

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Pencak Silat

Ada beberapa versi makna dari olahraga ini. Pencak Silat memiliki arti dari dua kata yang menyusunnya. Pencak berarti gerak dasar beladiri yang memiliki peraturan, sedangkan silat memiliki arti gerakan beladiri yang paripurna dan bersumber dari rohani. Olahraga Pencak Silat merupakan seni beladiri tradisional asli produk kepulauan nusantara, dan olahraga ini juga tersebar dan dikenal luas di Asia Tenggara, seperti Malaysia, Brunei Darusalam, Singapura, Filipina Selatan, dan Thailand Selatan.

Tersebarnya pendekar di banyak daerah membuat beberapa di antara mereka berkumpul dan bermusyawarah. Dan pada 18 Mei 1948, para pendekar tersebut sepakat untuk mendirikan sebuah lembaga yang bernama Ikatan Pencak Silat Seluruh Indonesia (IPSSI). Kemudian organisasi tersebut berganti nama menjadi Ikatan Pencak Silat Indonesia (IPSI). Dengan demikian, IPSI merupakan organisasi pencak silat tertua di dunia.

Pencak adalah permainan atau sebuah keahlian untuk mempertahankan diri dengan kemampuan menangkis, mengelak, dsb (Hasan Alwi dkk, 2008:1043). Sedangkan Silat adalah olahraga jenis permainan yang didasarkan pada ketangkasan menyerang dan membela diri, dengan memakai atau tanpa senjata apapun (Hasan Alwi dkk, 2008:1306)

Menurut Abdus Syukur (dalam Sucipto, 2001:26-28), pencak adalah suatu gerakan langkah keindahan dengan menghindar dengan disertai gerakan yang mempunyai unsur komedi. Pencak dapat dipertontonkan sebagai sarana hiburan. Silat adalah inti sari dari Pencak, yakni kemahiran untuk perkelahian atau membela diri yang tidak dapat dipertunjukkan di depan umum. Pada akhirnya, PB IPSI pada tahun 1975 (dalam Sucipto, 2001:26-28) mendefinisikan bahwa Pencak Silat adalah hasil suatu budaya manusia Indonesia untuk membela diri, mempertahankan eksistensi dan integritasnya terhadap lingkungan hidup untuk mencapai keselarasan atau keseimbangan hidup untuk meningkatkan iman dan taqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa.

R. Kotot Slamet Hariyadi (2003:2) menjelaskan bahwa Pencak Silat lebih berfungsi pada upaya mempertahankan diri dari berbagai ancaman, khusus yang datang dari sesama manusia. Menurut Sucipto, (2007:10) Pencak Silat merupakan ilmu beladiri warisan budaya

nenek moyang bangsa Indonesia untuk mempertahankan kehidupannya, manusia selalu membela diri dari ancaman alam, binatang, maupun sesamanya yang dianggap mengancam. Menurut Johansyah Lubis, (2004:1) Pencak Silat merupakan salah satu budaya asli Indonesia, para pendekar dan para pakar Silat meyakini bahwa masyarakat Melayu menciptakan dan menggunakan ilmu beladiri ini sejak masa ke masa prasejarah. Berdasarkan arti kata Pencak Silat dapat dirumuskan bahwa, Pencak Silat merupakan gerak dasar beladiri yang didasarkan pada peraturan yang berlaku yang bersumber dari kerohanian dan menghindari segala malapetaka.

Menurut Atok Iskandar dalam Khasanah Pencak Silat (1997:35) beladiri Indonesia memiliki 3 tingkatan dengan urutan Pencak, Pencak Silat dan Silat. masing-masing berbeda-beda fungsi dan tujuannya. Berdasarkan paparan dari para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa Pencak Silat adalah gerak dasar beladiri yang terikat pada aturan tertentu dan digunakan dalam belajar dan latihan atau pertunjukkan.

B. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah sebuah kata dari kata *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris, *entrepreneur* dalam istilah bahasa Jerman, dan *ondernemen* dalam bahasa Belanda. dan sedangkan di Indonesia diberinama yaitu kewirausahaan. dan kata *entrepreneur* atau wirausaha dalam bahasa Indonesia merupakan gabungan dari wira (gagah, berani, perkasa) dan usaha (bisnis) sehingga pula istilah dari *entrepreneur* dapat diartikan sebagai orang berani dan perkasa dalam menjalankan sebuah usaha bisnis.

Wirausaha juga dapat dan bisa diartikan sebagai sikap dalam seseorang yang benar memiliki dalam kemampuan dalam menggunakan sebuah sumberdaya seperti *finansial*, seperti bahan mentah dan tenaga kerja untuk dapat menghasilkan sebuah barang baru, serta proses usaha baru. Bisa juga kita lihat dan kita ketahui bahwa di Indonesia terkhususnya masyarakat Indonesia bahwasanya banyak dan beragam dalam memiliki usaha yang dimiliki seperti (bisnis katering rumahan, bisnis dropshipper, jasa desain grafis, bisnis percetakan, jual minuman kekinian, wirausaha camilan, menjual pulsa dan layanan pembayaran, membukak jasa bimbingan belajar, memproduksi dan menjual produk peralatan makanan, wirausaha restoran, dan tentunya seperti saya yaitu pencak silat). ada 3 jenis-jenis kewirausahaan yaitu (usaha ritel, industri kreatif, startup bisnis)

Menurut Fahmi (2014:1) Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreativitas serta berani menanggung risiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut. Sedangkan menurut Hisrich *et.al.* dalam Slamet *et.al* (2016:5) kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dan memiliki nilai dengan mengorbankan waktu dan tenaga, melakukan pengambilan risiko finansial, fisik, maupun sosial, serta menerima imbalan moneter dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Jadi bisa kita ketahui bahwasanya kewirausahaan adalah dimana suatu ilmu dengan bagaimana dapat menciptakan dalam suatu ide yang baru dan bahkan harus berani menanggung yang namanya risiko dalam mengorbankan waktu, biaya, dan bahkan harus mengorbankan tenaga supaya dapat terwujudnya ide tersebut sesuai seperti apa yang diharapkan.

Menurut Suryana (2006:4) terdapat fungsi dan peran wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan yaitu secara mikro dan makro.

- a. Secara Mikro Wirausaha memiliki dua peran yaitu sebagai penemu (innovator) dan perencana (planner). Sebagai penemu wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya. Sedangkan sebagai perencana wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru merencanakan strategi usaha baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru dan lain-lain.
- b. Secara Makro Peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu negara.

Dan betapa pentingnya pula bahwa peranan wirausaha bagi manusia, yah tentunya untuk dapat mencapai suatu keberhasilan tersebut terdapat yang namanya beberapa kerugian dan keuntungan. dan kerugian maupun keuntungan itu hal biasa bagi seorang berwirausaha, namun jangan pula kiranya lebih banyak ruginya.

Menurut Alma (2009) terdapat beberapa keuntungan yang diterima, tetapi dibalik itu semua terdapat kerugian yang menjadi faktor penghambat dalam melakukan wirausaha. Adapun keuntungan dan kerugian wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Keuntungan Berwirausaha
 - a) Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri

- b) Terbuka peluang untuk mendemonstrasikan kemampuan serta potensi seseorang secara penuh
- c) Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal d) Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkrit
- d) Terbuka kesempatan untuk menjadi Bos

2. Kerugian Berwirausaha

- a) Memperoleh pendapatan yang tidak pasti, dan memikul berbagai risiko, jika risiko ini telah diantisipasi secara baik, maka berarti wirausaha telah menggeser risiko tersebut
- b) Bekerja keras dan waktu/jam kerjanya panjang
- c) Kualitas kehidupannya masih rendah samapi usahanya berhasil, sebab dia harus berhemat
- d) Tanggung jawabnya sangat besar, banyak keputusan yang harus dia buat walaupun dia kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya.

Dalam dunia Berwirausaha kerugian ataupun kegagalan bukanlah suatu alasan menjadi penghalang yang. Menurut Suryana (2009) terdapat faktor penyebab seseorang berhasil dan gagal dalam berwirausaha. Faktor pertama adalah adanya kemampuan dan kemauan, seseorang yang mempunyai kemampuan tetapi tidak mempunyai kemauan untuk berwirausaha maka hal ini akan sia-sia kemampuannya tersebut tidak diinterpretasikan pada kehidupan sehari-hari karena tidak mempunyai kemauan. Sebaliknya seseorang mempunyai kemauan tetapi tidak mempunyai kemampuan sebagai modal awal untuk berwirausaha. Faktor yang kedua adalah tekad yang kuat dan kerja keras contoh seseorang yang memiliki tekad yang kuat untuk mengembangkan usahanya tetapi karena hasilnya gagal maka ia berhenti sampai disitu saja tidak mau bekerja keras lagi untuk mencapai hasil yang ia harapkan. Faktor yang ketiga adalah seseorang wirausaha yang inovatif adalah mengenang peluang yang ada dengan memanfaatkan kesempatan yang tidak datang dua kali. Selain keberhasilan, seorang wirausaha juga selalu dibayangi oleh potensi kegagalan yang akan memberikan lebih banyak pelajaran.

Menurut Zimmerer dalam Suryana (2009:68) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya yaitu:

- 1) Tidak kompeten dalam hal manajerial Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil
- 2) Kurang berpengalaman Baik dalam kemampuan teknik, memvisualisasikan usaha, mengoordinasikan, mengelola sumber daya manusia, dan mengintegrasikan operasi perusahaan
- 3) Kurang dapat mengendalikan keuangan Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat, kekeliruan dalam pemeliharaan aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
- 4) Gagal dalam perencanaan Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
- 5) Lokasi yang kurang memadai Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien
- 6) Kurangnya pengawasan peralatan Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan peralatan (fasilitas) perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif
- 7) Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan terjadinya gagal menjadi lebih besar.
- 8) Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan

Wirausahawan yang tidak siap dalam menghadapi serta tidak dapat melakukan perubahan akan sulit menjadi wirausahawan yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya dimiliki oleh orang-orang yang optimis yang dapat melakukan perubahan demi kebaikan usaha yang dimiliki dan tentunya memiliki keuntungan yang besar. Salah satu impian semua orang adalah ingin menjadi wirausahawan yang sukses apalagi diumumnya yang muda sudah menjadi wirausahawan yang sukses, dan ada pula terdapat beberapa alasan orang untuk menjadi wirausahawan.

Menurut Wirasmita dalam Suryana (2009) alasan seseorang untuk berwirausaha adalah karena keuangan, sosial, pelayanan dan memenuhi diri.

1. Alasan keuangan karena seseorang yang ingin mendapatkan kebutuhan yang lebih baik dengan mencari tambahan bahkan jaminan akan stabilitas keuangan
2. Alasan sosial karena apabila seseorang sukses dan dikenal banyak orang sudah pasti statusnya akan naik dan dihormati
3. Alasan pelayanan karena lebih kepada membantu mensejahterakan ekonomi masyarakat demi masa depan anak dan keluarga
4. Alasan memenuhi diri karena memiliki jiwa kepemimpinan dan tidak bergantung pada orang lain sehingga ia lebih menggunakan kemampuan pribadi

Dalam Berwirausaha juga harus memiliki semangat dan tentunya minat yang besar agar usaha yang dimiliki berjalan dengan lancar. sebab minat yang tulus adalah salah satu wirausahawan yang dimiliki.

Menurut Mappiare dalam Ariesta (2010:6) minat adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.

Menurut Alma (2009) minat berwirausaha dapat diukur menurut sifat/perilaku setiap individu, setiap hasil dari pengukuran dibandingkan kepada wanita yang sudah berpengalaman di dunia bisnis. Adapun sifat/perilaku tersebut adalah sebagai berikut:

1. Integritas yang tinggi dengan rata-rata sebesar 4.7%. menunjukkan bahwa setiap wirausahawan mempunyai kejujuran, keuletan dan loyalitas yang tinggi serta disiplin.
2. Ketepatan dengan rata-rata sebesar 4.3%. menunjukkan bahwa setiap wirausahawan memiliki ketepatan dalam memutuskan dengan cara yang paling baik untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.
3. Semangat yang tinggi dengan rata-rata sebesar 4.3%. ini menunjukkan bahwa seseorang yang memiliki semangat kerja yang tinggi dalam melakukan aktivitas yang dilakukan.
4. Imajinasi dengan rata-rata sebesar 4.1%. Menunjukkan bahwa seseorang yang memiliki ide-ide yang baru untuk berinovasi. Menurut Alma (2009) lamunan dan mimpi adalah salah satu bentuk imajinasi yang pasif. Melihat sesuatu benda tapi tak pernah melihatnya adalah kegiatan imajinasi kreatif. Hasil dari imajinasi kreatif ini ialah penemuan baru, penemuan baru itu bisa berbentuk benda, konsep, ide atau model.

5. Realisme dengan rata-rata sebesar 4.0%. menunjukkan bahwa seseorang yang berfikir masuk akal menurut derajat nalar.
6. Dorongan mencapai sesuatu dengan rata-rata sebesar 4.4%. menunjukkan bahwa seseorang yang memiliki dorongan untuk selalu unggul. Wirausaha selalu ingin lebih unggul dan berhasil dalam mengerjakan apa yang dilakukannya dengan melebihi standar yang ada. Menurut Suryana (2009) Motivasi ini muncul dari diri sendiri dan jarang dari faktor eksternal.

Seorang wirausahawan juga harus memiliki jiwa kepemimpinan, sebab kepemimpinan sangat penting dalam memiliki usaha/wirausahawan. Menurut Raymond & Russell dalam Alma (2009) memberikan definisi tentang wirausaha dengan menekankan pada aspek kebebasan berusaha. Keinginan seseorang untuk memulai suatu usaha adalah karena ingin bebas tanpa terikat oleh aturan perusahaan, jam kerja dan tekanan dari atasan.

Pemimpin menurut Fahmi (2013,300) menyatakan bahwa bagaikan burung elang itu terbang lebih tinggi dibandingkan burung yang lain. Seorang pemimpin yang hebat memiliki visioner yang jauh ke depan dan ia bekerja tidak mengenal kata menyerah, karena cita-citanya menjadi target yang harus diwujudkan.

Menurut Katz & Green dalam Slamet *et.al.* (2013) bahwa terdapat tiga komponen kunci kepemimpinan wirausahawan.

- 1) Inovasi Berbagai cara untuk mempertahankan perusahaannya seperti cara memikirkan masa depan perusahaan, cara berkompetisi lebih baik dan cara produk apa yang perlu dibuat. Sehingga pemilik disebut dengan visioner.
- 2) Operasi Delegasi tugas pimpinan ke bawahan mengenai tugas yang di emban, dengan tujuan agar dapat mengatasi hal-hal yang tidak terduga sebelumnya.
- 3) Inspirasi Inspirasi muncul apabila seseorang menjalankan bisnisnya sesuai dengan jiwa dan keinginannya sehingga ia selalu akan mencari cara untuk mengubah suatu usaha sehingga persaingan dapat diminimalisir.

Jadi seorang wirausahawan juga harus pandai memimpin diri sendiri, menguasai diri sendiri, hubungan baik dengan orang lain, mampu menerima saran maupun kritikan dari orang lain, responsif yang cepat, serta menjadi teladan bagi orang lain. Seorang wirausahawan juga harus bisa percaya diri, sebab percaya diri sangat penting dalam berwirausahawan, seperti dalam menjalankan usaha, percaya diri dalam berhadapan dengan

sesorang dalam lain macamnya. sebab keberhasilan sebuah usaha sangat berpengaruh dengan kepercayaan diri dalam menjalankan usaha, baik dalam melayani, menawar dll.

Keberhasilan diri menurut Adi Susanto (2000) dinyatakan bahwa pencapaian tujuan kerja yang diharapkan, yang meliputi kepuasan dalam bekerja dan kenyamanan kerja. Seseorang dikatakan berhasil apabila tujuan yang diinginkan sesuai dengan harapan. Untuk mencapai kepuasan dan nyaman sesuai dengan yang diharapkan harus memiliki percaya diri yang tinggi.

Menurut Slamet *et. al* (2013:5) bahwa telah dilakukan survei mengenai kepribadian seseorang yang menunjukkan bahwa seorang wirausahawan memiliki karakteristik percaya diri yang tinggi dan optimis untuk mencapai kesuksesan. Sebuah pola pikir yang positif selalu ada dalam benaknya sehingga setiap langkah dan keputusan yang diambilnya cenderung berhasil.

Seorang wirausahawan Toleransi akan risiko untuk mendapatkan kekayaan dan hasil yang lebih baik merupakan suatu keinginan seorang wirausahawan. Menurut Douglas dan Shepherd (1999) menggunakan risiko yang telah diantisipasi sebagai alat untuk memprediksi keinginan seseorang untuk menjadi wirausahawan, dinyatakan “semakin toleran seseorang dalam menyikapi suatu risiko, semakin besar insentif orang tersebut untuk menjadi wirausahawan”.

Menurut Suryana dalam Tama (2010:51) menyatakan bahwa seorang wirausaha harus mampu mengambil risiko yang moderat, artinya risiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung komitmen yang kuat, akan mendorong seorang wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai memperoleh hasil. Hasil-hasil itu harus nyata atau jelas, dan merupakan umpan balik bagi kelancaran kegiatannya. Dalam pengambilan keputusan pelaku bisnis atau seorang wirausaha sebaiknya mempertimbangkan tingkat toleransi akan adanya risiko. Menurut Yuyun Wirasmita (2003) menerangkan bahwa seorang wirausaha yang berani menanggung risiko adalah orang yang selalu ingin jadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik.

C. SEJARAH KEWIRAUSAHAAN

wirausaha secara historis sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755. Dan diluar negeri diketahui istilah kewirausahaan telah dapat dikenal sejak abad 16. dan sedangkan dinegara kita yaitu Indonesia dikenal sejak abad 20. Diberbagai

Negara wirausaha dikenal dengan beberapa istilah, di Belanda dikenal dengan *ondernemer*, di Jerman dikenal dengan *Unternehmer*. Pada tahun 1950-an pendidikan kewirausahaan sudah mulai dirintis, terdapat di beberapa negara, seperti Eropa, Kanada, dan Amerika. Dan banyak universitas yang sudah dapat mengajarkan kewirausahaan ataupun manajemen usaha kecil-kecilan tepatnya pada tahun 1970-an. Hampir 500 sekolah di Amerika sudah mengajarkan pendidikan kewirausahaan tepatnya pada tahun 1980-an.

Sedangkan di Indonesia baru terbatas untuk mempelajari pendidikan kewirausahaan hanya di beberapa perguruan tinggi ataupun di beberapa sekolah tertentu saja. Dan sejalan pula dengan perkembangan dan tantangan seperti dengan krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan dapat dipelajari maupun pelatihan-pelatihan yang diterapkan oleh masyarakat.

Beberapa pandangan tentang kewirausahaan dikemukakan oleh para pakar seperti :

Menurut *Encyclopedia of Amerika* (1984), *Entrepreneur/Kewirausahaan* adalah pengusaha yang memiliki keberanian untuk mengambil resiko dengan menciptakan produksi termasuk modal, tenaga kerja dan bahan, dan dari usaha bisnis mendapat profit/laba.

Sedangkan menurut *Lloyd E. Shefsky*, dalam bukunya yang berjudul '*Entrepreneurs are Made Not Born*', mendefinisikan bahwa *entrepreneur* terdiri dari tiga suku kata yaitu. yaitu *entre, pre, neur*. menurut akar bahasa latinya. *entre* berarti masuk, *pre* berarti sebelum, dan *neur* berarti pusat syaraf. jadi, *entrepreneur* didefinisikan sebagai sebagai seorang yang memasuki dunia bisnis apa saja tepat pada waktunya untuk membentuk atau mengubah pusat syaraf bisnis tersebut secara substansial.

Hisrich dan Peter dalam *Tunggal* (2008) menyatakan bahwa Kewirausahaan adalah proses membuat sesuatu yang baru dengan mempertimbangkan resiko dan balas jasa.

Prawirokusumo dalam *Suryana* (2003) menyatakan bahwa wirausaha adalah mereka yang melakukan usaha-usaha kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup

Carborough dan Zimmerer (2008) menyatakan wirausaha sebagai orang yang melakukan reformasi atau merevolusioner pola produksi dengan menggunakan penemuan atau teknologi yang belum dicoba untuk memproduksi komoditas baru atau memproduksi produk lama dengan cara baru.

Drucker (2008:2) menyatakan wirausaha sebagai orang yang memindahkan sumber-sumber ekonomi yang produktivitasnya rendah menjadi sumber-sumber ekonomi berproduktivitas tinggi.

Venkataraman (1997), mendefinisikan kewirausahaan sebagai penemuan, evaluasi dan pemanfaatan barang dan jasa untuk keperluan masa depan. Definisi ini masih bersifat umum dan banyak kalangan yang belum bisa menerima definisi ini terutama golongan akademis.

Shane dan Venkataranam (2000), menjelaskan tentang bidang kewirausahaan pada berbagai pandangan teori dan kerangka kerja. Pada masa ini makna kewirausahaan menjadi hal yang membingungkan karena Shane dan Venkataranam menjelaskan makna kewirausahaan tidak didasari pada kajian falsafah.

Curran dan Blackburn (2001) menyikapi perkembangan kewirausahaan yang memiliki paradigma yang tidak jelas, terlalu banyak kepentingan dari para stakeholder Landstrom et.al (2001), memberikan informasi bahwa penelitian tentang kewirausahaan sangat langka.

Bygrave dan Hofer (1991), Gartner (2001), Low dan MacMilan (1998), mengomentari tentang makna kewirausahaan bahwa belum ditemukannya suatu keseimbangan antara munculnya pemahaman kewirausahaan dan dasar paradigmanya.

Formaini (2006), menjelaskan bahwa kewirausahaan kebanyakan ditinjau dari sudut keberhasilan para pengusaha, perubahan kerangka kerja ekonomi dan kapitalisme. Berbagai pandangan tentang makna kewirausahaan di atas menjadikan para pengusaha, perubahan kerangka kerja ekonomi dan kapitalisme.

Aktivitas perdagangan sebagai kewirausahaan telah lama ada di wilayah Timur Tengah dan Timur jauh saat orang Barat menggunakan pengetahuan dan pengalaman untuk mencari peluang. Perdagangan sudah berkembang di negaranegara Arab akibat dari meluasnya pengaruh kerajaan Islam, para khalifah memperoleh status terhormat karena berdagang dalam sistem etika Islam (Russel, 1945: 422). Pada masa ini terjadi perdagangan internasional. Perdagangan internasional menjadi alat bagi semua orang untuk keliling dunia dan mempererat persaudaraan (Baldwin, 1959).

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha, dimana wira artinya adalah pejuang, pahlawan, teladan, manusia unggul, berbudi luhur gagah berani dan berwatak agung. Sedangkan usaha adalah perbuatan amal, bekerja dan berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat *Entrepreneur* adalah sebagai berikut (Rudy, Jurnal Cendekia, 2014)

1. Faktor Kepribadian

Menurut Noor dalam Suryana (2006) faktor kepribadian timbul karena pengaruh rangsangan dari dalam diri individu itu sendiri.

Menurut Suryana (2006) faktor kepribadian dapat berupa sifat-sifat personal seperti sikap, kemauan dan kemampuan individu yang dapat memberikan kekuatan individu untuk berwirausaha.

Sedangkan Alisyahbana dalam Alma (2011) menyatakan bahwa kepribadian adalah keseluruhan karakteristik diri seseorang, bisa berbentuk pikiran, perasaan, kata hati, temperamen dan watak. Seorang wirausaha yang sukses memiliki karakteristik kepribadian yang khusus yang membedakannya dari orang lain.

Scarborough dan Zimmerer dalam Suryana (2004) mengemukakan delapan karakteristik kepribadian dari seorang wirausaha sukses yakni:

1. Desire for responsibility yakni memiliki rasa tanggung jawab atas usahausaha yang dilakukannya.
2. Preference for moderate risk yakni memilih resiko yang moderat dan telah diperhitungkan dan tidak mengambil resiko yang terlalu rendah atau terlalu tinggi.
3. Confidence in their ability to succes yakni percaya bahwa dirinya bisa meraih kesuksesan yang diinginkannya.
4. Desire for immediate feedback yakni memiliki keinginan untuk segera mendapatkan umpan balik.
5. High level of energy yakni memiliki semangat dan energi yang tinggi untuk bekerja keras mencapai tujuannya.
6. Future orientation yakni berorientasi pada masa depan dan jangka panjang
7. Skill of organizing yakni mempunyai ketrampilan mengorganisir sumber sumber daya untuk mencapai tujuannya.
8. Value of achievement over money yakni lebih menghargai prestasi dibandingkan uang, karena uang akan mengalir masuk dengan sendirinya jika seorang wirausaha mempunyai prestasi yang bagus.

Alisyahbana dalam Alma (2011) menyatakan bahwa wirausaha yang sukses pada umumnya adalah mereka yang memiliki kompetensi yaitu memiliki ilmu pengetahuan, ketrampilan dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai-nilai pribadi tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan.

2. Faktor Lingkungan

(Dewanti (2008) Lingkungan merupakan salah satu faktor yang timbul dari luar diri individu. Indarti *et al* (2008) menyatakan ada tiga faktor lingkungan yang mempengaruhi wirausaha sukses yakni ketersediaan informasi, akses kepada modal dan kepemilikan jaringan sosial.

Penelitian oleh Mazzarol *et al.* dalam Saud *et al* (2009) menemukan bahwa faktor lingkungan (faktor sosial, ekonomi, politik, dan perkembangan infrastruktur) mempengaruhi dorongan untuk mendirikan usaha.

Zimmer (2004) menyatakan bahwa faktor lingkungan seperti faktor ekonomi dan kependudukan, pergeseran dari ekonomi industri dan ekonomi jasa, kemajuan teknologi, perkembangan *e-Commerce* dan *the world wide web*, terbuka lebarnya peluang internasional dan perubahan gaya hidup masyarakat mempengaruhi minat kewirausahaan. Sedangkan menurut Lupiyoadi (2007) faktor lingkungan yang mempengaruhi minat meliputi lingkungan keluarga, lingkungan pendidikan dan lingkungan masyarakat.

3. Faktor Demografis

Riyanti (2003) menyatakan bahwa Demografis sangat penting dikaji karena Demografis adalah faktor yang melekat pada wirausaha dan mempengaruhi keberhasilan seorang wirausaha.

Mazzarol dalam Indarti *et al* (2008) menyatakan bahwa faktor-faktor Demografis seperti gender, umur, dan pengalaman kerja seseorang berpengaruh terhadap keinginan seseorang untuk menjadi seorang wirausaha.

D. PEMASARAN

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu yaitu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan dalam usaha ataupun kewirausahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup, untuk berkembang dan untuk mendapatkan Laba.

Menurut Sumarwan (2015:17) pemasaran adalah suatu proses bagaimana mengidentifikasi kebutuhan konsumen kemudian memproduksi barang atau jasa tersebut, sehingga terjadi transaksi atau pertukaran antara produsen dengan konsumen dan menurut

Swastha (2009:10) Pemasaran merupakan sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Pemasaran untuk seluruh pembisnis adalah suatu kegiatan yang sangat penting disebabkan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup, laba dan pertumbuhan. dan berikut ada beberapa pendapat para ahli mengenai pemasaran :

Menurut Laksana (2019:1) pemasaran adalah bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi produk barang atau jasa. Sehingga pengertian pasar bukan lagi merujuk kepada suatu tempat tapi lebih kepada aktifitas atau kegiatan pertemuan penjual dan pembeli dalam menawarkan suatu produk kepada konsumen

Menurut Kotler dan Keller (2016:26), Marketing is about identifying and meeting human and social needs. One of the shortest good definitions of marketing is meeting needs profitably.

Menurut Tjiptono dan Diana (2020:3), pemasaran adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga barang, jasa dan gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis.

Menurut Limakrisna dan Purba (2017:4), pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Faktor penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran, dan konsumsi. Pemasaran menjadi penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi.

Menurut Manap (2016:5), pemasaran adalah suatu proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, penentuan proses produk, promosi dan tempat atau distribusi, sekaligus merupakan proses sosial dan manajerial untuk mencapai tujuan.

Menurut Sunyoto (2019:19), pemasaran adalah kegiatan manusia yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan langganan melalui proses pertukaran dan pihak-pihak yang berkepentingan dengan perusahaan.

2. Konsep Bauran Pemasaran

Menurut Basu Swastha definisi bauran pemasaran (marketing mix) adalah kombinasi dari 4 variabel atas kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan yaitu produk, struktur harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi. Sedangkan menurut Kotler dan Keller yang di terjemahkan oleh Benyamin Molan, Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran yang digunakan untuk mengejar tujuan perusahaannya.

E. PENDAPATAN

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan tujuan utama dalam kewirausahaan. karena pendapatan merupakan suatu operasi penting dalam sebuah perusahaan. karena pendapatan akan mempengaruhi suatu tingkat laba dalam sebuah perusahaan.

Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22) mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Menurut Harnanto (2019:102) menuliskan bahwa pendapatan adalah “kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Menurut Sohib (2018:47) pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan, pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan yang pada dasarnya juga akan menambah modal perusahaan. Namun untuk kepentingan akuntansi, penambahan modal sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat tersendiri dengan akun pendapatan.

Pengertian pendapatan menurut Kartikahadi, dkk (2012:186) adalah: Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Greuning, et al. (2013:289-290) mengemukakan pengertian pendapatan sebagai berikut: IAS 8 mendefinisikan pendapatan sebagai aliran masuk dari manfaat ekonomi yang berasal dari kegiatan normal bisnis. Pendapatan didefinisikan sebagai aliran masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode, muncul dari aktivitas bisnis normal, dan menghasilkan kenaikan ekuitas yang jelas bukan dari kontribusi pemilik ekuitas.

Menurut Sodikin dan Riyono (2014:37), “Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode pelaporan dalam bentuk arus masuk atau peningkatan aset, atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Penghasilan meliputi pendapatan (revenue) dan keuntungan (gain). Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang

biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa”.

Kemudian Lam dan Lau (2014:317) mengemukakan pengertian pendapatan sebagai berikut:

Pendapatan (revenue) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas.

Dapat kita lihat dari pendapat para ahli diatas bahwa dapat kita simpulkan pendapatan adalah sejumlah masukan yang dimana didapat atas jasa yang diberikan oleh pihak perusahaan yang dapat dan bisa meliputi penjualan produk ataupun jasa kepada pelanggan/konsumen.dimana untuk meningkatkan nilai aset barang ataupun jasa.

2. Konsep Pendapatan

Eldon Hendriksen mengemukakan definisi mengenai pendapatan sebagai berikut : konsep dasar pendapatan adalah proses arus, penciptaan barang dan jasa selama jarak waktu tertentu.dan definisi diatas memperlihatkan bahwa ada 2 konsep tentang pendapatan yaitu sebagai berikut :

- a. Konsep pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (inflow) aktiva sebagai dari kegiatan operasi perusahaan.Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *inflow of net aset*
- b. Dengan konsep pendapatan yang memusatkan perhatian kepada barang ataupun jasa dan serta penyaluran konsumen ataupun produsen lainnya.

3. Sumber Pendapatan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2015:23.1), pendapatan dapat timbul dari transaksi dan kejadian berikut ini:

1. Penjualan barang
2. Penjualan jasa, dan
3. Penggunaan aset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga royalti, dan dividen

Pendapatan (*Reveneue*) dimana suatu perusahaan yang selain memperoleh pendapatan yang dimana berasal dari kegiatan utama juga memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan transaksi lainnya,oleh karena itu pendapatan dapat dibedakan dalam dua kelompok yaitu , Pendapatan Operasional (*Operating Reveneue*) dan Pendapatan Non Operasional (*Non Operating Reveneue*).

1. Pendapatan Operasional (Operating Revenue) merupakan hasil yang didapat langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan sebagai hasil usaha pokok yang dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan operasional merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa besar perusahaan yang akan menjadikeuntungan.
2. Pendapatan Non operasional (Non Operating Revenue) merupakan pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya dengan usaha pokok yang dilakukan perusahaan dalam kegiatannya.