. Pemicu ini bisa berupa uang, bonus, insentif, penghargaan, hadiah, gaji besar, jabatan, pujian dan sebagainya. Motivasi ekstrinsik memiliki kekuatan untuk mengubah kemauan seseorang. Seseorang bisa berubah pikiran dari yang tidak mau menjadi mau berbuat sesuatu karena motivasi ini (Suhardi, 2013).

Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi ekstrinsik adalah : (Taufik, 2007).

- a. Dorongan keluarga, merupakan salah satu faktor pendorong (*reinforcing factors*) yang dapat mempengaruhi perilaku individu dalam berperilaku.
- b. Lingkungan adalah tempat dimana seseorang tinggal. Lingkungan dapat mempengaruhi seseorang sehingga dapat termotivasi untuk

melakukan sesuatu. Selain keluarga, lingkungan juga mempunyai peran yang besar dalam memotivasi.

#### **2.2.1.4 Definisi Motivasi wirausaha**

Motivasi wirausaha tidak dibawa sejak lahir, melainkan suatu proses yang dilatih, dipelajari dan dikembangkan. Menurut Ratnawati & Kuswardani (2010) motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, berani mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi.

Menurut Leonardus Saiman (2009: 26) mengemukakan empat motivasi seseorang untuk berwirausaha, yaitu sebagai berikut:

- 1) Laba  
Dapat menentukan berapa laba yang dikehendaki, keuntungan yang diterima, dan berapa yang akan dibayarkan kepada pihak lain atau pegawainya.
- 2) Kebebasan  
Bebas mengatur waktu, bebas dari supervisor, bebas dari aturan yang menekan, dan bebas dari budaya organisasi/perusahaan.
- 3) Impian Personal  
Bebas mencapai standar hidup yang diharapkan, lepas dari rutinitas kerja yang berulang-ulang, karena harus mengikuti visi, misi, impian orang lain.
- 4) Kemandirian  
Memiliki rasa bangga, karena dapat mandiri dalam segala hal, seperti permodalan, mandiri dalam pengelolaan atau manajemen, mandiri dalam pengawasan, serta menjadi manajer terhadap dirinya sendiri.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa seseorang akan termotivasi untuk mendapatkan banya hal dengan berwirausaha. Selain karena memiliki peluang untuk mengendlaikan nasibnya sendiri, seseorang juga akan termotivasi untuk berwirausaha karena memiliki peluang-peluang untuk pengembangan usaha.

### 2.2.1.5 Teori Motivasi Berwirausaha

Abraham Maslow (1943;1970) dalam teori kebutuhannya mengemukakan bahwa pada dasarnya semua manusia memiliki kebutuhan pokok. Ia menunjukkannya dalam 5 tingkatan yang berbentuk piramid, orang memulai dorongan dari tingkatan terbawah. Lima tingkat kebutuhan itu dikenal dengan sebutan Hirarki Kebutuhan Maslow, dimulai dari kebutuhan biologis dasar sampai motif psikologis yang lebih kompleks; yang hanya akan penting setelah kebutuhan dasar terpenuhi. Kebutuhan pada suatu peringkat paling tidak harus terpenuhi sebagian sebelum kebutuhan pada peringkat berikutnya menjadi penentu tindakan yang penting;

- 1) Kebutuhan fisiologis atau *basic need* (rasa lapar, rasa haus, dan sebagainya).
- 2) Kebutuhan rasa aman *safety need* (merasa aman dan terlindung, jauh dari bahaya).
- 3) Kebutuhan sosial atau *social need* (berafiliasi dengan orang lain, diterima, memiliki).
- 4) Kebutuhan akan penghargaan atau *esteem need* (berprestasi, berkompeterensi, dan mendapatkan dukungan serta pengakuan).
- 5) Kebutuhan aktualisasi diri atau *self actualization* (kebutuhan kognitif: mengetahui, memahami, dan menjelajahi; kebutuhan estetik: keserasian, keteraturan, dan keindahan; kebutuhan aktualisasi diri: mendapatkan kepuasan diri dan menyadari potensinya).

Dalam hal ini, motivasi berperan sebagai kekuatan mental individu. Kebutuhan individu menjadi dasar seseorang dalam melakukan sesuatu hal. Tingkat kebutuhan yang lebih tinggi akan muncul ketika satu tingkat kebutuhan seseorang telah terpenuhi. Akan tetapi tingkat kebutuhan ini tidak harus terpenuhi 100%, hal ini terjadi karena walaupun kebutuhan dengan tingkatan yang lebih rendah belum tercapai maksimal, kebutuhan dengan tingkatan yang lebih tinggi akan muncul dengan sendirinya.

Clayton Alderfer (2004) mengetengahkan teori motivasi ERG yang didasarkan pada kebutuhan manusia akan keberadaan (*existence*), hubungan (*relatedness*), dan pertumbuhan (*growth*). Teori ini merupakan penyempurnaan dari teori kebutuhan yang dikemukakan oleh Maslow dan sedikit berbeda dengan teori Maslow. Disini alfender mengemukakan bahwa jika kebutuhan yang lebih tinggi tidak atau belum dapat dipenuhi maka manusia akan kembali pada gerak yang fleksibel dari pemenuhan kebutuhan dari waktu ke waktu dan dari situasi ke situasi.

Burrhus Frederic Skinner (1904- 1990) dalam teori penguatan dan modifikasi perilaku, menyatakan bahwa untuk memotivasi seseorang tidaklah perlu terlalu mengidentifikasi dan memahami kebutuhan (teori motivasi pemuasan) atau juga tidak perlu terlalu memahami bagaimana seseorang memilih perilaku guna memenuhi kebutuhan tersebut (teori motivasi proses). Apa yang perlu untuk dilakukan hanyalah memahami hubungan antara pemberian perilaku tertentu dan akibat-akibat yang ditimbulkannya, untuk kemudian merancang suatu kontijensi yang menguatkan perilaku yang diinginkan dan menghentikan perilaku yang tidak diinginkan.

Teori penguatan berpendapat bahwa orang-orang akan termotivasi untuk melakukan sesuatu dengan cara yang telah ditentukan sebelumnya melalui akibat-akibat dari suatu perilaku. Skinner menyatakan bahwa perilaku dapat dipelajari melalui pengalaman seseorang yang dapat berakibat positif maupun negatif dari suatu perilaku. Dalam teori penguatan yang menggunakan modifikasi perilaku, penerapan teori penguatan dilakukan agar pekerja melakukan apa yang pemberi perilaku ingin mereka lakukan.

#### **2.2.1.6 Faktor-Faktor Motivasi Berwirausaha**

Dalam berwirausaha terdapat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha seseorang. Chu dkk (2007) menemukan bahwa faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha meliputi:

- 1) Keinginan untuk mandiri
- 2) Keamanan keluarga
- 3) Pemenuhan kebutuhan diri
- 4) Pertumbuhan
- 5) Keuangan
- 6) Kesempatan untuk mendapat pengakuan.

#### **2.2.1.7 Indikator Motivasi Berwirausaha**

Adapun indikator-indikator motivasi berwirausaha dalam penelitian ini menurut David C. McClelland (2014) meliputi:

- 1) Kebutuhan akan prestasi (*N.Ach= Need for achievement*) yaitu bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Dapat dilihat dari inovatif, proaktif, agresif dalam bersaing, dan berani mengambil resiko.

- 2) Kebutuhan akan kekuasaan (*N.Pow=Need for power*) yaitu hasrat untuk mempengaruhi, mengontrol, dan menguasai orang lain.
- 3) Kebutuhan akan afiliasi (*N.Aff= Need for affiliation*) yaitu hasrat untuk diterima dan disukai oleh orang lain.

## **2.2.2 Mental Wirausaha**

### **2.2.2.1 Definisi Mental Wirausaha**

Di dalam berwirausaha, mental sangat berperan penting dalam mempengaruhi kemampuan seseorang untuk berwirausaha. Menurut Suryana (2015:55) Mental adalah hal-hal yang berkaitan dengan kejiwaan yang dapat mempengaruhi perilaku individu Manusia yang bermental wirausaha mempunyai kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidupnya. Mental wirausaha merupakan kekuatan tekad dan keberanian dalam melakukan sesuatu secara bertanggung jawab seperti keberanian menghadapi resiko, keberanian untuk menghadapi tantangan, keberanian untuk melakukan perubahan, dan keberanian untuk lebih unggul (Zimmerer, 2004). Sedangkan menurut Bukhori (2001: 248) mental berwirausaha yaitu sikap seseorang dalam berperilaku, manusia yang bermental wirausaha mempunyai kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidupnya. Manusia yang bersikap mental wirausaha memiliki sifat kejujuran dan tanggung jawab.

Dari beberapa pendapat diatas dapat di simpulkan bahwasannya mental wirausaha tercipta dari kekuatan tekad dan keberanian seseorang dalam melakukan sesuatu secara bertanggung jawab. Seorang wirausahawan tidak dapat memiliki mental yang asal-asalan atau mental yang standar seperti mental asal jadi, asal ada, asal untung serta asal terjual, melainkan seorang wirausahawan harus mempunyai mental yang unggul. Mental unggul wirausahawan maksudnya berarti, seseorang harus mempunyai pemikiran akan menjadi yang terdepan, terpendang, tersohor, dan terbaik, menjadi seseorang yang lebih berguna, lebih baik, lebih berkualitas serta lebih bernilai.

### **2.2.2.2 Karakteristik Mental Wirausaha**

Dalam mencapai sebuah kebutuhan dan tujuan hidup, diperlukan kemauan yang keras untuk membangun kepribadian seorang wirausahawan. Ketika seseorang ingin dapat mengatasi hambatan yang akan dijumpai

dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan tersebut, kunci keberhasilannya yakni terletak pada kemauan keras seseorang tersebut. Menurut Sunarso (2010) Terdapat enam kekuatan untuk membangun kepribadian yang kuat, yaitu :

- 1) Kemauan yang keras
- 2) Keyakinan kuat atas kekuatan sendiri
- 3) Kejujuran dan tanggung Jawab
- 4) Ketahanan fisik dan mental
- 5) Ketekunan dan keuletan untuk bekerja keras
- 6) Pemikiran yang konstruktif dan kreatif.

Setiap orang yang ingin maju harus memiliki keyakinan yang kuat atas kekuatan sendiri. Keyakinan ini akan membuktikan gairah semangat bekerja untuk mencapai tujuan hidup. Untuk menumbuhkan keyakinan yang kuat maka seseorang perlu melihat hal-hal sebagai berikut :

- 1) Mampu mengenali dirinya sendiri sebagai makhluk yang memiliki kelemahan dan kekuatan.
- 2) Percaya terhadap diri sendiri bahwa dirinya memiliki potensi.
- 3) Mengetahui dengan jelas tujuan-tujuan dan kebutuhannya sehingga dapat memulai suatu perbuatan di mana, bagaimana serta kapan ia dapat mencapai atau memenuhinya.

### **2.2.2.3 Indikator Mental Wirausaha**

Seseorang yang mempunyai mental wirausaha memiliki sifat tanggung jawab dan kejujuran. Adapun indikator mental wirausaha menurut (Zimmerer dalam Setiadi, 2010) adalah sebagai berikut:

- 1) Berkemauan keras atau ambisius.
- 2) Kerja keras
- 3) Kejujuran
- 4) Tanggung jawab
- 5) Disiplin diri sendiri
- 6) Kesabaran
- 7) Pemikiran kreatif

## 2.2.3 Modal Usaha

### 2.2.3.1 Definisi Modal Usaha

Dalam menjalankan usaha berdagang, modal menjadi salah satu faktor utamanya serta mempunyai peranan yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar. Hal ini disebabkan karena modal merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk mengelola dan membiayai usaha dagangan setiap bulan/setiap hari. Di mana di dalamnya terdapat ongkos untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu output tertentu atau opportunity cost dan untuk menggunakan input yang tersedia (Pradipta, 2014: 60). Ketersediaan bahan baku lokal bagi industri kecil dan menengah merupakan keunggulan tersendiri yang dapat memungkinkan suatu usaha dapat beroperasi secara efisien<sup>2</sup>. Pada sisi lain modal kerja yang di butuhkan relatif kecil sehingga memberi peluang kepada masyarakat yang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mendirikan unit-unit usaha dengan kadar kecanggihan teknik produksi yang terjangkau (Kurniawan, 2011). Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama dengan faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan jasa baru. Menurut Munawir (2014:19) mengatakan bahwa modal adalah hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditujukan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya”. Modal merupakan semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output (Hentiani, 2011). Revathy et al. (2016) dan Khalaf (2013), menyatakan modal yang merupakan salah satu faktor produksi akan menentukan produktivitas perusahaan yang berdampak terhadap pendapatan.

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwasannya modal merupakan sejumlah uang yang digunakan oleh seorang wirausahawan pada saat memulai usahanya untuk membeli barang yang akan dijual dalam bentuk rupiah.

---

<sup>2</sup> Hadi Noviono and Dyah Pelitawati, 'Pengaruh Modal Kerja, Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Sentra Industri Tas Dan Koper Tanggulangin', *Journal of Chemical Information and Modeling*, 8.9 (2017), 1–58.

### 2.2.3.2 Macam-Macam Modal Usaha

Adapun Macam-Macam Modal yaitu sebagai berikut :

- 1) Modal Sendiri Menurut Mardiyatmo (2018:23) “Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya”.

Kelebihan modal sendiri adalah:

- a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
- b) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- c) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
- d) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri adalah:

- a) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
  - b) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
  - c) Kurang motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.
- 2) Modal Asing (Pinjaman) Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:
    - a) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun pemerintah atau 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 non keuangan.

Kelebihan modal pinjaman adalah:

- a) Jumlahnya tidak terbatas Artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber, selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah.
  - b) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman.
  - c) Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung.
  - d) Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar
- 3) Modal Patungan Menurut Kasmir (2016:54), Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang yang berperan sebagai mitra usaha

### **2.2.3.3 Indikator Modal Usaha**

Berikut indikator modal usaha menurut Nugraha (2011):

- 1) Struktur permodalan : modal sendiri dan modal pinjaman
- 2) Pemanfaatan modal tambahan
- 3) Hambatan dalam mengakses modal eksternal
- 4) Keadaan usaha setelah menambahkan modal

### **2.2.4 Kemampuan Berwirausaha**

#### **2.2.4.1 Definisi Kemampuan Berwirausaha**

Kemampuan berasal dari kata mampu yang berarti kuasa (bisa, sanggup) melakukan sesuatu, sedangkan kemampuan berarti kesanggupan, kecakapan, kekuatan (Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2009:552-553). Seseorang dikatakan mampu apabila ia bisa atau sanggup

melakukan sesuatu yang harus dilakukan. Kemampuan yang harus dimiliki oleh wirausaha yaitu: (Yuyun Wirasasmita, 1994)

- 1) *Self knowledge*, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuninya.
- 2) *Imagination*, yaitu memiliki imajinasi, ide, dan perspektif serta tidak mengandalkan sukses masa lalu.
- 3) *Practical knowledge*, yaitu memiliki pengetahuan praktis, misalnya pengetahuan teknik, desain, prosesing, pembukuan, administrasi, dan pemasaran.
- 4) *Search skill*, yaitu kemampuan menemukan, berkreasi, dan berimajinasi.
- 5) *Forseight*, yaitu berpandangan jauh ke depan.
- 6) *Computation skill*, yaitu kemampuan berhitung dan meprediksi keadaan masa yang akan datang.
- 7) *Communication skill*, yaitu kemampuan untuk berkomunikasi, bergaul, dan berhubungan dengan orang lain.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwasannya kemampuan berwirausaha memiliki fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengombinasikan kerja keras, inovasi, kreativitas serta mempunyai keberanian dalam menghadapi resiko untuk mendapatkan peluang. Ketika seorang individu memiliki kapasitas untuk mengerjakan tugas dalam suatu pekerjaan menjadi tepat guna, maka dapat dikatakan bahwa seorang individu tersebut mempunyai kemampuan dalam berwirausaha.

#### **2.2.4.2 Jenis Kemampuan Berwirausaha**

Ketika seorang individu ingin menjadi wirausahawan, seorang individu tersebut harus memiliki beberapa kemampuan. Dalam menjalankan usahanya kemampuan berwirausaha berperan penting serta diperlukan jika seorang individu ingin menjadi wirausahawan. Berikut adalah jenis kemampuan yang diperlukan oleh seorang wirausahawan menurut Ari Wirlianto (2010, Kompas):

- 1) Kemampuan mengatasi masalah mental diri (*emotional attachment*) dan kecerdasan spiritual (*spiritual quotient*).
- 2) Kemampuan menarik sisi positif dan hikmahnya.
- 3) Kemampuan merumuskan visi dan misi serta tujuan usaha.
- 4) Kemampuan memotivasi diri.
- 5) Kemampuan berinovasi.
- 6) Kemampuan untuk mengatur waktu kerja.

Dengan adanya kemampuan-kemampuan tersebut, dapat dilihat bahwasannya kemampuan berwirausaha yang dimiliki seorang individu dapat memberikan salah satu jalan keluar untuk mencapai keberhasilan dalam berwirausaha.

#### **2.2.4.3 Indikator Kemampuan Berwirausaha**

Indikator kemampuan berwirausaha dapat dilihat sebagai berikut (Yyun Wirasasmita, 1994):

1) *Self knowledge*

Yaitu memiliki kemampuan mengetahui tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuni.

2) *Imagination*

Yaitu memiliki imajinasi, ide dan perspektif serta tidak mengandalkan sukses di masa lalu.

3) *Practical knowledge*

Yaitu memiliki pengetahuan praktis misalnya pengetahuan teknik, pengetahuan desain, prosesing, pembukuan, administrasi dan pemasaran.

4) *Search skill*

Yaitu kemampuan untuk menemukan, berkreasi, dan berimajinasi.

5) *Forseight*

Yaitu berpandangan jauh kedepan.

6) *Computation skill*

Yaitu kemampuan berhitung dan kemampuan memprediksi keadaan masa yang akan datang.

7) *Communication skill*

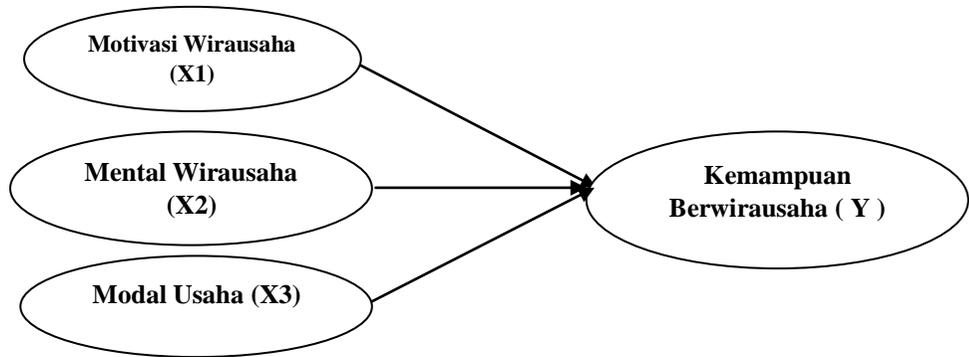
Yaitu kemampuan untuk berkomunikasi, bergaul dan berhubungan dengan orang lain.

### **2.3 Kerangka Berpikir**

Berdasarkan landasan teori dan menurut penelitian terdahulu, dapat disusun kerangka pemikiran pada penelitian ini. Model yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari 3 variabel independen, variabel tersebut adalah Motivasi Wirausaha, Mental Wirausaha dan Modal Usaha. Kemudian terdapat satu variabel dependen yaitu adalah Kemampuan Berwirausaha. Dengan memperhatikan hubungan antara variable dalam

penelitian sebagaimana diuraikan di atas, maka kerangka pemikiran dirumuskan pada Gambar 2.3

**Gambar 2.1** Kerangka Pemikiran Penelitian



*sumber* : Data primer yang telah diolah penulis (2021)

## 2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara dari permasalahan yang diteliti. Hipotesis yang diperoleh berdasarkan dari rumusan masalah, landasan teori, dan penelitian terdahulu yang sebelumnya telah diuraikan, maka dapat diambil Hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1** : Motivasi Wirausaha berpengaruh terhadap Kemampuan Berwirausaha pelaku UKM Tahu Kuning di Kota Kediri.
- H2** : Mental Wirausaha berpengaruh terhadap Kemampuan Berwirausaha pelaku UKM Tahu Kuning di Kota Kediri.
- H3** : Modal Usaha berpengaruh terhadap Kemampuan Berwirausaha pelaku UKM Tahu Kuning di Kota Kediri.

## 2.5 Definisi Konsep dan Definisi Operasional

### 2.5.1 Definisi Konsep

Definisi konsep adalah serangkaian makna dari sebuah pernyataan, ide atau gagasan yang memiliki kompatibilitas dan rasionalitas dari objek atau peristiwa, sehingga memudahkan peneliti dalam proses pengoperasian saat di lapangan. Dalam penelitian ini variabel yang akan dianalisis diantaranya Motivasi Wirausaha, Mental Wirausaha, Modal Usaha dan Kemampuan Berwirausaha. Berikut penjelasannya :

A. Motivasi Wirausaha

Menurut Ratnawati & Kuswardani (2010) motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, berani mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi.

B. Mental Wirausaha

Mental wirausaha merupakan kekuatan tekad dan keberanian dalam melakukan sesuatu secara bertanggung jawab seperti keberanian menghadapi resiko, keberanian untuk menghadapi tantangan, keberanian untuk melakukan perubahan, dan keberanian untuk lebih unggul (Zimmerer, 2004).

C. Modal Usaha

Revathy et al. (2016) dan Khalaf (2013), menyatakan modal yang merupakan salah satu faktor produksi akan menentukan produktivitas perusahaan yang berdampak terhadap pendapatan.

D. Kemampuan Berwirausaha

Kemampuan berasal dari kata mampu yang berarti kuasa (bisa, sanggup) melakukan sesuatu, sedangkan kemampuan berarti kesanggupan, kecakapan, kekuatan (Tim Penyusun Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2009:552-553).

## 2.5.2 Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan suatu nilai atau sifat dari suatu objek yang dapat diukur untuk dapat dijadikan sebagai parameter dalam menentukan keberhasilan suatu objek. Dalam penelitian ini terdapat lima variabel yang menjadi parameter, diantaranya :

A. Motivasi Wirausaha

Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut David C. McClelland (2014):

- 1) Kebutuhan akan prestasi (*N.Ach= Need for achievement*) bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Dapat dilihat dari inovatif, proaktif, agresif dalam bersaing, dan berani mengambil resiko.
- 2) Kebutuhan akan kekuasaan (*N.Pow=Need for power*) yaitu hasrat untuk mempengaruhi, mengontrol, dan menguasai orang lain.
- 3) Kebutuhan akan afiliasi (*N.Aff= Need for affiliation*) hasrat untuk diterima dan disukai oleh orang lain.

## B. Mental Wirausaha

Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut (Zimmerer dalam Setiadi, 2010):

- 1) Berkemauan keras atau ambisius.
- 2) Kerja keras
- 3) Kejujuran
- 4) Tanggung jawab
- 5) Disiplin diri sendiri
- 6) Kesabaran
- 7) Pemikiran kreatif

## C. Modal Usaha

Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut Ardi Nugraha (2011):

- 1) Struktur permodalan : modal sendiri dan modal pinjaman.
- 2) Pemanfaatan modal tambahan.
- 3) Hambatan dalam mengakses modal eksternal.
- 4) Keadaan usaha setelah menambahkan modal.

## D. Kemampuan Berwirausaha

Adapun indikator kemampuan berwirausaha dapat dilihat sebagai berikut (Yuyun Wirasmita, 1994):

- 1) *Self knowledge* (pengetahuan usaha )
- 2) *Imagination* (imajinasi)
- 3) *Practical knowledge* (pengetahuan praktis)
- 4) *Search skill* (skill menemukan)
- 5) *Forseight* (berpandangan kedepan)
- 6) *Computation skill* (kemampuan memprediksi)
- 7) *Communication skill* (kemampuan berkomunikasi)