



KEWIRAUSAHAAN I



UNIVERSITAS INABA

Modul 4

MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN

Fanji Wijaya, S.Kom., M.M.



BAB 4

MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN

Sub CPMK: Mahasiswa dapat membangun motivasi dan kepercayaan diri dalam berwirausaha

1. MOTIVASI WIRAUSAHA

Kewirausahaan dilihat dari sudut pandang manajemen dan organisasi usaha bisnis melibatkan sekumpulan orang yang bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Agar kerja sama tersebut berjalan baik, semua unsur dalam organisasi, terutama sumber daya manusia harus dapat terlibat secara aktif dan memiliki dorongan untuk bersama-sama mencapai tujuan. Pimpinan dalam hal ini berperan penting untuk menggerakkan bawahan termasuk juga dirinya.

Agar sumber daya manusia dapat digerakkan dalam rangka mencapai tujuan organisasi, perlu dipahami motivasi mereka dalam bekerja.

Motivasi dipahami sebagai keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan. Motivasi menerangkan cara orang-orang berperilaku seperti yang mereka lakukan. Semakin wirausahawan mengerti perilaku anggota organisasi, semakin mampu mereka memengaruhi perilaku tersebut dan membuatnya lebih konsisten dengan pencapaian tujuan organisasional. Karena produktivitas dalam semua organisasi adalah hasil perilaku anggota organisasi, memengaruhi perilaku ini adalah kunci bagi wirausahawan untuk meningkatkan produktivitas

Semakin banyaknya angka pengangguran dijamin sekarang, memaksa seseorang untuk bisa lebih kreatif dalam memenuhi kebutuhannya. Salah satu langkah aman untuk terhindar dari pengangguran atau pemecatan kerja saat ini adalah dengan berwirausaha. Tetapi tidak mudah untuk mendorong seseorang untuk mau berkecimpung di dunia wirausaha, Banyak

sekali penyebab ketakutan tersebut, seperti: ketakutan akan kerugian, ragu dalam memulai usaha, dan penyebab yang paling sering ditemui adalah kurangnya motivasi untuk berwirausaha.

Motivasi menjadi kunci yang akan membuka potensi manusia. Tanpa motivasi, sedahsyat apapun potensi yang dimiliki tidak mampu untuk merubah menjadi kemampuan yang maha dahsyat. Motivasi usaha merupakan salah satu pendorong tumbuh kembangnya jiwa wirausaha seseorang. Kesuksesan seseorang seringkali disertai dengan motivasinya yang kuat dalam menjalankan setiap usaha yang dijalaninya.

Motivasi adalah suatu dorongan yang mampu mengubah seseorang wirausaha kearah yang lebih pertumbuhan, perkembangan dan kemapanan. Sumber Motivasi ada 2 macam yaitu:

1. Dari dalam diri seorang wirausaha

Training Anthony Robbins membuktikan kemampuan pola pikir dan jiwa yang maksimal mampu meningkatkan kemampuan dan kekuatan orang dalam menghadapi segala macam situasi termasuk keadaan yang mengancam jiwanya. Inner Voice yang kuat akan mempengaruhi pola pikir. selanjutnya pola pikir akan membangkitkan sugesti positif atas keadaan negative yang ada didepan mata.

2. Dari lingkungan wirausaha

Motivasi yang sangat efektif adalah mencermati perilaku pengusaha sukses dan pengusaha yang gagal. Mengambil kiat sukses dari pengusaha sukses, dan mengingat pelajaran dari pengusaha gagal untuk menimbulkan kemampuan dan dorongan dalam diri kita untuk menjadi wirausaha yang sukses.

Adapun kebutuhan kebutuhan pekerja yang berhubungan dengan motivasi adalah sebagai berikut :

1. Kebutuhan Fisiologis misalnya makan, pakaian, minum, istirahat, tidur dan lain sebagainya

2. Kebutuhan akan rasa aman, bebas dari ancaman baik fisik maupun psikis
3. Kebutuhan akan penghargaan (Penghargaan akan kemampuan, Kompetensi dan Percaya diri)
4. Kebutuhan untuk aktualisasi diri (mengembangkan potensi - potensinya semaksimal mungkin)

Salah satu motivasi yang paling dibutuhkan pelaku usaha adalah keinginannya untuk terus belajar dan menambah keterampilan. Seperti kita ketahui bersama, motivasi belajar menjadi modal awal bagi para pengusaha untuk mengembangkan raksasa bisnisnya. Karena itu, belajarlah dari orang-orang sukses di sekitar Anda, belajarlah dari kegagalan yang pernah Anda alami, dan belajarlah dari sumber ilmu yang tersedia di seluruh belahan dunia.

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Usaha adalah Kondisi lingkungan seperti sistem hukum, industri, pasar modal dan kondisi ekonomi nasional mempengaruhi wirausaha, tetapi motivasi wirausahawan akan mengarahkan tindakan wirausaha pada kondisi lingkungan yang berbeda.

Tetapi alangkah lebih baik menumbuhkan motivasi di dalam diri sendiri, Metode paksaan sangat tepat dilaksanakan oleh mentor/coach kepada orang yang ingin maju tetapi tidak menyadari potensi raksasa di dalam dirinya.

Dengan adanya motivasi kita mempunyai dorongan untuk berbuat, melakukan sesuatu yang kita inginkan. Motivasi dalam berwirausaha memang sangat diperlukan guna menjalankan suatu usaha memajukannya.

Dengan adanya motivasi yang berasal dari dalam diri kita, kita akan dengan mudah menjalankan apapun karena motivasi merupakan modal awal yang harus dimiliki dan dikembangkan oleh seorang wirausahawan. Tanpa adanya motivasi mustahil suatu usaha dapat berjalan sendiri tanpa ada yang menggerakkannya.

2. Fungsi Motivasi

Setiap wirausaha memiliki motivasi, meskipun dalam bentuk yang berbeda. Motivasi dapat diartikan sebagai sumber penggerak bagi setiap wirausahawan untuk melakukan tindakan agar tujuan dan harapan dapat Tercapai. Wirausahawan sebagai subjek dalam pembahasan ini, diharapkan memiliki motivasi yang tinggi dalam menyelesaikan setiap tanggung Jawabnya. Sardiman (1990) mengemukakan, pada prinsipnya motivasi mempunyai tiga fungsi dalam kehidupan manusia, yaitu:

- a. Mendorong manusia untuk berbuat, dalam arti motivasi penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan oleh wirausahawan;
- b. Berfungsi sebagai penentu arah perbuatan Dengan demikian, motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuannya;
- c. Menyeleksi perbuatan-perbuatan yang harus dikerjakan yang serasi untuk mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut

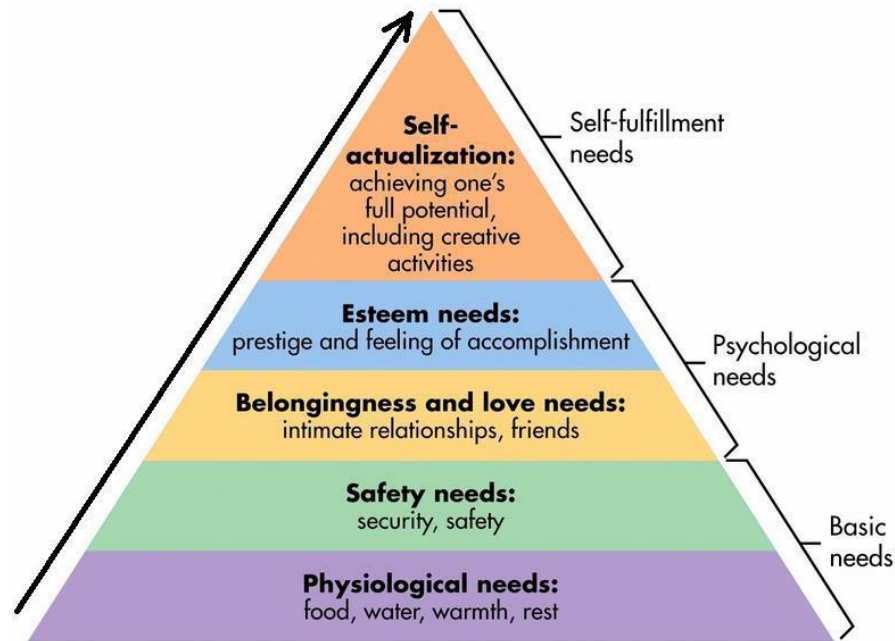
3. Teori Motivasi

Motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah dorongan, kebutuhan, keinginan, dorongan atau impuls. Motivasi tergantung kepada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan terbesar lah yang akan menentukan perilaku seseorang. Motif yang kuat mungkin saja berkurang apabila telah mencapai kepuasan atau mengalami kegagalan (Alma, 2014). Terdapat beberapa teori motivasi yang memiliki sudut pandang berbeda, antara lain:

1. Hirarki Kebutuhan Maslow

Merupakan teori motivasi yang paling populer. Maslow membuat urutan kebutuhan manusia, dengan asumsi bahwa kebutuhan seseorang tergantung dari apa yang telah dipunyainya, dan kebutuhan merupakan

hirarki berdasar kepentingannya. Hirarki tersebut terbagi menjadi 5 tingkatan dalam gambar hirarki kebutuhan Maslow (Alma, 2014), yaitu:



1. Kebutuhan fisiologis : makanan, udara, istirahat, sex, rumah, dan fungsi-fungsi tubuh lainnya dan perlindungan dari unsur-unsur itu
2. Kebutuhan keamanan : bebas dari rasa takut, perlindungan terhadap bahaya, ancaman dan kemiskinan
3. Kebutuhan sosial : afiliasi, asosiasi, diterima dalam persahabatan, kasih sayang
4. Kebutuhan penghargaan : prestasi tinggi, kompetensi, kreativitas, dan kemandirian pribadi
5. Kebutuhan perwujudan diri : prestasi tinggi, eksistensi dalam bidang yang digeluti atau peran yang dilakukan

Bila 1 kebutuhan sudah terpenuhi, maka akan muncul tingkat kebutuhan yang lebih tinggi. Kebutuhan yang lebih rendah tidak harus terpenuhi secara total, bisa saja setelah sebagian kebutuhan terpenuhi kebutuhan di atasnya muncul.

2. Teori Motivasi Hawthorne

Merupakan hasil penelitian Elton Mayo di Hawthorne Illinois, Western electronic Coy yang dimulai pada tahun 1924. Hasil penelitian menemukan bahwa untuk meningkatkan prestasi kerja karyawan, perlu adanya faktor human relation. Jika karyawan mendapat perlakuan khusus secara pribadi maka produktivitasnya akan meningkat. Dapat disimpulkan bahwa hubungan personal ataupun penghargaan terhadap pribadi maupun kelompok akan berpengaruh terhadap motivasi kerja seseorang. Oleh karena itu perhatian, penghargaan dan hubungan personal yang dibina oleh seorang wirausaha kepada anak buah maupun rekan kerjanya.

3. Teori X dan Y Mc.Gregor

Teori X mengasumsikan bahwa kebanyakan orang lebih suka dipimpin, tidak punya tanggungjawab dan ingin selamat saja. Mereka dimotivasi oleh uang, keuntungan dan ancaman hukuman. Manajer yang menganut teori x akan menganut system pengawasan dan disiplin yang ketat terhadap para pekerja.

Teori Y mengasumsikan bahwa seseorang menjadi malas bukan karena bakat atau bawaan sejak lahir. Semua orang sebenarnya bersifat kreatif. Tugas pimpinan untuk merangsang dan membangkitkan kreativitas karyawannya.

Teori X dan Y dapat membantu memetakan kecenderungan orang. Misalnya seseorang yang sebetulnya menganut teori Y, tapi ketika ia menjadi pemimpin ia perlu juga melakukan pendekatan sesuai teori X, misalnya dalam mengawasi para pekerja.

4. Teori pola A dan pola B Arygyris

Teori pola A beranggapan bahwa orang atau individu tidak punya perasaan, tidak terbuka, suka menolak eksperimen dan tidak mau menolong

orang lain. Teori pola B beranggapan bahwa setiap orang memiliki perasaan, punya tenggang rasa, bersifat terbuka, mau melakukan eksperimen dan mau menolong orang lain. Agryrys menyatakan meskipun pola A serupa dengan teori X dan pola B serupa dengan teori Y, sebenarnya tidak selalu demikian. Dalam keadaan tertentu pola A bisa berhubungan dengan teori Y dan pola B bisa berhubungan dengan teori X. Kombinasi XA, XB, atau YA dan YB bisa saja terjadi.

5. Teori Hygiene Herzberg

Merupakan hasil studi Herzberg di Pittsburgh. Herzbergh menginterview insinyur dan akuntan tentang hal-hal apa saja yang menyenangkan dan tidak menyenangkan dalam pekerjaan. Dari penelitian ini ditemukan ada 2 kategori yang mempengaruhi perilaku. Kategori pertama disebut faktor hygiene, yaitu faktor lingkungan yang mempengaruhi ketidakpuasan dalam melakukan pekerjaan. Rincian faktor hygiene antara lain:

1. Administrasi dan kebijaksanaan
2. Supervise
3. Kondisi kerja
4. Hubungan interpersonal
5. Uang, status, security

Kategori kedua disebut dengan faktor motivator, yaitu hal-hal yang memotivasi orang untuk bekerja. Hal-hal yang termasuk faktor motivator antara lain:

1. Prestasi
2. Penghargaan
3. Tantangan pekerjaan
4. Bertambah tanggungjawab
5. Ada kemungkinan pengembangan diri

6. Teori Motivasi Model Porter dan Lawyer

Penampilan sesungguhnya dari suatu pekerjaan ditentukan oleh upaya yang dicurahkan serta dipengaruhi oleh kemampuan untuk melaksanakan dan persepsinya tentang tugas. Penampilan, sebaiknya dilihat dari imbalan intrinsik (misalnya rasa keberhasilan dan aktualisasi diri) dan imbalan ekstrinsik (seperti kondisi kerja dan status). Setelah imbalan dianggap seimbang, maka terjadilah kepuasan. Model motivasi Porter dan Lawyer ini lebih kompleks dari teori motivasi lainnya tetapi jelas memberi gambaran yang lebih lengkap dari sistem motivasi. Dalam organisasi bisnis, para wirausahawan harus menilai struktur imbalan dengan hati-hati melalui perencanaan yang teliti, dan uraian yang jelas tentang tugas-tugas.

7. Teori Prestasi Mc Clelland

Pada dasarnya motivasi seseorang ditentukan oleh tiga kebutuhan:

1. Kebutuhan akan kekuasaan (*need for power*)
2. Kebutuhan akan afiliasi (*need for affiliation*)
3. Kebutuhan akan keberhasilan (*need for achievement*)

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

Ciri lain dari *need for achievement* adalah kesediaannya untuk memikul tanggungjawab sebagai konsekuensi usahanya, berani mengambil resiko yang sudah diperhitungkan, kesediaannya untuk mencari informasi,

untuk mengukur kemajuannya, dan menginginkan kepuasan dari apa yang telah dikerjakannya.

Mc Clelland juga memperkenalkan konsep tentang kompetensi, yang kemudian menjadi dasar munculnya konsep pengembangan sumberdaya manusia berbasis kompetensi (competency Based Human Resources Development). Menurutnya kompetensi terdiri dari 6 elemen yakni keterampilan (skills), pengetahuan (knowledge), peran social (social roles), citra diri (self image), sifat (traits) dan motif (motives).

8. Teori Z ,Ouchi

William G. Ouchi (1982) dalam Alma (2014) meneliti rahasia kesuksesan yang dinikmati oleh perusahaan Jepang. Penelitian ini menemukan bahwa produktivitas dan kepercayaan saling bergandengan. Ouchi kemudian memberikan gambaran organisasi tipe-Z, sebagai berikut:

1. Mengharapkan pekerja akan bekerja seumur hidup di perusahaan tersebut
2. Bekerja dengan penuh rasa intim, seperti sebuah clan (paguyuban)
3. Penuh dengan system informasi mutakhir
4. Keputusan diambil secara kolektif
5. Tidak menetapkan laba sebagai tujuan akhir, laba dipandang sebagai imbalan terhadap perusahaan yang telah melayani konsumen dengan baik dan benar, yang telah memberi hidup yang layak pada karyawannya, dan cukup bertanggungjawab sebagai warga
6. Menganut sifat egalitarian

Teori-teori motivasi di atas dapat membantu seorang wirausaha mengembangkan strategi untuk meningkatkan motivasi baik untuk diri sendiri maupun orang lain (terutama apabila dalam usaha yang dilakukan terdapat karyawan/anak buah). Seseorang yang belum memulai usahanya dan baru akan memulai berwirausaha, bisa mempelajari beragam teori mengenai

motivasi namun yang lebih penting adalah menumbuhkan motivasi dalam diri untuk berwirausaha.

9. PROSES KEWIRAUSAHAAN

Tahap-tahap Kewirausahaan Secara umum tahap-tahap melakukan wirausaha:

1. Tahap memulai, tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan franchising. Juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri / manufaktur / produksi atau jasa.
2. Tahap melaksanakan usaha atau diringkas dengan tahap "jalan", tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek : pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil resiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.
3. Mempertahankan usaha, tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi
4. Mengembangkan usaha, tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

Menurut Carol Noore yang dikutip oleh Bygrave (1996), proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan.

Faktor-faktor tersebut membentuk locus of control, kreativitas, keinovasian, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti locus of control, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi diantaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi dan keluarga (Suryana, 2010).

Secara ringkas, model proses kewirausahaan mencakup tahap-tahap berikut (Alma, 2014) :

1. proses inovasi
2. proses pemicu
3. proses pelaksanaan
4. proses pertumbuhan

Sedangkan proses wirausaha menurut Kuncoro (2008) terbagi menjadi tiga bagian, yaitu :

1. Tahap imitasi dan duplikasi (imitating & duplicating)
2. Tahap duplikasi dan pengembangan (Duplicating & Developing)
3. Tahap menciptakan sendiri produk yang berbeda (Creating new and different)

10. SUKA DUKA WIRAUSAHA

Suka dan duka dalam hal ini adalah keuntungan dan kerugian menjadi seorang wirausahawan yang biasa dirasakan (Herlinawati, E. 2018), keuntungan yang didapat diantaranya :

1. Otonomi, Pengelolaan yang 'merdeka' membuat wirausahawan menjadi seorang 'boss' yang penuh kepuasan

2. Tantangan awal dan motif berprestasi, merupakan pendorong yang baik dan berpeluan untuk mengembangkan konsep usaha yang menghasilkan keuntungan.
3. Kontrol finansial, bebas dalam mengelola keuangan dan merasa sebagai kekayaan milik sendiri yang dapat diaturnya

Adapun kerugian atau duka yang dirasakan oleh seorang wirausahawan antara lain :

1. Pengorbanan personal, pada awalnya wirausaha harus bekerja dalam waktu lama dan sibuk, sedikit waktu untuk keluarganya dan relaksasi
2. Beban tanggung jawab, wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personal. Maupun pengadaan dan pelatihan.
3. Margin keuntungan yang kecil dan kemungkinan gagal. Wirausaha yang menggunakan modal sendiri, maka profit margin yang diperoleh relatif kecil dan ada kemungkinan gagal

11. KIAM – KIAM BERWIRAUSAHA

Berdasarkan analisis pustaka terkait kewirausahaan, diketahui bahwa aspek - aspek yang perlu diperhatikan dalam melakukan wirausaha adalah:

1. mencari peluang usaha baru : lama usaha dilakukan, dan jenis usaha yang pernah dilakukan
2. pembiayaan : pendanaan – jumlah dan sumber-sumber dana
3. SDM : tenaga kerja yang dipergunakan
4. kepemilikan : peran-peran dalam pelaksanaan usaha
5. organisasi : pembagian kerja diantara tenaga kerja yang dimiliki
6. kepemimpinan : kejujuran, agama, tujuan jangka panjang, proses manajerial (POAC)
7. Pemasaran : lokasi dan tempat usaha

Delapan anak tangga menuju puncak karir berwirausaha (Alma, 106 – 109), terdiri

atas :

1. mau kerja keras (capacity for hard work)
2. bekerjasama dengan orang lain (getting things done with and through people)
3. penampilan yang baik (good appearance)
4. yakin (self confidence)
5. pandai membuat keputusan (making sound decision)
6. mau menambah ilmu pengetahuan (college education)
7. ambisi untuk maju (ambition drive)
8. pandai berkomunikasi (ability to communicate)

Kompetensi perlu dimiliki oleh wirausahawan seperti halnya profesi lain dalam kehidupan, kompetensi ini mendukungnya ke arah kesuksesan. Dun & Bradstreet business Credit Service (1993 : 1) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki, yaitu :

1. knowing your business, yaitu mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain, seorang wirausahawan harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan.
2. knowing the basic business management, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengenalkan
3. perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan semua sumberdaya perusahaan secara efektif dan efisien.

4. having the proper attitude, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.
5. having adequate capital, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya bentuk materi tetapi juga rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu, cukup uang, cukup tenaga, tempat dan mental.
6. managing finances effectively, yaitu memiliki kemampuan / mengelola keuangan, secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, dan mengendalikannya secara akurat.
7. managing time efficiently, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya. managing people, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan / memotivasi, dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan.
8. statisfying customer by providing high quality product, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.
9. knowing Hozu to Compete, yaitu mengetahui strategi / cara bersaing. Wirausaha harus dapat mengungkap kekuatan (strength), kelemahan (weaks), peluang (opportunity), dan ancaman (threat), dirinya dan pesaing. Dia harus menggunakan analisis SWOT sebaik terhadap dirinya dan terhadap pesaing.
10. copying with regulation and paper work, yaitu membuat aturan / pedoman yang jelas tersurat, tidak tersirat.

12. Kunci sukses untuk berhasil menjadi wirausahawan

Salah satu kunci sukses untuk berhasil menjadi wirausahawan adalah motivasi yang kuat untuk berwirausaha. Motivasi untuk menjadi seseorang yang berguna bagi diri sendiri, keluarga, dan masyarakatnya melalui pencapaian prestasi kerja sebagai seorang wirausahawan. Apabila seseorang memiliki keyakinan bahwa bisnis yang (akan) digelutinya itu sangat bermakna bagi hidupnya, ia akan berjuang lebih keras untuk sukses.

Berkaitan dengan motivasi untuk berwirausaha, setidaknya terdapat enam “tingkat” motivasi berwirausaha yang masing-masing memiliki indikator kesuksesan yang berbeda-beda, yaitu:

- a. motivasi *materiel*, mencari nafkah untuk memperoleh pendapatan atau kekayaan;
- b. motivasi *rasional-intelektual*, mengenali peluang dan potensialitas pasar, menggagas produk atau jasa untuk meresponsnya;
- c. motivasi *emosional-ekosistemis*, menciptakan nilai tambah serta memelihara kelestarian sumber daya lingkungan;
- d. motivasi *emosional-sosial*, menjalin hubungan dengan atau melayani kebutuhan sesama manusia;
- e. motivasi *emosional-intrapersonal* (psiko-personal), aktualisasi jati diri dan/atau potensipotensi diri dalam wujud suatu produk atau jasa yang layak pasar
- f. motivasi spiritual, mewujudkan dan menyebarkan nilai-nilai transcendental, memaknainya sebagai modus beribadah kepada Tuhan.

13. Model dan Karakteristik Motivasi

Berbagai model yang menguraikan terjadi motivasi telah dikembangkan Tiga dari model tersebut adalah sebagai berikut

1) Model Motivasi Kebutuhan dan Tujuan

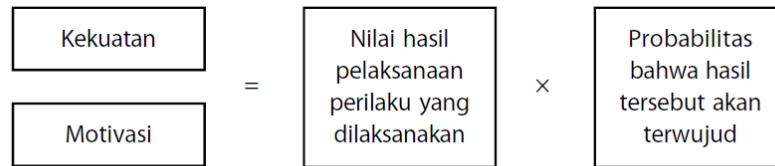
Model motivasi kebutuhan dan tujuan dimulai dengan perasaan kebutuhan individu. Kebutuhan ini ditransformasi menjadi perilaku

yang diarahkan untuk mendukung pelaksanaan perilaku tujuan. Tujuan perilaku adalah untuk mengurangi kebutuhan yang dirasakan. Secara teoretis, perilaku mendukung tujuan dan perilaku tujuan berkelanjutan sampai kebutuhan yang dirasakan telah sangat berkurang. Contoh, seseorang mungkin merasakan kelaparan. Kebutuhan ini ditransformasikan pertama dalam perilaku yang diarahkan untuk mendukung pelaksanaan perilaku tujuan untuk makan. Contoh dari perilaku yang mendukung termasuk juga aktivitas-aktivitas seperti memasak dan menyajikan makanan untuk dimakan. Perilaku pendukung tujuan dan perilaku tujuan makan akan berkelanjutan sampai individu merasakan kebutuhan lapar menjadi berkurang. Sekali individu mengalami kebutuhan lapar kembali, daur tersebut akan mulai kembali.

2) Model Ekspektasi Motivasi Vroom

Pada kenyataannya, proses motivasi adalah situasi yang lebih rumit dibandingkan yang digambarkan oleh model motivasi kebutuhan. Model ekspektasi Vroom mengatasi beberapa kerumitan tambahan. Seperti halnya dengan model kebutuhan-tujuan, model ekspektasi Vroom didasarkan pada premis bahwa kebutuhan yang dirasakan menyebabkan perilaku kemanusiaan. Akan tetapi, model ekspektasi Vroom mengungkapkan isu kekuatan motivasi. Kekuatan motivasi adalah tingkatan keinginan individu untuk menjalankan suatu perilaku. Ketika keinginan meningkat atau menurun, kekuatan motivasi dikatakan berfluktuasi. Menurut model motivasi Vroom, kekuatan motivasi ditentukan oleh nilai dari hasil menjalankan suatu perilaku yang dirasakan dan kemungkinan yang dirasakan bahwa perilaku yang dijalankan oleh individu menyebabkan diperolehnya hasil. Ketika kedua faktor tersebut meningkat, kekuatan motivasi atau keinginan individu untuk menjalankan perilaku akan meningkat. Pada umumnya,

individu cenderung untuk menjalankan perilaku yang memaksimalkan balas jasa pribadi dalam jangka panjang



Bagan 4.4 Model Ekspektasi Motivasi Vroom dalam Bentuk Persamaan

3) Model Motivasi Porter-Lawler

Porter dan Lawler telah mengembangkan model motivasi yang menggambarkan uraian proses motivasi yang lebih lengkap dibandingkan dengan model kebutuhan-tujuan atau model ekspektasi Vroom. Model motivasi Porter-Lawler konsisten dengan dua model sebelumnya, yaitu menerima premis bahwa: (1) kebutuhan yang dirasakan akan menyebabkan perilaku kemanusiaan; dan (2) usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tugas ditentukan oleh nilai balas jasa yang dirasakan yang dihasilkan dari suatu tugas dan probabilitas bahwa balas jasa tersebut akan menjadi nyata

Model motivasi Porter-Lawler menekankan tiga karakteristik lain dan proses motivasi, yaitu sebagai berikut

- a) Nilai balas jasa yang dirasakan ditentukan oleh baiknya balas jasa intrinsik dan ekstrinsik yang menghasilkan kepuasan kebutuhan ketika suatu tugas diselesaikan. Balas jasa intrinsik berasal langsung dari pelaksanaan suatu tugas, sementara balas jasa ekstrinsik tidak ada hubungannya dengan tugas. Contoh, ketika seorang wirausahawan memberi bimbingan pada bawahan mengenai suatu masalah pribadi, wirausahawan tersebut

mungkin mendapat balas jasa intrinsik dalam bentuk kepuasan pribadi dengan membantu orang lain

- b) Tingkatan saat individu secara efektif menyelesaikan suatu tugas ditentukan oleh dua variabel: (a) persepsi individu tentang hal yang diperlukan untuk melaksanakan suatu tugas, dan (b) kemampuan sesungguhnya dari individu untuk menjalankan tugas. Sesungguhnya, efektivitas individu dalam menyelesaikan suatu tugas meningkat ketika persepsi dari sesuatu yang diperlukan untuk melaksanakan suatu tugas menjadi lebih akurat dan ketika kemampuan untuk menjalankan suatu tugas meningkat
- c) Keadilan balas jasa yang dirasakan akan memengaruhi jumlah kepuasan yang dihasilkan oleh balas jasa tersebut. Pada umumnya, semakin adil balas jasa yang dirasakan oleh individu, semakin besar kepuasan yang dirasakan sebagai hasil dari menerima balas jasa tersebut

14. Hubungan Konsep Diri dan Motivasi dalam Kewirausahaan

Pada kenyataannya terdapat banyak faktor yang dapat menentukan keberhasilan wirausahawan dalam menyelesaikan tugasnya, baik faktor dari dalam maupun dari luar wirausahawan. Oleh karena itu, yang terpenting sebagai seorang wirausahawan diharapkan memiliki kekuatan dari dalam diri untuk mengatasi semua hambatan yang akan diterima, khususnya konsep diri yang positif dan motivasi yang tinggi. Konsep diri memiliki peran yang sangat penting bagi wirausahawan untuk menyelesaikan tugasnya, dalam membentuk penguatan dari dalam diri untuk mengatasi kesulitan ataupun hambatan yang dihadapi saat menyelesaikan tugasnya. Hal ini karena setiap orang akan bertindak laku sesuai dengan konsep dirinya.

Konsep diri adalah bagian dari medan fenomena yang terdiferensiasikan menjadi beberapa pola pengamatan dan penilaian sadar “I” dan “Me” Kesadaran ini disebabkan oleh tingkah laku yang akan dikerjakan (Roger dalam Hjelle, 1992). Konsep diri setiap wirausahawan mungkin positif, mungkin pula negative. Dengan konsep diri positif, wirausahawan akan memperoleh cara penyesuaian diri yang baik sebab konsep diri yang positif akan membuat wirausahawan memiliki kepercayaan diri, tingkat penghargaan diri yang tinggi, rendahnya perasaan inferior, serta kemampuan melihat diri secara realistis. Dengan demikian, wirausahawan cenderung memiliki motivasi yang tinggi dalam menyelesaikan tugasnya. Sebaliknya, individu yang memiliki konsep diri negatif secara sadar ataupun tidak sadar akan mengarahkan pada penyesuaian diri yang burukla banyak mengalami perasaan tidak menentu, tidak memadai, inferior, dan sering menggunakan bentuk mekanisme pertahanan ego sehingga motivasi dalam dirinya sering tidak menentu pula. Dengan demikian, motivasi untuk menyelesaikan tugasnya/tugas-tugas yang lain juga tergolong rendah (Hurlock dalam Fauzan dan Hidayat,N,,1992)

Konsep diri wirausahawan satu dengan lain tentunya tidak sama Hal Ini dipengaruhi oleh hasil belajar dan pengalamannya Robbins (1984) mengatakan bahwa variabel yang memengaruhi tingkah laku manusia adalah motivasi (motivation), konsep diri (self concept), dan belajar (learning)Ketiga variabel itu saling berkaitan antara aspek satu dengan aspek yang lainnya. Jika seseorang memiliki konsep diri yang positif, juga cenderung memiliki motivasi yang tinggi pulaMenurut Fauzan (1991), motivasi adalah kondisi psikologis yang mempunyai kekuatan mendorong manusia untuk melakukan aktivitas untuk mencapai suatu tujuanBerdasarkan penjelasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa konsep diri memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap motivasi yang timbul pada wirausahawan tingkat akhir dalam menyelesaikan tugasnya. Burn (dalam Hidayat, 2000) mengemukakan bahwa banyak ahli psikologi meletakkan konsep diri sebagai peran utama dalam

pengintegrasian pribadi dalam memotivasi perilaku dan mencapai kesehatan mental.

Konsep diri negatif secara tidak langsung akan membuat motivasi menurun sebab selalu berpikir bahwa dirinya tidak layak untuk sukses dan masih banyak pikiran inferior lainnya. Sebaliknya, dengan konsep diri positif, motivasinya meningkat sebab selalu bersikap dan berpikir positif terhadap segala hal yang ditemui meskipun menghadapi halangan dan rintangan dalam hidupnya. Tidak terkecuali bagi wirausahawan yang sedang menghadapi kesulitan pada saat menyusun tugasny.

Semakin tepat persepsi mereka tentang nilainilai diri yang dapat diramalkan, semakin tinggi pula motivasi mereka. Halini sesuai dengan pendapat Rokeach (1973) yang menyatakan bahwa persepsi yang baik dari seseorang tentang nilai-nilai yang dianutnya dapat dijadikan acuan untuk menyeleksi dan mengembangkan perilakunya. Bahkan, persepsinya dapat menjadi daya dorong yang ampuh untuk menumbuh-kembangkan semangat hidupnya, termasuk di dalamnya adalah motivasi berprestasi (Yvon, 1997). Pada akhirnya, motivasi merupakan penggerak atau dorongan bagi setiap individu (wirausahawan) untuk bertindak laku sesuai dengan harapan dan tujuan, baik yang berasal dari dalam diri wirausahawan maupun berasal dari lingkungan luar diri atau orang lain. Dengan kata lain, semakin baik seorang wirausahawan dalam memahami dan memandang kemampuan yang dimilikinya, semakin dapat diprediksi motivasinya yang tinggi dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diterimanya. Berdasarkan kenyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa konsep diri dan motivasi memainkan peran penting dalam tingkah laku yang ditampilkan seseorang dalam proses menyelesaikan tugasnya, meskipun konsep diri dan motivasi antara wirausahawan satu dengan lainnya berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

Triantoro Safaria, 2008. Successful intelligence. Yogyakarta : Arti Bumi Intaran

Robert T. Kiyosaki, 2016. Rich Dad's - Increase Your Financial IQ. Indonesia : Gramedia Pustaka Utama

Buchari Alma, 2014. Kewirausahaan. Bandung : Alfabeta

Bygrave, William D. 1994. The Portable MBA in Entrepreneurship. New York: John Willey & Sons, Inc.

Yuyus Suryana, Kartib Bayu. 2010. Kewirausahaan : Pendekatan karakteristik wirausahawan sukses. Indonesia : Prenadamedia group

Mudrajad Kuncoro. 2006. Strategi : Bagaimana Meraih keunggulan kompetitif. Jakarta :Erlangga.

Erna Herlinawati, dkk. 2018. Teori & Implementasi Kewirausahaan UMKM. Bandung : Manggu Makmur Tanjung Lestari.

Dun Steinboff & John F. Burgess. 1993. Small Business Management fundamentals edition 6. New York: McGrawnhill Inc

Kasmir. 2007. Kewirausahaan. Jakarta : Rajawali Pers.

Sumber Lainnya:

<http://www.iskandarst.com/motivasi-untuk-berwirausaha/>

<http://Inc.com>