

## **BAB II**

### **TINJAUAN TEORETIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Kinerja Wirausaha**

###### **2.1.1.1 Pengertian Kinerja**

Secara etimologis, kinerja adalah sebuah kata yang dalam bahasa Indonesia berasal dari kata dasar “kerja” yang menerjemahkan kata dari bahasa asing prestasi, bisa pula berarti hasil kerja. Sehingga pengertian kinerja dalam organisasi merupakan jawaban dari berhasil atau tidaknya tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Menurut Edison (2016), kinerja merupakan hasil dari suatu proses yang mengacu dan diukur selama periode waktu tertentu berdasarkan ketentuan dan kesepakatan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Kinerja merupakan kesuksesan seseorang dalam melaksanakan tugas, hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing atau tentang bagaimana seseorang diharapkan dapat berfungsi dan berperilaku sesuai dengan tugas yang telah dibebankan kepadanya serta kuantitas, kualitas, dan waktu yang digunakan dalam menjalankan tugas (Sutrisno, 2016).

Menurut Moeheriono (2012), “kinerja adalah gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi, dan misi organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis suatu organisasi”. Tingkat keberhasilan suatu kinerja meliputi aspek kuantitatif dan kualitatif. Siswanto (dalam Muhammad Sandy, 2015: 11) menyatakan bahwa kinerja merupakan prestasi yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugas dan pekerjaan yang diberikan kepadanya.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa kinerja (*performance*) merupakan gambaran pencapaian keberhasilan suatu kegiatan yang dilakukan berdasarkan tanggung jawab seseorang yang dibebankan kepadanya meliputi aspek kuantitas dan kualitasnya dalam rangka mewujudkan sasaran prestasi yang telah direncanakan sebelumnya.

### 2.1.1.2 Pengertian Wirausaha

Wirausaha berasal dari dua kata, 'wira' yang berarti pejuang atau pahlawan dan 'usaha' yang berarti berbuat sesuatu atau bekerja. Secara harfiah, wirausaha adalah orang yang membuat suatu produk, menentukan cara produksi, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru hingga mengatur permodalan serta pemasarannya.

Suryana (2013:7) menyatakan bahwa wirausahawan adalah orang yang melakukan usaha-usaha kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup. Sedangkan menurut Triningtyas Ariswanti (2016: 5) wirausaha merupakan seseorang yang mengorganisasikan, mengoperasikan, dan memperhitungkan risiko untuk sebuah usaha yang mendatangkan laba. Mengorganisasikan, mengoperasikan dan memperhitungkan pada dasarnya merupakan suatu kemampuan atau suatu kompetensi.

Menurut Muhamad Anwar (2014: 8), wirausaha didefinisikan dengan kemampuan seseorang yang menjalankan usaha atau perusahaan dengan kemungkinan untung rugi. Oleh karena itu, wirausaha perlu memiliki kesiapan mental, baik untuk menghadapi keadaan merugi atau pun untung besar.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa wirausaha merupakan seseorang yang berpotensi untuk melakukan suatu kegiatan usaha dan memiliki keberanian untuk mengambil resiko dari kegiatan usaha yang dilakukannya.

### 2.1.1.3 Sifat-sifat Wirausaha

Pada umumnya, wirausaha merupakan orang yang memiliki potensi untuk melakukan suatu kegiatan usaha. Wirausaha merupakan individu yang berorientasi pada tindakan untuk mencapai tujuannya. Arif Yusuf Hamali (2017: 49) mengemukakan bahwa nilai-nilai hakiki dan penting atau yang mencerminkan sifat-sifat dari seorang wirausahawan adalah sebagai berikut:

a. Percaya Diri (*Self Confidence*)

Percaya diri adalah paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan, yang bersifat internal, sangat relative dan dinamis, serta banyak ditentukan oleh kemampuannya untuk memulai, melaksanakan dan

menyelesaikan suatu pekerjaan. oleh karena itu wirausaha yang sukses adalah wirausaha yang mandiri dan percaya.

- b. Berorientasi Tugas dan Hasil  
Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan kerja keras.
- c. Keberanian Mengambil Risiko  
Wirausaha menghindari suatu risiko yang rendah karena tidak ada tantangan dan menjauhi situasi risiko yang tinggi karena ingin berhasil. Dua alternatif yang harus dipilih pada situasi ini , yaitu alternative yang mengandung risiko dan alternative yang konservatif. Pilihan terhadap risiko tergantung pada daya tarik setiap alternatif, kesediaan untuk rugi, dankemungkinan relatif untuk sukses atau gagal.
- d. Kepemimpinan yang Baik  
Seorang wirausaha harus memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Seorang wirausaha selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru serta berbeda sehingga menjadi pelopor, baik dalam proses produksi maupun pemasaran, dan selalu memanfaatkan perbedaan sebagai suatu yang menambah nilai.
- e. Berorientasi ke Masa Depan  
Seorang wirausaha harus memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Kuncinya adalah dengan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang ada sekarang.
- f. Keorisinilan: Kreativitas dan Inovasi  
Seorang wirausaha yang inovatif adalah orang yang tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini meskipun cara tersebut cukup, Selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya, Selalu ingin tampil berbeda atau selalu memanfaatkan perbedaan.

Jadi seorang wirausahawan harus memiliki sifat-sifat yang dapat mempengaruhi kemajuan usahanya untuk membedakan satu dengan yang lainnya, diantara sifat-sifat yang harus dimiliki yakni, percaya diri (*self confidence*), berorientasi tugas dan hasil, keberanian mengambil resiko, kepemimpinan yang baik, berorientasi ke masa depan, kreativitas dan inovasi. Hal ini berhubungan dengan cirri, sikap, dan tindakan yang dilakukan oleh seseorang yang mencerminkan dirinya sebagai seorang wirausaha.

#### **2.1.1.4 Tipe-tipe Wirausaha**

Setiap orang memiliki potensi untuk menjadi seorang wirausahawan, dan tentu saja keragaman menjadi tanda kewirausahaan. Thomas Zimmerer, et. al dalam bukunya Arif Yusuf Hamali (2017: 43) mengemukakan tipe-tipe wirausahawan sebagai berikut:

- a. **Wirausaha Muda**  
Orang-orang muda mulai mengambil bagian dalam memulai bisnis, yang didorong oleh kekecewaan terhadap prospek dalam perusahaan tempatnya bekerja dan keinginan untuk memiliki peluang menentukan nasib sendiri.
- b. **Wirausaha Perempuan**  
Kaum perempuan ikut ambil bagian dalam dunia wirausaha karena mengalami diskriminasi di tempat kerja. Kaum perempuan menyadari bahwa cara terbaik untuk menembus hambatan-hambatan yang tidak kelihatan dan menghambat karier seorang perempuan untuk mencapai ke puncak organisasi adalah memulai bisnis sendiri.
- c. **Wirausaha Minoritas**  
Segmen populasi bisnis kecil yang juga berkembang dengan cepat adalah perusahaan yang dimiliki oleh kaum minoritas. Alasan kaum minoritas memulai wirausaha adalah karena diskriminasi sama halnya dengan wirausahawan perempuan. Bisnis kaum minoritas terus mengalami kemajuan dan bahkan keberhasilannya terus meningkat.
- d. **Wirausaha Imigran**  
Kaum imigran saat ini datang ke suatu negara dengan pendidikan dan pengalaman yang lebih baik dari pada penduduk lokal. Kaum imigran ini menjadi wirausahawan di negeri orang dengan berbekal dedikasi dan keinginan untuk berhasil meraih sukses di bidang bisnis yang dijalani.
- e. **Wirausaha Paruh Waktu**  
Bisnis paruh waktu adalah pintu masuk yang umum untuk menjadi wirausahawan. Para wirausahawan paruh waktu mendapatkan yang terbaik dari kedua dunianya, yaitu dapat masuk ke dalam bisnis tanpa mengorbankan pendapatan sendiri dan fasilitas tetap dari bekerja. Keuntungan utama dalam bisnis paruh waktu adalah risiko yang lebih rendah bila terjadi kegagalan usaha.

Dari klasifikasi tersebut dapat disimpulkan bahwa tipe- tipe kinerja dalam wirausaha itu berbeda-beda karena setiap orang memiliki potensi yang berbeda sehingga para wirausahawan punya tipenya masing-masing yang dapat menonjolkan kemampuannya untuk bersaing didalam dunia usahanya.

#### **2.1.1.5 Pengertian Kinerja Wirausaha**

Kinerja (*performance*) dapat mempengaruhi berlangsungnya kegiatan suatu organisasi perusahaan, ketika seorang wirausahawan bekerja dengan giat namun tidak memperhatikan kinerjanya, maka yang akan terjadi adalah ketidakseimbangan usaha sehingga menghasilkan hasil usaha yang kurang baik. Berbeda halnya ketika seorang wirausahawan mengoptimalkan kinerja, mengerahkan seluruh kemampuan, maka yang terjadi adalah kerja cerdas, kerja tuntas sehingga terciptanya usaha yang

optimal dan tentunya akan sangat membantu dalam perkembangan organisasi atau perusahaan tersebut.

Suryana (2013: 7) menyatakan bahwa kinerja wirausaha adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggungjawab masing-masing dalam upaya mencapai tujuan organisasi.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kinerja wirausahawan adalah hasil kerja yang dicapai oleh seseorang dengan usaha yang kreatif dan inovatif untuk menciptakan sebuah usaha atau bisnis yang dihadapkan dengan resiko dan ketidakpastian untuk memperoleh keuntungan dan mengembangkan bisnis dengan cara mengenali kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan.

#### **2.1.1.6 Indikator Kinerja Wirausaha**

Kinerja adalah ukuran kuantitatif atau kualitatif yang menggambarkan tingkat pencapaian suatu sasaran atau tujuan yang telah ditetapkan. Sebagaimana menurut Lohman (2003) dalam Abdullah (2014: 145) indikator kinerja adalah suatu variabel yang digunakan untuk mengekspresikan secara kuantitatif efektivitas dan efisiensi proses atau operasi dengan berpedoman pada target-target dan tujuan tertentu.

Indikator untuk mengukur kinerja menurut Sedarmayanti (2011: 51) meliputi empat aspek yang dapat dijadikan ukuran dalam mengadakan pengkajian tingkat kinerja wirausaha seseorang, yaitu:

- a. **Kualitas Kerja**  
Kualitas kerja yang dicapai berdasarkan syarat-syarat kesesuaian dan kesiapan.
- b. **Kuantitas Kerja**  
Merupakan jumlah yang dihasilkan dinyatakan dalam istilah seperti jumlah unit, jumlah siklus aktivitas yang diselesaikan.
- c. **Ketepatan Waktu**  
Berhubungan dengan pelaksanaan kegiatan dengan tepat pada waktunya, ketepatan waktu menunjukkan efektivitas pengguna alokasi waktu yang tersedia.
- d. **Kemampuan Bekerjasama**  
Menunjukkan kapasitas anggota organisasi dalam melakukan tugas dan fungsinya dengan baik.

Jadi, indikator kinerja meliputi empat aspek diantaranya adalah kualitas kerja, kuantitas kerja, ketepatan waktu, dan kemampuan bekerjasama.

## **2.1.2 Pengetahuan Kewirausahaan**

### **2.1.2.1 Pengertian Pengetahuan**

Secara etimologi, pengetahuan berasal dari bahasa Inggris yaitu '*knowledge*'. Sedangkan secara terminologi, Donsu (2017) mengemukakan bahwa pengetahuan adalah suatu hasil dari rasa keingintahuan melalui proses sensoris, terutama pada mata dan telinga terhadap objek tertentu. Pengetahuan merupakan suatu domain yang penting dalam terbentuknya perilaku terbuka (*open behavior*).

Pengetahuan dipengaruhi oleh faktor pendidikan formal maupun non formal dan sangat erat hubungannya satu sama lain. Pengetahuan seseorang akan suatu objek mengandung dua aspek yaitu aspek positif dan aspek negatif. Kedua aspek tersebut menentukan sikap seseorang. Semakin banyak aspek positif dan objek yang diketahui, maka akan menimbulkan sikap semakin positif terhadap objek tertentu (Notoatmodjo, 2014).

Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan merupakan hasil penginderaan manusia baik dari penglihatan, pendengaran, penciuman, perasaan, maupun pembauan.

### **2.1.2.2 Tingkat Pengetahuan**

Pengetahuan seseorang tentang suatu objek memiliki tingkatan yang berbeda. Hal ini sesuai dengan tingkatan pengetahuan yang dikemukakan oleh Notoatmodjo (2014), secara garis besar pengetahuan dibagi menjadi 6 (enam) tingkat yaitu:

- 1) Tahu (*know*), diartikan hanya sebagai *recall* (memanggil) memori yang telah ada sebelumnya setelah mengamati sesuatu.
- 2) Memahami (*comprehensive*), bukan sekedar tahu terhadap suatu objek, tidak sekedar dapat menyebutkan, tetapi dapat menginterpretasikan secara benar tentang objek yang diketahui tersebut.
- 3) Aplikasi (*application*), diartikan apabila orang yang telah memahami objek yang dimaksud dapat menggunakan atau mengaplikasikan prinsip yang diketahui tersebut pada situasi yang lain.

- 4) Analisis (*analysis*), merupakan kemampuan seseorang untuk menjabarkan atau memisahkan, kemudian mencari hubungan antara komponen-komponen yang terdapat dalam objek yang diketahui.
- 5) Sintesis (*synthesis*), menunjuk suatu kemampuan seseorang untuk merangkum atau meletakkan dalam satu hubungan yang logis dari komponen-komponen pengetahuan yang dimiliki. Dalam kata lain dapat menyusun formulasi baru dari formulasi yang telah ada.
- 6) Evaluasi (*evaluation*), kemampuan untuk melakukan penilaian terhadap objek tertentu. Penilaian tersebut dengan sendirinya didasarkan pada suatu kriteria yang ditentukan sendiri atau norma yang berlaku.

### **2.1.2.3 Pengertian Kewirausahaan**

Secara historis, konsep kewirausahaan mulai diperkenalkan pada abad ke-18 di Prancis oleh Richard Cantillon. Selanjutnya, gagasan kewirausahaan ini dibahas lebih mendalam oleh Joseph Schumpeter, seorang ahli ekonom Jerman, pada 1911. Melalui teori pertumbuhan ekonomi dari Schumpeter, konsep kewirausahaan telah didudukkan pada posisi yang sangat penting dalam pelaksanaan pembangunan. Pengertian kewirausahaan berkembang sejalan dengan evolusi pemikiran para ahli ekonomi di dunia Barat, kemudian menyebar ke Negara-negara lain termasuk ke Indonesia.

Triningtyas Ariswanti (2016: 5) kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, yang sangat bernilai dan berguna, baik bagi dirinya sendiri maupun bagi orang lain. Suatu kompetensi yang dimiliki seseorang dalam bentuk mengorganisasikan dan memperhitungkan resiko sebuah usaha yang mendatangkan laba.

Kewirausahaan menurut Robert D. Hisrich, et al. dalam bukunya Muhammad Anwar (2017 :2) adalah “sebuah proses dinamis dalam menciptakan tambahan kekayaan. Kekayaan dihasilkan oleh individu yang menanggung risiko utama dalam hal modal, waktu, dan/atau komitmen karier atau menyediakan nilai bagi beberapa produk atau jasa. Produk atau jasa mungkin dapat terlihat unik ataupun mungkin tidak, tetapi dengan berbagai cara, nilai akan dihasilkan oleh

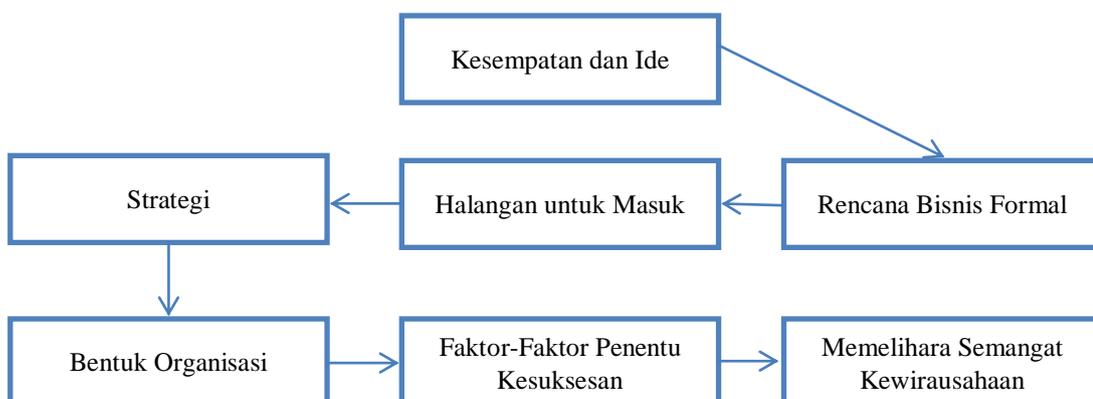
seorang pengusaha dengan menerima dan menempatkan keterampilan dan sumber daya yang dibutuhkan ini”.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan mengandung pengertian sebagai proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Berdasarkan pendapat di atas maka dapat disimpulkan bahwa Kewirausahaan bukanlah misteri, melainkan bidang praktis. Kewirausahaan bukanlah pembawa keturunan, melainkan kewirausahaan adalah keahlian yang dapat dipelajari oleh banyak orang. Seorang wirausahawan sukses tidak hanya memiliki cukup ide yang hebat, tetapi juga harus mengubah ide menjadi produk, jasa, atau usaha bisnis yang berwujud. Kewirausahaan merupakan proses dinamis atas penciptaan tambahan kekayaan. Kekayaan yang diciptakan oleh individu yang berani mengambil risiko utama dengan syarat-syarat kewajaran, waktu, dan atau komitmen karier atau penyediaan nilai untuk berbagai barang dan jasa. Produk dan jasa tersebut tidak atau mungkin baru atau unik, tetapi nilai tersebut bagaimanapun juga harus dipompa oleh usahawan dengan penerimaan dan penempatan kebutuhan keterampilan dan sumber-sumber daya.

#### 2.1.2.4 Model Proses Kewirausahaan

Kewirausahaan dibentuk melalui beberapa proses/ tahapan. Berikut gambaran model proses kewirausahaan dapat dilihat pada gambar 2.1.



**Gambar 2.1 Model Proses Kewirausahaan**

*Sumber: Mamduh M. Hanafi (2003: 94)*

Proses kewirausahaan atau kewiraswastaan menurut Arif Yusuf Hamali (2017: 8-10) terdiri dari beberapa tahap, yaitu:

1. Kesempatan dan Ide  
Kewirausahaan dimulai dari adanya kesempatan bisnis yang dengan jeli dapat dilihat oleh seorang wirausaha. Kesempatan itu datang dari perubahan-perubahan dalam lingkungan atau dari kejelian wirausahawan dalam melihat suatu peluang. Kesempatan dan ide terkadang datang pada waktu wirausahawan masih bekerja pada suatu perusahaan. Contohnya Ray Kroc melihat masa depan McDonald's ketika masih bekerja sebagai *salesman* mesin pengocok susu. Pelayanan yang cepat di restoran *fast food* yang dimiliki oleh McDonald's bersaudara membuat Ray tertarik untuk mengembangkan ide tersebut lebih lanjut.
2. Rencana Bisnis Formal  
Rencana bisnis formal adalah dokumen yang disiapkan untuk mendirikan bisnis. rencana bisnis semacam ini sudah biasa dilakukan oleh perusahaan yang besar. Usaha kecil juga semakin didorong untuk membuat rencana bisnis semacam itu karena persyaratan dari bank atau calon pemberi dana. Rencana semacam itu membantu wirausahawan dalam hal perencanaan.
3. Halangan untuk Masuk  
Meskipun seorang wirausahawan mempunyai ide, tetapi tidak akan bisa memasuki dunia usaha begitu saja karena banyak halangan yang muncul. Ide yang dimiliki bisa saja tidak dapat dilaksanakan, tidak cukup praktis, bahkan mungkin masih terikat dengan perusahaan tempatnya bekerja saat ini, atau bisa saja karena tidak mempunyai kemauan untuk berdiri sendiri, pengetahuan pasar yang kurang, cara memasarkan yang kurang efektif, jaringan-jaringan kerja dan informasi kurang mendukung, tidak dapat menemukan tenaga kerja yang terampil, tidak mempunyai modal yang cukup, atau adanya halangan buatan seperti peraturan pemerintah atau asosiasi yang membatasi jumlah anggota yang dapat terjun ke pasar.
4. Strategi Memasuki Pasar  
Seorang wirausahawan bisa memasuki pasar melalui tiga cara, yaitu:
  - a. Membangun perusahaan baru  
Pendirian perusahaan baru memiliki keuntungan dan kelemahan. Keuntungannya adalah memulai dari nol sehingga semangat kerja dalam membangun jaringan kerja dapat terbebas dari belenggu jaringan kerja yang ada. Kelemahannya adalah ketidakpastian yang tinggi, informasi yang masih belum jelas, waktu yang lama untuk menyiapkan bisnis, sulit memperoleh dana yang cukup murah dengan persyaratan yang menguntungkan.
  - b. Membeli perusahaan yang sudah ada  
Pembelian perusahaan yang sudah ada memiliki keuntungan antara lain lebih cepat, bisa memanfaatkan jaringan bisnis yang sudah ada dan mapan.

- c. Waralaba (*Franchising*)  
Waralaba adalah bentuk usaha yang semakin populer. Waralaba merupakan perjanjian lisensi antara perusahaan pusat dan *franchisor* dan *franchising*. *Franchisor* memegang nama/ merek tertentu, sedangkan *franchising* menjalankan bisnis dengan menggunakan merek/ nama tersebut. Contoh waralaba yang populer adalah McDonald. Waralaba memiliki keuntungan terutama karena bantuan dan nasihat dari perusahaan pusat, penggunaan nama yang sudah mapan, terkadang perusahaan pusat memberikan bantuan keuangan. Kelemahannya adalah adanya pembatasan atau ketentuan dari perusahaan pusat.
5. Bentuk Organisasi  
Wirausahawan dapat memilih beberapa bentuk organisasi setelah memasuki pasar. Bentuk-bentuk organisasi tersebut dapat berupa Usaha Perorangan, Firma atau *Partnership* (Kemitraan), dan Perseroan
6. Faktor Penentu Keberhasilan  
Wirausahawan harus berhati-hati terhadap faktor yang dapat menyebabkan kegagalan usaha setelah usaha kecil. Penyebab kegagalan usaha kecil diantaranya adalah:
- Ketiadaan perencanaan bisnis
  - Struktur permodalan yang kurang
  - Ketidakmampuan mendeteksi dan memahami perubahan pasar
  - Tidak menyiapkan rencana untuk situasi darurat atau diluar dugaan
  - Tidak mau bekerja terlalu keras
  - Menggunakan peralatan dan metode bisnis yang ketinggalan zaman
  - Ketidakmampuan memelihara hubungan baik dengan konsumen
7. Memelihara Semangat Kewirausahaan  
Kewirausahaan didorong oleh kesempatan yang dipersepsikan. Tekanan yang dialami adalah hilangnya kesempatan karena perubahan lingkungan.

Ketujuh model proses kewirausahaan tersebut merupakan model yang harus dikuasai oleh seorang wirausahawan karena pada hakikatnya dalam mendirikan usaha harus menguasai pengetahuan kewirausahaan terlebih dahulu. Berdasarkan uraian diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa ketujuh model kewirausahaan tersebut saling berkaitan satu sama lain, sehingga diharapkan para wirausahawan mampu memahami dan menerapkannya dalam dunia bisnisnya.

#### **2.1.2.5 Faktor yang Mempengaruhi Seseorang Berwirausaha**

Seorang wirausahawan yang sukses tidak hanya cukup memiliki ide yang hebat, tetapi juga harus mengubah ide menjadi produk, jasa, atau usaha bisnis yang berwujud. Arif Yusuf Hamali (2017:17) menyatakan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang untuk berwirausaha antara lain:

1. Ide, wirausahawan yang sukses memiliki ide dan kemudian mencari agar ide tersebut sukses memecahkan masalah atau memuaskan kebutuhan.
2. Inovasi, inovasi harus menjadi proses yang konstan karena inovasi merupakan instrumen khusus wirausahawan dan merupakan sarana wirausahawan untuk mengeksploitasi perubahan menjadi peluang untuk bisnis atau jasa yang berbeda.
3. Kreativitas, dalam perekonomian global dimana persaingan sangat ketat dan berkecepatan tinggi, kreativitas tidak hanya menjadi sumber penting untuk mengembangkan keunggulan bersaing tetapi juga merupakan kebutuhan untuk keberlangsungan hidup.

Jadi proses kewirausahaan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah ide, inovasi, dan kreativitas. Karena setelah memiliki ide untuk sukses memecahkan masalah harus dibarengi dengan kreativitas dan inovasi yang sangat penting bagi kesuksesan dan keberlangsungan perusahaan.

#### **2.1.2.6 Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan**

Menurut Mustofa (2014), pengetahuan kewirausahaan merupakan kemampuan seseorang untuk menghasilkan sesuatu yang baru melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif, sehingga dapat menciptakan ide-ide atau peluang dan dapat dimanfaatkan dengan baik.

Sedangkan pengertian pengetahuan kewirausahaan yang dikemukakan oleh Hendrawan, et al. (2017, 298) yaitu intelektual yang diperoleh dan dimiliki seorang individu melalui pendidikan kewirausahaan yang nantinya bisa membantu seorang individu melakukan inovasi dan terjun dalam bidang wirausaha.

Berdasarkan uraian tentang pengertian pengetahuan dan kewirausahaan yang dikemukakan oleh para ahli, maka dapat dipahami bahwa pengertian pengetahuan kewirausahaan merupakan ilmu yang dimiliki oleh seseorang mengenai konsep kewirausahaan baik melalui pendidikan maupun otodidak untuk menunjang terwujudnya ide-ide kreatif melalui tindakan inovatif.

#### **2.1.2.7 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan**

Untuk mengetahui tingkat pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki seseorang maka perlu diukur oleh beberapa indikator. Menurut Peggy A. Lambing dalam Muhammad Anwar (2014: 3) indikator yang digunakan untuk mengukur pengetahuan kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Kemampuan (Hubungannya dengan IQ dan *Skill*)
  - a. Dalam membaca peluang
  - b. Dalam berinovasi
  - c. Dalam mengelola
  - d. Dalam menjual
2. Keberanian (Hubungannya dengan EQ dan mental)
  - a. Dalam mengatasi ketakutannya
  - b. Dalam mengendalikan resiko
  - c. Untuk keluar dari zona kenyamanan
3. Keteguhan hati (Hubungannya dengan motivasi diri)
  - a. *Persistence* (ulet), pantang menyerah
  - b. Determinasi (teguh akan keyakinannya)
  - c. Kekuatan akan pikiran (*power of mind*) bahwa anda juga bisa
4. Kreativitas yang memerlukan sebuah inspirasi sebagai cikal bakal ide untuk menemukan peluang berdasarkan intuisi (Hubungannya dengan *experiences*).

Sedangkan menurut Kadir (2014: 59) indikator pengetahuan kewirausahaan ialah sebagai berikut:

1. Mengerti peranan perusahaan dalam sistem perekonomian
2. Mengerti keuntungan dan kelemahan berbagai bentuk perusahaan
3. Mengetahui karakteristik dan proses kewirausahaan
4. Mengerti perencanaan produk dan proses pengembangan produk
5. Mampu mengidentifikasi peluang bisnis dan menciptakan kreativitas serta membentuk organisasi kerjasama
6. Mampu mengidentifikasi dan mencari sumber-sumber
7. Mengerti dasar-dasar marketing, financial, organisasi dan produksi
8. Mampu memimpin bisnis, menghadapi tantangan masa depan

Dari klasifikasi pengetahuan kewirausahaan menurut ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa indikator pengetahuan kewirausahaan terdiri atas kemampuan, keberanian, keteguhan hati, dan kreativitas.

### **2.1.3 *Networking***

#### **2.1.3.1 Pengertian *Networking***

Definisi *networking* yang paling sederhana adalah relasi atau hubungan kita dengan orang lain. Relasi naluriah seorang ibu dengan bayinya, pertalian darah antar saudara, persahabatan antar teman sekolah, atau hubungan atasan dan bawahan di kantor adalah contoh sederhana dari *networking*. Aktivitas apapun yang berhubungan dengan menjalin komunikasi dengan orang lain bisa disebut sebagai *networking* atau silaturahmi.

Dodi Mawardi (2010: 9) mengemukakan bahwa Filsuf kuno Aristoteles membedakan *networking* menjadi dua, yaitu berdasarkan hubungan saling menguntungkan dan berdasarkan kesenangan. Hubungan saling menguntungkan lebih dekat ke urusan ekonomi, sedangkan basis kesenangan lebih kuat ke arah emosional dan biologis. Namun, Aristoteles menegaskan dasar paling kuat dari hubungan antar manusia adalah niat baik.

Pada masa modern ini, hubungan antar manusia lebih cenderung untuk urusan ekonomi. Seperti diungkapkan oleh Adam Smith seorang pakar sosial, yang menganggap hubungan ekonomi sebagai berkah bagi jaringan pertemanan manusia. Bagaimanapun, manusia memang membutuhkan jenis hubungan tersebut.

Dalam buku karya Yunie Syamsu Dinia (2017: 6) tentang *networking*, ia mengemukakan bahwa:

Menurut ahli psikologi Sidney Jourard, sebanyak 85% dari kebahagiaan kita ditentukan oleh kualitas hubungan dalam setiap tahapan, dan dalam setiap aspek kehidupan kita. Seberapa baik anda menjalin hubungan dengan orang lain dan seberapa besar mereka menyukai, mencintai dan menghormati anda akan memberikan dampak yang lebih besar kepada kualitas kehidupan anda dari pada faktor-faktor lainnya. Menurut Aristoteles, manusia adalah makhluk sosial. Kita hidup dalam konteks dari orang-orang yang ada dalam hidup kita. Seberapa baik kita bergaul dengan mereka dan seberapa baik mereka bergaul dengan kita, sebagian besar menentukan kualitas dari segala sesuatu yang terjadi pada diri kita.

Dalam buku yang sama, Prof. John. Dewey, ahli didik dan falsafat Amerika Serikat berpendapat bahwa:

Dasar kehendak manusia yang terutama ialah keinginan untuk menjadi orang yang berharga. Keinginan orang akan penghargaan bagaikan rasa haus dan jika ada orang lain yang dapat memberi pelepas hausnya itu dengan jujur, maka kunci rahasia pergaulan terpeganglah olehnya dan setiap orang akan tunduk kepada kehendaknya. Ketika kita mengembangkan kebiasaan untuk bertindak dan berkata sesuatu yang menyebabkan orang lain merasa nyaman terhadap diri mereka sendiri, terhadap kehidupan mereka, pekerjaan mereka, dan keluarga mereka, semua jenis pintu akan terbuka untuk kita. Orang yang menyukai, menghormati, dan ingin berada di sekitar kita. Mereka akan tertarik untuk mempekerjakan, mempromosikan, bahkan bekerja untuk kita. Mereka akan menerima pengaruh kepemimpinan kita dan memberi kekuasaan serta posisi dalam pekerjaan dan komunitas.

Seperti sudah disebutkan sebelumnya, definisi sederhana *networking* atau silaturahmi adalah jalinan atau hubungan antara dua orang atau lebih. Namun seiring dengan perkembangan zaman, definisi *networking* pun berkembang. Kini istilah *networking* bisa berarti menjadi berbagai macam makna, walaupun masih memiliki arti harfiah yang sama, yaitu jalinan atau hubungan.

Bagi yang berkiprah di bidang teknologi informasi, mendengar kata *networking* pasti langsung teringat dengan jaringan komputer, seperti *intranet*, *extranet*, dan *internet*. Secara fisik, arti *networking* dalam kamus teknologi informasi adalah rangkaian/hubungan antar komputer yang terkoneksi satu sama lain sehingga bisa berkomunikasi. Jaringan komputer yang paling sederhana disebut *peer-to-peer network*, yaitu dua komputer yang terhubung satu sama lain. Setelah itu dikenal istilah *Local Area Network (LAN)*, yaitu jaringan beberapa komputer yang saling terkoneksi dalam area tertentu, misalnya di satu ruangan kantor, sekolah, atau di warnet, komputer-komputer ini saling berkomunikasi satu sama lain melalui sebuah *server*, yaitu satu komputer induk yang menjadi pusat kendali dan koordinasi, mirip dengan jaringan syaraf otak manusia.

Hampir semua kantor modern pasti merasakan manfaat dari tipe *networking* ini, melalui jaringan LAN. Aktivitas seperti mengirim *email*, *chatting*, meng-copyfile atau *folder*. Pada era sekarang ini, teknologi telah membantu manusia untuk menjalin jaringan sosial (*social network*) kepada orang lain. Hanya dengan koneksi internet di tangan, anda telah bisa berhubungan dengan *network* anda di seluruh dunia, bahkan mencari teman-teman yang sudah lama tidak berjumpa. Berbagai situs jaringan sosial di internet, seperti *facebook*, *friendster*, *blogger*, *YouTube*, dan lain-lain mewabah dimana-mana, termasuk di Indonesia. Makna *networking* pun sudah meluas, bukan hanya terkoneksi secara fisik saja, tetapi juga berhubungan secara maya melalui internet.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa *networking* adalah ikatan jejaring dua orang atau lebih yang menghubungkan para pelaku dengan berbagai usaha misal *partner* usaha, teman, agen, mentor, untuk mendapatkan sumber daya yang dibutuhkan misalnya informasi, uang, dukungan moral para pelaku jejaring.

### 2.1.3.2 Tujuan *Networking*

Aktivitas menjalin hubungan dengan orang lain memiliki tujuan yang harus dicapai. Menurut Dodi Mawardi (2010: 22) terdapat beberapa tujuan dari *networking*, diantaranya:

1. Mempertahankan peradaban  
Peradaban manusia akan lenyap dengan sendirinya ketika setiap individu tidak peduli terhadap individu lainnya. Peradaban hanya bisa berkembang jika ada proses komunikasi antar manusia.
2. Memenuhi kebutuhan hidup  
Betapapun hebatnya seseorang, dia pasti butuh orang lain. Tidak mungkin semua kebutuhan hidupnya bisa terpenuhi oleh dirinya sendiri. Sebagai perumpamaan, sulit rasanya seorang tukang pangkas rambut mencukur rambutnya sendiri, dia butuh tukang cukur lainnya.
3. Menambah rezeki  
Berbagai sumber, mialnya dalam islam, menganjurkan untuk memperbanyak silaturahmi agar makin banyak peluang untuk menambah rezeki. Sesungguhnya rezeki setiap manusia bukan terletak pada manusia itu sendiri melainkan melalui tangan-tangan orang lain.

Berdasarkan uraian tersebut tujuan dari adanya jalinan hubungan social adalah untuk mempertahankan peradaban, memenuhi kebutuhan hidup, dan menambah rezeki.

### 2.1.3.3 Cara Membangun *Networking*

Cara membangun *networking* agar tetap terjalin dan terjaga dalam perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Memperluas pengetahuan diri  
Mengetahui sebanyak mungkin informasi dalam berbagi bidang dan *up to date*. Tip ini seringkali berhasil dan membantu kita dalam menjalin *networking*. Ketika pengetahuan yang kita miliki luas tentang banyak hal, akan sangat mudah untuk membuka pembicaraan dengan orang lain karena kita memiliki informasi yang luas yang mana kita akan cukup fasih dan nyambung ketika diajak berbicara sehingga banyak orang yang senang berbicara dengan kita serta akan lebih mudah mendapatkan kenalan/ jejaring usaha
- b. Memperbanyak teman
  - 1) Selalu tertarik setiap kali bertemu orang lain
  - 2) Berikan salam lebih dulu

- 3) Tidak membeda-bedakan orang baru
- c. Berteman tanpa konflik
  - 1) Perlakukan orang lain seperti kita ingin diperlakukan
  - 2) Selalu berkata baik
  - 3) Menyebarkan kebaikan
- d. Atasi rasa malu
  - 1) Kenali kekuatan dan kelemahan
  - 2) Jangan takut berbicara dan menyampaikan pendapat
  - 3) Berani mengajukan pertanyaan
- e. Tukar kartu nama
- f. Tersenyumlah

#### **2.1.3.4 Indikator *Networking***

Definisi sederhana *networking* atau silaturahmi adalah jalinan atau hubungan antara dua orang atau lebih. Namun seiring dengan perkembangan zaman, definisi *networking* pun berkembang. Kini istilah *networking* bisa berarti menjadi berbagai macam makna, walaupun masih memiliki arti harfiah yang sama, yaitu jalinan atau hubungan.

Indikator *networking* menurut Enny Susilowati, et al. (2013) yaitu: pengoperasian sosial media, hubungan dengan jejaring pendukung serta hubungan dengan pemasok dan konsumen. Berikut uraiannya:

- 1) Pengoperasian sosial media dalam bisnis
 

Indikator ini bertujuan untuk mengukur seberapa besar penggunaan media sosial untuk melakukan promosi dan mengembangkan bisnis yang dijalankan.
- 2) Hubungan dengan jejaring pendukung (pengusaha sejenis)
 

Agar kegiatan usaha tetap eksis, perlu adanya jalinan yang baik antar pelaku usaha. Saling berbagi informasi dan menjaga persaingan yang sehat.
- 3) Hubungan dengan pemasok dan konsumen
 

Jalinan hubungan yang baik antara pelaku usaha dengan pemasok akan membuat suplai produk tetap stabil. Begitu pun hubungan yang baik antara pelaku usaha dengan konsumen akan mempertahankan pangsa pasarnya.

## 2.2 Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian mengenai pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan *networking* terhadap kinerja wirausahawan sudah pernah dilakukan dan mendapatkan hasil yang relevan, dapat dilihat pada tabel 2.1.

**Tabel 2.1**  
**Hasil Penelitian yang Relevan**

| <b>Nama</b>   | <b>Judul</b>  | <b>Hasil</b>  | <b>Persamaan</b>  | <b>Perbedaan</b>   |
|---|---|---|---|--|
| Ayu Wulandary, Burhanuddin, Wahyu Budi Priatna, Jurnal AGRISEP (2018)   | Kinerja Wirausaha dan Orientasi Kewirausahaan Pelaku UMKM Olahan Abon Ikan                                  | Orientasi kewirausahaan berhubungan signifikan dengan kinerja usaha. Keinovatifan berhubungan dengan keseluruhan variabel kinerja usaha, proaktif dan berani mengambil risiko berhubungan dengan pertumbuhan perusahaan dan kepuasan pelanggan. | Sama-sama dilakukan dalam rangka meningkatkan pengetahuan kewirausahaan dan <i>networking</i> terhadap kinerja wirausaha. | Pada penentuan variabelnya serta pada objek yang diteliti. |
| Fitrin Rawati Suganda, et al. Jurnal Wacana Ekonomi Vol. 19 No.1 (2019) | Orientasi Wirausaha dan <i>Network Capability</i> dalam upaya Peningkatan Kinerja pada IKM Penyamakan Kulit | Orientasi wirausaha efektif dalam meningkatkan kinerja IKM penyamakan kulit dan <i>Network capability</i> juga efektif terhadap peningkatan kinerja IKM penyamakan kulit  |   |  |
| Rahayu Puji Suci, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Vol.11 No.1 (2009) | Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis               | Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Dengan demikian keberhasilan usaha sangat bergantung pada tingkat motivasi pengusahanya atau orientasi wirausaha menentukan kinerja usaha.                   |   |  |

Penelitian terdahulu secara umum dilakukan dalam rangka meningkatkan kinerja wirausahawan dengan memperhatikan pengetahuan kewirausahaan dan *networking* pengusaha. Penelitian terkait pengetahuan kewirausahaan dan *networking* sudah cukup banyak dilakukan. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang sedang dilakukan, persamaan yang terdapat dalam tabel yakni sama-sama meningkatkan kinerja wirausahawan sedangkan perbedaan yang nampak dari tabel di atas ialah pada penentuan variabelnya serta pada objek yang ditelitinya, sehingga kajian dalam aspek ini sangat tidak sama.

### **2.3 Kerangka Berpikir**

Menurut Uma Sekaran dalam Sugiyono (2015: 117) “kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”. Dari pendapat tersebut dapat dibuat suatu kerangka pemikiran sebagai berikut:

Kinerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam upaya mencapai tujuan organisasi. Menurut Wibowo (2016), kinerja adalah tentang melakukan pekerjaan dan hasil yang dicapai dari pekerjaan tersebut tentang apa yang dikerjakan dan bagaimana cara mengerjakannya”. Kinerja (*performance*) dapat mempengaruhi berlangsungnya kegiatan suatu organisasi perusahaan, ketika seorang wirausahawan bekerja dengan giat namun tidak memperhatikan kinerjanya, maka yang akan terjadi adalah ketidakseimbangan usaha sehingga menghasilkan hasil usaha yang kurang baik. Berbeda halnya ketika seorang wirausahawan mengoptimalkan kinerja, mengerahkan seluruh kemampuan, maka yang terjadi adalah kerja cerdas, kerja tuntas sehingga terciptanya usaha yang optimal dan tentunya akan sangat membantu dalam perkembangan organisasi atau perusahaan tersebut. Sebagaimana menurut Nurlaela (2015), kinerja yang baik ialah yang mampu meningkatkan keuntungan, mengembangkan modal, bijaksana dalam pengambilan keputusan serta membaca peluang dan mampu menjaga kestabilan persaingan bisnis. Hal ini menjadi sangat penting dalam melakukan penilaian kinerja wirausahawan. Suryana (2013: 7)

menyatakan bahwa kinerja wirausaha adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggungjawab masing-masing dalam upaya mencapai tujuan organisasi.

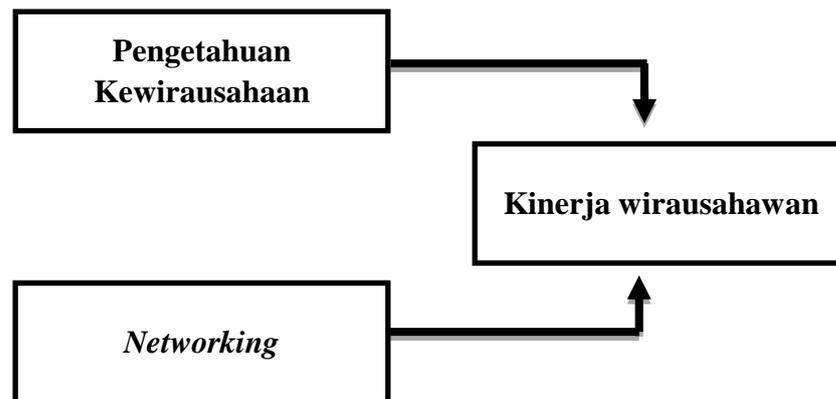
Kinerja wirausaha diduga dipengaruhi oleh dua faktor yaitu pengetahuan kewirausahaan dan *networking*. Dipertegas oleh Siswanto (dalam Muhammad Sandy, 2015:11) kinerja merupakan prestasi yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugas dan pekerjaan yang diberikan kepadanya. Mangkunegara (2013), mengemukakan bahwa faktor-faktor kinerja terdiri dari faktor internal yaitu faktor-faktor yang berasal dari dalam individu/seseorang (sikap, keahlian, pengetahuan, dan kemampuan) dan faktor eksternal yaitu faktor yang dihubungkan dengan lingkungan (alat, sumber daya, lingkungan sosial, rekan kerja).

Pengetahuan kewirausahaan dapat mempengaruhi kinerja wirausaha, karena bisnis atau berwirausaha yang baik adalah yang bertahan dan konsisten. Agar mampu bertahan di lingkungan bisnis, maka diperlukannya *skill* atau kemampuan yang baik dalam kinerja wirausaha. *Skill* tersebut dapat diperoleh dengan suatu pengetahuan atau ilmu yaitu pengetahuan kewirausahaan. Sebagaimana pengetahuan kewirausahaan yang dikemukakan oleh Hendrawan, et al. (2017, 298) yaitu “intelektual yang diperoleh dan dimiliki seorang individu melalui pendidikan kewirausahaan yang nantinya bisa membantu seorang individu melakukan inovasi dan terjun dalam bidang wirausaha”. Pendidikan kewirausahaan dapat diperoleh melalui pendidikan formal maupun non formal.

*Networking* berpengaruh terhadap kinerja wirausaha karena dengan *networking* atau jaringan sosial dan berwirausaha akan sangat mempermudah hubungan satu dengan yang lainnya. Apalagi di era sekarang yang milenial ini sistem pemasaran sudah banyak berinovasi sehingga apabila kita tidak dapat mengikutinya, maka akan tertinggal. Dengan *networking* dapat menjangkau dan mencakup wilayah yang lebih luas. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Dodi Mawardi (2010: 9), bahwa Filsuf kuno Aristoteles membedakan *networking* menjadi dua, yaitu berdasarkan hubungan saling menguntungkan dan berdasarkan kesenangan. Hubungan saling menguntungkan lebih dekat ke urusan ekonomi, sedangkan basis kesenangan lebih kuat ke arah emosional dan biologis. Basis saling

menguntungkan inilah yang dimaksud dapat meningkatkan kinerja wirausahawan. Sejalan dengan ini, Grave dan Salaff (2003) dalam Azmi (2019) mengungkapkan, “jaringan (*networking*) mempunyai beberapa manfaat untuk para pelaku usaha. Manfaat pertama ialah seberapa besar jaringan pelaku usaha dapat memperluas jaringan untuk mendapatkan informasi penting sebaik-baiknya”.

Berdasarkan uraian diatas tentang kerangka berpikir, maka peneliti membuat paradigma kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut.



**Gambar 2.2**  
**Kerangka Berpikir**

#### 2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2017: 64) “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data”.

Berdasarkan kerangka Pemikiran di atas, maka hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.  $H_{a1}$  : Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja wirausahawan manggis.
2.  $H_{a2}$  : *Networking* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja wirausahawan manggis.
3.  $H_{a3}$  : Pengetahuan kewirausahaan dan *networking* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja wirausahawan manggis.