

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT



OLEH
Dr. SUPRIYANTO.,M.Si

JUDUL PENGABDIAN

Penyuluhan kewirausahaan: Memberikan motivasi dan pemahaman tentang badan administrator bisnis sebagai wirausaha dib alai pendidikan Yayasan Suara Hati Foundation Tanjung Bintang Lampung Selatan

**UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG
2019**



UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jalan Zainal Abidin Pagar Alam No : 26 Tlp 771331
Bandar Lampung 35142

SURAT TUGAS

Nomor :106/D/FISIP-UBL/III/2019

Dalam rangka pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi tahun 2019, maka bersama ini memberi tugas kepada :

N a m a : Dr. Supriyanto, M.Si
Jabatan akademik : Lektor
Pekerjaan : Dosen PNS-DPK Universitas Bandar Lampung
A l a m a t : Jl. Abdul Kadir, No. 08/02 Rajabasa, Bandar Lampung

Untuk melaksanakan Pengabdian di bidang ilmu administrasi bisnis dengan memberikan Pelatihan Kewirausahaan dengan Memberikan Motivasi dan Pemahaman tentang Administrator Bisnis sebagai Wirausaha pada tanggal 25 Maret 2019 yang dilaksanakan di Balai Pendidikan Yayasan Suara Hati Foundation Tanjung Bintang Lampung.

Demikian surat tugas ini dibuat agar dapat dilaksanakan dengan baik serta penuh rasa tanggung jawab.

Dikeluarkan di : Bandar Lampung
Pada tanggal : 22 Maret 2019

Dekan FISIP

Dr: Yadi Lustiadi, M.Si



SUARA HATI FOUNDATION

Bandar Lampung, 20 Maret 2019

Nomor : 15/03/P/09/2019

Lampiran :

Perihal : Permohonan Narasumber Pelatihan

Kepada Yth

Dekan FISIP – Universitas Bandar Lampung

di-

Bandar Lampung

Dengan Hormat

Dalam Rangka Pendidikan dan Pelatihan Padi Organik di Balai Pendidikan Yayasan Suara Hati Foundation Tanjung Bintang Lampung, Kami atas nama Ketua Yayasan secara rutin mengajukan permohonan Narasumber untuk memberikan pelatihan Kewirausahaan: **Motivasi dan Pemahaman tentang Badan Administrator Bisnis sebagai Wirausaha** tanggal 25 Maret 2019. Selain memberikan Pelatihan Angkatan Ke 4 pada Pendidikan dan Pelatihan Tananam Organik Balai Pendidikan Yayasan ini sekaligus juga memberikan pendampingan yang dilaksanakan selama 4 (empat) bulan yang dimulai pada tanggal tersebut.

Demikian permohonan ini disampaikan atas kesediaan dan perhatiannya diucapkan terima kasih.

Bandar Lampung, 20 Maret 2019

Ketua Pengelola




Ari Gunawan, S.P., M.M.



SUARA HATI FOUNDATION

SURAT KETERANGAN

No: 20 /03/P/09/2019

Kami Pengelola Pendidikan dan Pelatihan Tanaman Organik atas nama Ketua Yayasan Suara Hati Foundation Bandar Lampung menerangkan bahwa,

Nama : Dr.Supriyanto, Msi

NIP : 1957 1001 1985 0310 04

Pekerjan : Dosen PNS-Dpk Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Univertas Bandar Lampung.

Pada tanggal 25 Maret 2019 telah mengadakan Penyuluhan Kewirausahaan: **Motivasi dan Pemahaman tentang Administrator Bisnis sebagai Wirausaha** pada peserta Pendidikan dan Pelatihan Tanaman Organik di Balai Pendidikan Yayasan Suara Hati Foundation Tanjung Bintang Lampung.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Bandar Lampung, 25 Maret 2019.

Ketua Pengelola



Ari Gunawan, S.S., M.M.



SUARA HATI FOUNDATION

DAFTAR HADIR PELATIHAN TANANAM ORGANIK

Tanggal: 25 Maret 2019

No	NAMA	ALAMAT ASAL	TANDA TANGAN
1	Madyo Eko N	Lampung Selatan	
2	Amun Siswoyo	Lampung Selatan	
3	Rudi Kisworo	Bandar Lampung	
4	Rumdhani	Bandar Lampung	
5	Dhani	Lampung Timur	
6	Nandang Setiawan	Lampung Timur	
7	Amang	Tanggamus	
8	Parjo	Tanggamus	
9	Sarijo	Lampung Tengah	
10	Sumardi	Lampung Tengah	
11			
12			



Head Office



UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
(LPPM)
Jl. Z.A. Pagar Alam No : 26 Labuhan Ratu, Bandar Lampung Telp: 701979
E-mail : lppm@ubl.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 097 / S.Ket / LPPM-UBL / VII / 2019

Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) Universitas Bandar Lampung dengan ini menerangkan bahwa :

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Nama | : Dr. Supriyanto, M.Si |
| 2. NIDN | : 0001105701 |
| 3. Tempat, tanggal lahir | : Metro, 01 Oktober 1957 |
| 4. Pangkat, golongan ruang, TMT | : III/D |
| 5. Jabatan, TMT | : Lektor |
| 6. Bidang Ilmu | : Ilmu Adm. Bisnis |
| 7. Jurusan / Program Studi | : Ilmu Adm. Bisnis |
| 8. Unit Kerja | : FISIPOL Universitas Bandar Lampung. |

Telah melaksanakan Pengabdian Masyarakat dengan Judul

"Penyuluhan kewirausahaan : Memberikan Motivasi dan Pemahaman tentang Badan Administrator Bisnis sebagai Wirausaha di balai Pendidikan Yayasan Suara Hati Foundation Tanjung Bintang Lampung"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandar Lampung, 29 Juli 2019
Kepala LPPM-UBL


UBL
LPPM Mendi Dunan, SE., M.M

Tembusan:

1. Rektor UBL (sebagai laporan)
2. Yang bersangkutan
3. Arsip

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat dan Karunia Nya peneliti dapat menyelesaikan pengabdian Masyarakat yang berjudul “**MOTIVASI DAN PEMAHAMAN TENTANG ADMINISTRATOR BISNIS SEBAGAI WIRAUSAHA PADA YAYASAN SUARA HATI FOUNDATION**”.

Kami juga menyadari pengabdian masyarakat ini masih banyak terdapat kekurangan. Untuk itu, kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan pengabdian masyarakat pada Yayasan Suara Hati Foundation ini sangat kami harapkan. Akhir kata peneliti berharap semoga pengabdian masyarakat ini dapat memberikan manfaat.

Bandar Lampung, Juli 2019

Supriyanto

MOTIVASI DAN PEMAHAMAN TENTANG ADMINISTRATOR BISNIS SEBAGAI WIRAUSAHA

Oleh: Supriyanto, FISIPOL - Universitas Bandar Lampung
Abstrak

Pada saat ini paradigma bisnis telah mengalami perubahan makna yang cukup mendasar serta ruang lingkup yang meliputi fenomena yang luas. Bisnis tidak lagi dinyatakan sebagai sebuah usaha yang berorientasi pada keuntungan finansial semata. Akan tetapi bisnis sudah diterjemahkan sebagai segala aktivitas yang dapat memberikan nilai tambah (*added value*) bagi komunitas pemakainya. Demikian juga bisnis selain terkait bidang industri, perdagangan dan jasa komersial dalam lingkup BUMS, BUMN dan Koperasi juga sudah merambah pada organisasi nirlaba yang mengutamakan pelayanan (*service oriented*). Dari perubahan paradigma tersebut tentu banyak memerlukan keberadaan administrator bisnis, aktor business, businessman atau entrepreneurs yang handal, berpikiran luas dan berwawasan global. Bila kita bicara administrator bisnis kita harus mengetahui konsep dasar bisnis, Administrator bisnis, Pendirian organisasi bisnis, Pengelolaan organisasi bisnis, serta pengembangan organisasi bisnis. Konsep dasar bisnis dapat terdiri: arti bisnis, tujuan bisnis, kegiatan bisnis dan bentuk hukum bisnis.

Dalam hidup dan kehidupannya setiap orang pasti menginginkan keberhasilan dalam segala hal. Begitu juga bagi seorang administrator bisnis dalam memilih/ mendirikan, menjalankan/mengelola maupun dalam mengembangkan usaha juga pasti menginginkan keberhasilan. Mereka akan selalu berusaha agar segala sesuatunya dapat dilakukan secara efektif dan efisien. Pada kesempatan ini kita bicara Siapakah administrator bisnis itu, apa tugas administrator bisnis dan syarat-syarat administrator bisnis yang ideal, bagaimana seharusnya berpikir administrasi bisnis serta apakah kewirausahaan dan wirausaha tersebut.

Kata Kunci : Motivasi, Administrator, Wirausaha

I. Pengertian Administrator Bisnis.

Dalam memberikan pengertian Administrator Bisnis akan diuraikan dari kata administrator dan bisnis. Administrator adalah pengurus, pengelola, pemimpin, penanggung jawab serta pengemban dari kekayaan, material dan personalia dalam suatu kerja sama untuk mencapai tujuan. Bisnis adalah aktivitas kerjasama yang dilakukan secara teratur dan kontinue berupa pengadaan barang-barang, jasa-jasa atau fasilitas-fasilitas untuk dijual atau disewagunakan di pasar/masyarakat dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dari pengetahuan itu dapat dikemukakan bahwa administrator bisnis adalah mereka yang mendapatkan kepercayaan dan tugas untuk mengurus, mengelola dan memimpin suatu organisasi serta harta kekayaan, material dan orang-orang dari suatu organisasi bisnis. Singkatnya administrator bisnis adalah seorang yang diserahi tugas atau bertugas dalam mendirikan, mengelola dan mengembangkan bisnis atau organisasi bisnis.

Menurut Prawirokusumo (2010) dikemukakan bahwa pendidikan pascasarjana bisnis "*Master of Business Administration*" dan equivalennya selain mendidik seseorang agar dapat mengelola bisnis pihak lain dengan baik juga telah merespon kebutuhan masyarakat akan usaha kecil atau usaha independen. Jadi *Frame work general management* yang dapat dikembangkan pada program ini memiliki dua alternatif yaitu:

a. *General management* dengan *mindset* terpisah dengan kepemilikan (*The General management to be separated from ownerships*) Sementara ini program manajemen yang berkembang banyak mengarah pada pemikiran ini. Mahasiswa dididik untuk menjadi *general management* pada organisasi besar yang sudah mapan.

b. *General management* dengan *mindset* penyatuan konsep manajemen dengan kepemilikan (*The General management to be integrated with ownersips*). Alternatif lain program manajemen dapat mengarah pada pemikiran bahwa mereka dididik untuk menjadi

administrator bisnis, pengusaha, *businessman* atau menjadi wirausahawan-wirausahawan baru.

Sesuai uraian di atas mindset keilmuannya administrasi bisnis/manajemen dapat diarahkan pada *frame work general management* dengan mindset yang menyatu dengan kepemilikan. Selain itu administrator bisnis juga dapat mengarah pada *frame work general management* yang terpisah dari kepemilikan (***Frame work the general management to be integrated and seprated with or from ownerships***) Jadi administrator bisnis selain menunjuk pada aktor bisnis, *businessman*, *entrepreneurs* atau wirausaha/ pengusaha yang handal juga dapat sebagai manajer profesional.

II. Tugas Administrator Bisnis.

Wirausaha atau pengusaha dapat merangkap sebagai administrator dan manajer bila usahanya masih kecil. Akan tetapi bila usahanya sudah berkembang menjadi besar maka wirausaha dapat membagi diri dan menjadi komisaris utama dengan kekuasaan merumuskan kebijakan dan strategi bisnis. Untuk mengepalai organisasi dapat diangkat seorang direktur/pimpinan selaku administrator bisnis atau manajer. Pada dasarnya tugas seorang administrator bisnis tidak banyak berbeda dengan tugas seorang administrator pada umumnya. Tugas seorang administrator bisnis tidak terlepas dari penentuan visi/misi dan tujuan organisasi bisnis, pengembangan organisasi, sistem informasi, sistem manajemen serta tercapainya tujuan organisasi.

1. **Menguasai visi dan menghayati misi organisasi.** Bahwa administrator bisnis harus mampu menguasai visi dan menghayati misi organisasi. Hal ini tentunya harus sesuai sebagaimana dikehendaki oleh para pemilik atau atasan yang dirumuskan dalam anggaran dasar dan rumah tangga serta ketentuan atau kebijakan yang lain. Misal: sesuai dengan motto bisnis misi organisasi bisnis adalah Memperoleh Profit melalui Servis yang Memuaskan (*Profit through Services*).

2. **Merumuskan secara konkrit tujuan dan kehendak pemilik organisasi.** Bahwa administrator bisnis harus mampu merumuskan lebih lanjut segala kehendak serta keputusan/tujuan organisasi. Tujuan dan kehendak pemilik organisasi harus dapat dirumuskan ke dalam bentuk yang lebih operasional dan dapat secara konkrit serta dapat dilaksanakan secara nyata. Misal: Sesuai visis/misi organisasi bisnis dirumuskan tujuan yakni: Menjaga likuiditas dan solvabilitas, memperluas aktivitas serta meningkatkan rentabilitas.

3. **Memelihara dan mengembangkan organisasi.** Bahwa administrator bisnis harus mampu memelihara dan mengembangkan organisasi yang dipercayakan kepadanya terutama dalam arti panduan dari tertib personalia, material, fungsional serta tertib kewenangan dan tanggung jawab. Misal: pengembangan organisasi dilihat dari struktur organisasi mengarah dari struktur organisasi lini, atau fungsional ke struktur organisasi lini dan staf.

4. **Memelihara dan mengembangkan sistem informasi.** Bahwa administrator bisnis harus mampu memelihara serta mengembangkan sistem informasi baik yang berkaitan dengan masalah non keuangan maupun keuangan. Masalah non keuangan dapat meliputi kegiatan penghimpunan, pencatatan, pengolahan, penggandaan, pengiriman, penyimpanan dan penghapusan berbagai informasi yang diperlukan dalam organisasi. Sedangkan masalah keuangan dapat berkaitan dengan pencatatan, pengelompokkan, peringkasan, pelaporan dan penganalisaan berbagai informasi keuangan dalam organisasi.

5. **Memelihara dan mengembangkan sistem manajemen.** Bahwa administrator bisnis harus mampu memelihara dan mengembangkankan sistem manajemen yang tepat sesuai dengan situasi dan kondisi organisasi yang dipimpin. Menurut Admosudirjo (1988) bahwa sistem manajemen dapat terdiri: manajemen wirausaha, manajemen generalis dan manajemen spesialis.

6. Mengusahakan tercapainya tujuan organisasi secara efektif, efisien dan ekonomis. Bahwa seorang administrator bisnis harus mampu membuat segala tujuan dan maksud organisasi tercapai dengan keuntungan material dan spiritual yang sebaik-baiknya. Bila kita mengacu teori proses belajar dalam bisnis tidak terlepas dari 3 (tiga) hal yakni: Belajar menjadi efektif (efektivitas), Belajar menjadi efisien (efisiensi) dan Belajar mengembangkan usaha (ekspansi).

III. Syarat-syarat Administrator Bisnis yang Ideal.

Menyadari akan tugas seorang administrator bisnis maka untuk menjadi pelaku, aktor atau administrator bisnis rupanya tidak mudah. Menjadi seorang administrator bisnis, aktor bisnis/businessman, entrepreneurs yang handal, berpikiran luas dan berwawasan global banyak diperlukan berbagai persyaratan. Adapun syarat-syarat yang diperlukan bagi seorang administrator bisnis yang ideal setidaknya-tidaknya ada 4 (empat) syarat yakni: Kreatif, *Bermotto profit through service*, Berfikir administrasi bisnis, dan berjiwa wirausaha.

1. **Creative/Pionir** (Administrator bisnis harus kreatif). Kreatif merupakan kemampuan untuk mencipta kan pola-pola, bentuk-bentuk dan gagasan atau idea-idea baru dalam memenuhi serta memecahkan masalah yang dihadapi dalam hidup dan kehidupannya. Menjadi seorang administrator bisnis dituntut harus kreatif yakni harus mampu menciptakan gagasan atau idea-idea baru serta mempunyai inisiatif dalam berprakarsa memajukan dan mengembangkan organisasi yang dipimpin.

Pada dasarnya gagasan atau idea-idea baru yang harus dicetuskan seorang administrator bisnis ada 3 (tiga) hal, yaitu:

a. **Kreatif dalam memilih atau menjadi pengusaha pelopor.** Pengusaha pelopor adalah mereka-mereka yang mampu menciptakan hal-hal baru atau menjadi pembaharu dalam menghasilkan barang-barang, jasa-jasa atau fasilitas-fasilitas baru untuk dijual atau disewagunakan pada masyarakat/pasar. Hal ini dapat meliputi kegiatan: Memperkenalkan sebuah komoditi baru di pasar, Mengembangkan produk tertentu dengan mencari/menyediakan sumber bahan mentah yang baru, Merombak sama sekali sebuah industri yang sudah berjalan dengan cara dan alat-alat yang lebih baru serta lebih canggih dan Mengkombinasikan berbagai macam faktor produksi dengan menggunakan teknologi yang tinggi serta ilmu pengetahuan yang memadai.

b. **Kreatif dalam memilih atau menjalankan bidang usaha.** Dalam memilih atau menjalankan bidang usaha apakah bidang industri, perdagangan atau jasa komersial seorang administrator bisnis harus mampu bertindak dan berfikir rasional. Pertimbangan yang harus diperhatikan dalam menanamkan modal yaitu: Memikirkan proyek-proyek yang dapat diciptakan/dilakukan oleh mereka dan Menentukan tempat atau lokasi yang tepat sesuai dengan jenis kegiatan/usaha yang dilaksanakan/dipilih. Jadi dalam memikirkan biaya ataupun dalam menentukan lokasi berarti seorang administrator bisnis dituntut mampu dan jeli memilih dan menentukan segala sesuatunya terutama bila dihubungkan dengan biaya dan tujuan organisasi.

c. **Kreatif dalam menjalankan atau mengembangkan usaha dan mencapai tujuan.** Agar organisasi berkembang maju serta berpengaruh positif terhadap kemakmuran masyarakat diperlukan gagasan-gagasan baru. Adapun gagasan baru administrator bisnis itu meliputi aktivitas antara lain: Mengganti mesin/peralatan baru yang lebih *up to date*, Menarik/mencari langganan atau pembeli dari produk yang dihasilkan, Mencari pimpinan yang cocok, sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada dalam organisasi, Menerapkan sistem produksi yang tepat dan mengendalikan harga yang terjangkau dan tetap tidak mengurangi kualitas atau kuantitas dan Menjalankan kegiatan yang berhubungan dengan sistem dan prosedur, pendidikan dan latihan yang sesuai dengan perkembangan organisasi.

2. **Bermotto Profit through Services.** (Administrator Bisnis harus mempunyai motto *Profit through Service*) yakni: Memberikan pelayanan yang memuaskan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Motto ini dapat dioperasionalkan sesuai dengan bidang bisnisnya. Misal: dalam bisnis eceran "Pembeli adalah Raja" dan bisnis rumah makan "Bila makanan sesuai dengan selera beritahu teman anda dan bila tidak sesuai dengan selera beritahu kami". Dalam *Good Service is Good Business* (De Vryee, 2003) ada 7 (tujuh) rahasia dalam memberikan pelayanan yang berhasil. Ketujuh rahasia tersebut timbul dari kata SERVICE itu sendiri yang merupakan kepanjangan dari S (*self esteem*: rasa bangga), E (*exceed expectation*: harapan lebih), R (*recovery*: perbaikan), V (*vision*: visi), I (*improve*: pembenahan), C (*care*: perhatian) dan E (*empower*: pemberdayaan).

3. **Business Administrative Thinking.** (Administrator Bisnis harus mampu Berfikir Administrasi Bisnis). Merupakan berfikir yang berorientasi kearah tercapainya tujuan bisnis yakni mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya serta memberikan pelayanan/peningkatan kemakmuran bagi anggota dan masyarakat. Hal ini dilakukan oleh seorang administrator bisnis sebenarnya merupakan berfikir campuran/gabungan dari berbagai cara berfikir berikut seperti: dagang, ekonomi, sosial, politik, hukum, administrasi, psikologi, dan teknologi.

4. **Entrepreneurships** (Administrator Bisnis harus Berjiwa Wirausaha). Istilah wirausaha berasal dari wira dan usaha. Wira berarti utama, gagah, luhur, berani atau teladan. Usaha adalah kegiatan produktif yang dilakukan untuk menciptakan nilai tambah, yakni berupa keuntungan. Jadi wirausaha adalah sifat keberanian, keutamaan dan keteladanan dalam berusaha dengan mengambil risiko yang bersumber dari kemampuan sendiri. Seorang administrator bisnis harus mempunyai jiwa wirausaha seperti keberanian, keutamaan dan semangat yang bersumber dari kekuatan sendiri. Maksudnya bahwa administrator bisnis itu harus mempunyai semangat kerja yang bersumber dari seorang pendekar kemajuan yang berkarya demi keberhasilan usaha. Untuk menjadi seorang wirausaha diperlukan berbagai persyaratan antara lain:

- a. Kewajiban yang bersifat pelopor dan berani memikul risiko yang bersumber pada kemampuan sendiri.
- b. Penglihatan yang jeli dan mampu mengembangkan daya imajinasi. Mereka harus mempunyai penglihatan yang jitu dan daya imajinasi yang tinggi dalam menilai situasi ekonomi serta secara tepat dapat mencari peluang yang menguntungkan. Misal: Barang apa yang perlu diproduksi, cara apa yang harus dipakai untuk memproduksi serta berapa banyak produk harus dibuat dan dimana barang-barang tersebut harus dijual.
- c. Pengetahuan yang memadai. Menyangkut pengetahuan baik yang menyangkut bidang yang ingin diterjuni maupun pengetahuan bisnis pada umumnya.
- d. Memiliki modal yang cukup serta kemampuan memperoleh dan mempergunakan. Modal dapat diperoleh melalui kredit, menjual saham/obligasi atau cara-cara lain. Kegunaan modal untuk pengadaan barang-barang, jasa-jasa ataupun fasilitas-fasilitas sesuai dengan bidang bisnis yang dilakukan di masyarakat.
- e. Mempunyai kemampuan untuk meyakinkan orang lain atau Komunikasi yang baik. Bahwa gagasan-gagasan yang ditawarkan pada khalayak adalah memang benar dan sehat.

IV. Berfikir Administrasi Bisnis.

Seorang administrator bisnis dalam menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup usaha harus mampu mengikuti kemajuan dan perkembangan ilmu dan teknologi. Dengan majunya jaman yang ditandai dengan perkembangan ilmu dan teknologi disatu pihak memang banyak memberikan berbagai kesempatan baru bagi para pelaku, aktor atau administrator dalam mengembangkan usaha. Akan tetapi dibalik kemajuan itu tentu tidak

terlepas/timbul permasalahan-permasalahan baru yang harus dihadapi serta perlu perhatian untuk mendapatkan pemecahan.

Dalam mengatasi problem-problem bisnis dan meningkatkan kemampuan memutar dan memperkembangkan modal organisasi diperlukan cara berfikir yang lebih dikenal dengan istilah *Business Administrative Thinking* (berfikir administrasi bisnis). Berfikir administrasi bisnis adalah suatu cara berfikir seorang administrator yang berorientasi kearah tercapainya tujuan bisnis. Pada dasarnya tujuan bisnis ada dua yakni: Memperoleh pendapatan yang berupa keuntungan/laba yang sebesar-besarnya dan memberikan pelayanan/meningkatkan kemakmuran masyarakat. Jadi berfikir administrasi bisnis ini di dalamnya termasuk berfikir pada daya upaya memutar dan memperkembangkan modal yang dilakukan secara efektif dan efisien demi menjamin kelangsungan hidupnya.

Pada dasarnya *Business Administrative Thinking (BAT)* bertujuan untuk menjalankan proses kerja sama dalam usaha memajukan serta mengembangkan modal yang dilakukan secara efektif dan efisien. Secara rinci tujuan BAT dapat dibagi menjadi 5 (lima) tujuan utama yaitu: Mengembangkan sistem manajemen, sistem informasi, sumber daya, organisasi dan operasional bisnis.

1. **Management System Development.** Bahwa BAT berfikir kearah pengembangan sistem pimpinan yang sesuai dengan situasi dan kondisi organisasi serta perkembangan bisnis pada umumnya. Pengembangan sistem pimpinan dapat meliputi semua jenang kepemimpinan dalam organisasi, yakni *Top, Midle dan Lower Management*. *Top management* adalah unsur pimpinan tertinggi dalam organisasi seperti: Direktur, direksi atau administrator dan sebutan lain yang sesuai dengan itu. *Midle management* terdiri dari para eksekutif yang mempunyai tugas serta tanggung jawab melaksanakan kebijakan/program-program yang dirumuskan pimpinan tertinggi organisasi. *Lower management* merupakan pimpinan terendah yang mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai supervisi terhadap bawahan dalam usaha merealisasikan kebijakan/program-program yang telah dirumuskan oleh pimpinan di atasnya.

2. **Information System Development.** Merupakan cara berfikir yang diarahkan pada pengamanann sistem informasi/tata usaha yang tepat serta sesuai dengan perkembangan organisasi. Pengembangan sistem tata usaha ini sangat penting bagi pimpinan karena dengan sistem informasi yang tepat dan cepat akan sangat memudahkan pimpinan dalam mengambil keputusan. Adapun sistem informasi atau tata usaha yang dapat dikembangkan dalam organisasi dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) golongan, yakni: sistem informasi atau tata usaha umum, teknis operasional dan tata usaha sumber daya.

Sistem informasi umum bertujuan membantu menyediakan informasi bagi pimpinan dalam menunjang serta memperlancar kegiatan organisasi. Misal: Sekretaris dan kegiatan yang dilakukan, Kepala kantor dengan kantornya dan lain-lain. Sistem informasi teknis operasional ini bertujuan dan berfungsi membantu pimpinan mengikuti perkembangan jalannya opsional bisnis yang dilakukan secara teknis. Misal: tata usaha unit-unit teknis. Sistem informasi sumber daya bertujuan dan berfungsi membantu pimpinan dalam mengendalikan sumber daya. Maksudnya tata usaha ini membantu pimpinan dalam menyediakan informasi yang berguna untuk mengetahui kekuatan atau kelemahan, kesempatan atau tantangan organisasi bisnis. Misal: Tata usaha sumber daya manusia, keuangan, produksi, pemasaran dan lain-lain. Selanjutnya sistem ini dapat dikembangkan menjadi manajemen sistem informasi (MIS) yakni sisem informasi yang sangat penting dan berguna bagi pimpinan dalam mengambil keputusan.

3. **Manpower Development.** Pada dasarnya sumber daya itu ada dua macam yakni: Sumber daya manusia dan sumber daya alam (*natural and human resources*). Akan tetapi dalam BAT lebih ditekankan pada pengembangan sumber daya manusia karena dengan mengembangkan sumber daya manusia dengan tepat diharapkan dapat mengolah/mengembangkan sumber

daya alam. Adapun *manpower development* ini selain meliputi pengembangan personal, juga termasuk peningkatan pengetahuan dan penyerapan teknologi serta disiplin yang tinggi.

4. **Organizational Development.** Berfikir yang bertujuan pada pengembangan sistem kerja sama yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang dikoordinasikan kearah tercapainya tujuan. Pengembangan organisasi dapat meliputi pengembangan bagan struktur organisasi, sistem dan prosedur operasional, peraturan dan sebagainya.

5. **Business Operational Development.** Bahwa BAT ditujukan kearah pengembangan operasi bisnis yang dilakukan secara teratur dan kontinue. Hal ini dapat berupa pengadaan barang, jasa atau fasilitas untuk dijual atau disewagunakan pada masyarakat/pasar dengan tujuan memperoleh keuntungan. Jadi pengembangan operasional organisasi dalam bisnis dapat meliputi aktivitas yang tercermin dari fungsi-fungsi yang dilaksanakan dalam organisasi bisnis. Misal: fungsi produksi, keuangan, personalia, pemasaran dan kegiatan operasional lainnya.

Pada dasarnya berfikir yang dilakukan seorang administrator dalam menjalankan kegiatan bisnis mempunyai tingkatan yang tidak berbeda dengan berfikir yang lain. Namun secara garis besar berfikir administrasi bisnis dapat dibedakan ke dalam 3 (tiga) hal yaitu: berfikir rutin, berfikir memecahkan masalah dan berfikir kreatif.

1. **Berfikir rutin.** Berfikir yang dilakukan oleh seorang administrator bisnis dalam hubungannya dengan operasi/pekerjaan yang bersifat rutin. Misal: berfikir bagaimana memproduksi barang, menyediakan jasa atau fasilitas, menjual barang, jasa atau fasilitas, dan lain-lain. Jadi cara berfikir ini banyak berkaitan dengan berfikir yang berorientasi pada operasi bisnis sehari-hari.

2. **Berfikir memecahkan masalah.** Berfikir yang dilakukan oleh seorang aktor bisnis dalam usaha memecahkan/menyelesaikan berbagai permasalahan yang timbul/ dihadapi organisasi yang dipimpinnya. Misal: Masalah daya saing perusahaan dan persaingan yang timbul, produk baru, harga, kualitas dan lain-lain.

3. **Berfikir kreatif.** Berfikir yang dilakukan oleh seorang administrator bisnis untuk menghasilkan pola-pola, bentuk-bentuk dan gagasan atau idea-idea baru dalam rangka usaha organisasi serta mengikuti kemajuan baru baik dibidang ilmu dan teknologi. Misal: berfikir menciptakan kebijakan baru dalam bidang penjualan, produksi, keuangan dan lain-lain maupun berfikir dalam menerima dan menerapkan kemajuan ilmu dan teknologi dalam organisasi.

Dalam mengikuti perkembangan usaha dan lingkungan organisasi yang ditandai oleh kemajuan ilmu dan teknologi seorang administrator bisnis harus mampu mengembangkan cara berfikir yang berorientasi kearah tercapainya tujuan bisnis atau cara berfikir administrasi bisnis. Cara berfikir ini sebenarnya merupakan cara berfikir campuran/kombinasi yang baik serta harmonis dari berbagai aktivitas manusia dalam hidup dan kehidupan. Aktivitas yang sekaligus merupakan cara berfikir administrasi bisnis diantaranya dapat berupa Berfikir administrasi, dagang/komersil, ekonomi, sosial, politik, hukum, psikologi dan teknologi.

1. **Berfikir administrasi.** Dalam arti sempit berpikir administrasi banyak berkaitan dengan membantu, membimbing atau melayani dan dalam konteks yang lebih luas dapat berarti mengelola, mengurus atau mengembangkan sesuatu. Jadi berfikir administrasi merupakan salah satu cara berfikir administrasi bisnis yang ditujukan kearah tercapainya tujuan proses penyelenggaraan usaha kerja sama untuk mencapai tujuan yakni efektifitas dan efisiensi.

2. **Berfikir dagang/komersial.** Berfikir administrator bisnis yang dilakukan untuk mencari atau mempergunakan kesempatan yang dapat menghasilkan/mendatangkan keuntungan. Misal: mencari/mempergunakan kesempatan dengan melakukan jual beli barang, aktivitas keuangan, kredit dan lain-lain. Hal ini juga termasuk berpikir mencari kesempatan dengan orang-orang/pihak-pihak yang mempunyai kekuatan, kekuasaan atau keahlian tertentu. Selain

itu berfikir ini diarahkan untuk menguasai uang serta membuat orang-orang bersedia kerja sama dalam berbagai kegiatan yang dapat mendatangkan keuntungan.

3. **Berfikir ekonomi.** Berfikir administrasi bisnis yang dilakukan dengan menggunakan prinsip-prinsip ekonomi. Maksudnya bahwa dengan sumber daya yang tersedia dapat dicapai hasil yang maksimal/optimal. Berfikir ekonomi dalam bisnis dilakukan dalam usaha untuk memperoleh hasil yang efektif dan efisien. Misal: berfikir dengan menggunakan usaha tertentu untuk memperoleh hasil yang maksimal atau berfikir bagaimana dengan usaha minimal untuk memperoleh hasil tertentu.

4. **Berfikir sosial.** Berfikir administrator bisnis yang ditujukan pada manusia dalam hidup dan kehidupannya atau kehidupan bermasyarakat serta diharapkan mempunyai pengaruh positif terhadap perkembangan organisasi bisnis. Jadi tujuan berfikir sosial bagi administrator bisnis adalah menghindari terjadinya masalah terhadap barang, jasa atau fasilitas yang ditawarkan serta mengejar rasa puas dan dukungan masyarakat.

5. **Berfikir politik.** Berfikir administrator bisnis yang memperhatikan keadaan dan arah politik negara serta dampaknya terhadap perkembangan bisnis khususnya. Jadi berfikir politik ditujukan untuk menghindari terjadinya betrokan ataupun pergulatan dengan orang-orang/pihak-pihak yang memiliki kekuasaan atau kekuatan. Bahkan bila mungkin berdaya upaya menarik keuntungan dari kebijakan yang diambil atau digariskan oleh pemerintah.

6. **Berfikir hukum.** Berfikir administrator bisnis yang berusaha menghindari terjadinya pelanggaran terhadap hukum baik hukum publik maupun privat serta berusaha memenuhi dan menjunjung tinggi berlakunya hukum tersebut demi menjamin kelangsungan hidup organisasi dalam menjalankan operasinya di arena pasar.

7. **Berfikir psikologi.** Berfikir administrator bisnis yang memperhatikan keadaan jiwa/perilaku seseorang serta dampaknya bagi perkembangan organisasi. Misal: perilaku konsumen, produsen, karyawan dan lain-lain.

8. **Berfikir teknologi.** Berfikir administrator bisnis yang memperhatikan perkembangan serta kemajuan teknologi. Dengan teknologi yang lebih maju dan lebih baik akan banyak memberikan manfaat atau kesempatan bagi kemajuan dan perkembangan organisasi. Misal: administrator bisnis harus memperhatikan perkembangan dan kemajuan teknologi informasi (IT).

V. Wirausaha dan Kewirausahaan.

Kunci sukses dalam bisnis terletak pada pemahaman diri sendiri. Sebelum mulai usaha akan dilihat apakah seseorang sudah memiliki semangat berwirausaha. Berapa banyak karakteristik yang dimiliki seseorang untuk menjadi wirausaha yang sukses. Bagaimana motivasi memasuki dunia usaha. Apakah latar belakang dan lingkungan mendukung untuk berwirausaha. Untuk menjawab pertanyaan tersebut dalam bab ini akan mengajak dan memberikan sentuhan pada para calon wirausaha untuk berpetualang dengan bebas dalam penjelajahan diri.

1. Definisi Wirausaha dan Kewirausahaan.

Menurut Asal kata istilah kewirausahaan berasal dari kata wirausaha atau wiraswasta. Wira = berani, gagah, utama atau luhur. Swa = sendiri. Sta = berdiri dan usaha = kegiatan produktif yang dilakukan untuk menciptakan/menciptakan nilai tambah (*added value*). Jadi wirausaha adalah orang yang punya sifat keberanian, ketutamaan dan keteladanan dalam berusaha dan mengambil risiko yang bersumber dari kemampuan sendiri. Sedang dari pendapat para pakar/ahli dapat diperoleh pengertian diantaranya: Jean Baptis Say (1803). *Entrepreneurship* adalah kemampuan memindahkan sumber daya ekonomi dari dari kawasan produktivitas rendah ke kawasan produktivitas tinggi dan hasil yang lebih besar. Joseph Schumpeter (1932). *Entrepreneurship* adalah identik dengan definisi diatas tetapi lebih menekankan pada inovasi. Peter Drucker. Kewirausahaan selalu berusaha mencari perubahan serta menanggapi dan memamfaatkannya sebagai peluang usaha (*opportunities*). Albert

Saphero. *Entrepreneurs* adalah seseorang yang mengambil inisiatif mengelola berbagai aspek ekonomi, teknologi, sosial budaya dan bersedia menerima risiko untuk memperoleh hasil usahanya. Geoffrey G. Meridith, bahwa Para wirausaha adalah orang-orang yang punya kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keputusan dan tindakan yang tepat untuk memastikan keberhasilan.

Dari definisi berdasarkan asal kata dan melalui pendapat para ahli/pakar dapat disimpulkan definisi mengenai wirausaha dan kewirausahaan, bahkan kewirausahaan koperasi dan kewirausahaan birokrasi sebagai berikut.

- a. Wirausaha adalah orang yang punya kemampuan melaksanakan setiap kesempatan usaha dan memanfaatkan sumber daya serta mengambil tindakan yang cepat dan tepat dalam berusaha di arena pasar/masyarakat.
- b. Kewirausahaan adalah kumpulan kualitas yang menggambarkan sifat keberanian, keutamaan, keteladanan, inisiatif, kreatif dan istilah-istilah lain yang sesuai dengan itu yang diterapkan dalam berusaha di pasar/masyarakat.

2 Karakteritik Kewirausahaan. Dalam hal ini dapat dikemukakan karakteristik kewirausahaan yang diantaranya dilihat dari profil wirausaha yang baik dan sikap mental yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang berhasil.

a. Profil Wirausaha.

Dalam menunjang keberadaan badan usaha banyak diperlukan berbagai keahlian dan sikap mental berusaha yang positif. Keahlian berusaha terutama sekali berkaitan dengan seni manajemen. Misal: keahlian merencanakan, mengorganisasi, menggerakkan dan mengawasi usaha kerjasama untuk mencapai tujuan. Sedangkan kekuatan berusaha meliputi sikap mental yang berkembang menjadi kebiasaan, mental kepribadian dan mentalitas positif. Karenanya dalam membina dan mengembangkan usaha lebih dahulu harus diketahui profil yang melekat pada orang-orang yang terkait langsung dengan usaha. Wirausaha dapat timbul sebagai prakarsa dari dalam dan promosi dari luar. Namun wirausaha yang berasal sebagai prakarsa dari dalamlah yang paling berkepentingan terhadap kemajuan dan perkembangan bisnis.

Menurut Suparman Sumahamijaya (1993) setidaknya-tidaknya ada 6 (enam) unsur kewirausahaan, yaitu: sikap mental positif, daya pikir kreatif, inovatif daya penggerak diri, risiko dan persaingan. Sedangkan Geoffrey G. Meridith (1992) mengemukakan ciri-ciri dan watak yang menggambarkan sebuah profil wirausaha.

Tabel 1. Profil Karakteristik Seorang Wirausaha

No	Ciri-Ciri	Watak
01	Percaya diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualisme dan optimisme.
02	Berorientasi tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan/ ketabahan, tekad kerja keras, dorongan yang kuat, energik dan inisiatif
03	Pengambil Risiko	Kemampuan ambil risiko, suka pada tantangan
04	Kepemimpinan	Berperilaku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran dan kritik.
05	Keorisinilan	Inovatif, kreatif, fleksibel, banyak
06	Berorientasi ke masa depan	sumber, serba bisa dan tahu banyak Pandangan kedepan/perspektif

Sumber: Supriyanto, 2018.

Dari berbagai pendapat mengenai ciri-ciri dan watak di atas dapat dikemukakan bahwa profil wirausaha yang menggambarkan sikap mental, kemauan dan kemampuan positif dalam mendirikan, mengelola dan mengembangkan usaha dapat dilihat dari 3 (tiga) hal yaitu :

1. **Rasa Percaya Diri;** menunjuk pada berbagai sikap mental positif yang melekat pada diri wirausaha. Sikap mental positif ini dapat berupa: sikap mental ingin maju, gairah

memberi dari pada meminta (kemandirian), kepandaian bergaul, keuletan dan ketekunan berusaha, kejujuran dan keyakinan akan hasil, kepemimpinan, pengambilan keputusan dan keberanian mengambil risiko.

2. **Daya Pikir Kreatif**; meliputi bermacam-macam kemauan positif dalam menemukan ide-ide, pola-pola atau inovasi dalam menilai dan melihat peluang dan tantangan usaha di arena pasar. Kemampuan positif wirausaha ini dapat berbentuk: kemauan berfikir maju, melihat hal-hal baru, kemauan bergaul dan belajar berusaha, kemauan memberikan teladan dan melihat masa depan yang lebih baik.
3. **Daya Penggerak Diri**; menyangkut berbagai kemampuan dalam implementasi berbagai ide/gagasan yang dimiliki. Kemampuan kreatif ini dapat diwujudkan dalam hal cipta, rasa dan karsa seperti: kemampuan memanfaatkan peluang dan menghadapi tantangan usaha serta kemampuan menggalang kekuatan dan menilai kelemahan usaha.

Sedangkan Suparman Sumahamijaya. Setidak-tidaknya ada 5 (lima) unsur yang harus dimiliki wirausaha yaitu: sikap mental positif, daya pikir kreatif, inovatif, daya penggerak diri/motivasi, risiko dan persaingan. Falsafah pengembangan kewirausahaan dalam konteks sumber daya manusia (SDM) digambarkan oleh Suparman Sumhamijaya melalui sajak ciptaan Ralp Waldo Emerson berikut.

A NATION STRENGTH.

Not gold but only man can make. A people great and strong. Who man for truth and honor sake. Stand fast and suffer long. Brave men who work while other sleep. Who dare while others fly. They build nation pillars deep. And lift them to the sky. (By Ralp Waldo Emerson, 1830 – 1882).

b. Faktor-faktor Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha. Peserta didik yang berjiwa wirausaha dalam memasuki pasar kerja, bisnis, koperasi dan birokrasi dapat memperhatikan faktor-faktor berikut

1). Faktor-faktor yang Mendorong Keberhasilan. Pengusaha yang jatuh dan bangkrut usahanya merupakan salah satu “siri” hingga mereka harus berusaha sekuat tenaga agar mampu untuk menghindarinya (Mattulada Pengusaha Bugis Makassar). Dari ungkapan tersebut dapat dikemukakan bahwa wirausahawan yang sukses setidaknya-tidaknya harus mempunyai ciri-ciri berikut.

1. Kemampuan keras untuk merealisasi tujuan.
2. Pemikiran kreatif dan konstruktif
3. Sifat kejujuran dan bertanggung jawab
4. Potensi untuk berprestasi
5. Etika dan morang yang tinggi
6. Ketekunan dan keuletan dalam bekerja
7. Ketahanan phisik dan mental yang kuat
8. Tidak suka tergantung pada orang lain

2). Faktor-faktor yang menghambat keberhasilan. Pengusaha Bugis Makassar hanya Berjaya untuk satu generasi saja (Latanro-Pengusaha Bugis Makassar). Dari ungkapan tersebut dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang menghambat keberhasilan an sebagai wirausahawan dapat setidaknya-tidaknya dipengaruhi oleh hal-hal berikut.

1. Tidak dapat menghadapi perubahan ekonomi dan social yang mendasar dan cepat. Misalnya: Saingan bisnis baru, ada produk substitusi, cara kerja baru dan teknologi baru yang lebih efisien dan canggih dari pesaing.

2. Manajemen perusahaan baik dilihat dari pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki diketahui masih tradisional.
3. Perusahaan baik pada anak maupun manajer tidak mau melakukan reorganisasi secara profesional.

Faktor-faktor pendorong maupun penghambat keberhasilan wirausahawan tidak terlepas dari ciri-ciri khusus yang ada pada diri wirausaha itu sendiri. Misal: kerja keras, optimistis, kepemimpinan, tanggung jawab, dan perhatian pada kualitas.

3). Model Pengembangan Jiwa Wirausaha.

Pengenalan kompetensi diri dalam kelompok. Kompetensi diri wirausaha minimal dapat dilihat dari 6 (enam) hal, yaitu:

1. Sikap dasar Wirausaha meliputi sikap mental positif, mau belajar dari pengalaman, berani mandiri, menyukai risiko dan tekak berwirausaha.
2. Pola perilaku wirausaha, dapat diwujudkan dalam bentuk berkreasi menciptakan nilai tambah, berkomunikasi mencari informasi/relasi, berkembang sebagai wirusaha, beroperasi sendiri dalam organisasi dan berhitung mengaman investasi/risiko.
3. Bekal pengetahuan Wirausaha, meliputi pengetahuan bidang usaha yang ditekuni, peran dan tanggung jawab, manajemen dan organisasi usaha, kepribadian mandiri, dan lingkungan usaha.
4. Bekal ketrampilan wirausaha, terdiri dari konsep strategi dan risiko, memimpin atau mengelola usaha, teknis bidang usaha, komunikasi dan inteaksi dan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.
5. Sistem nilai Usaha meliputi orientasi kemajuan atau totok dan orientasi materi atau non materi.
6. Analisis diri wirausaha, tidak terlepas dari faktor keberhasilan atau kegagalan dan faktor internal dan eksternal.

Pengenalan Lingkungan Usaha-*Envoronment Scanning*. Faktor ini berkaitan dengan para pemasok dan pelanggan serta pesaing dan pendukung usaha di pasar.

7. Lingkungan usaha wirausaha. Hal ini dapat diketahui dengan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunity dan Threats*). Kekuatan dan kelemahan terkait dengan lingkungan internal dan peluang dan tantangan berkenaan dengan lingkungan eksternal.
8. Mengembangkan kreativitas untuk meningkatkan *Added values*. Hal ini dapat dilakukan pada bentuk pasar persaingan sempurna dan pasar persaingan tidak sempurna. Pada pasar persaingan sempurna: Posisi usaha – *Price taker/price followers*, kebijakan usaha – *Passive price policies* dan strategi usaha – sulit *price strategic* dan cenderung *nonprice strategic*. Pada pasar persaingan tidak sempurna: Posisi usaha - *price leaders*, Kebijakan usaha – *Active price policies* dan strategi usaha – dapat *price* dan *non price strategics*,
9. Merencanakan Strategi Usaha – Pilihan strategi usaha.
Pilihan strategi untuk memulai usaha atau untuk memasuki pasar dapat dilakukan dalam bentuk:
 - a. Strategi umum, dapat meliputi strategi menurut tradisi, strategi gerilya, strategi inovasi/pembaharuan, strategi penunjang dan strategi lain-lain.
 - b. Strategi khusus, dapat berupa strategi ikut merintis, strategi baji, strategi penetrasi, strategi segmentasi dan strategi inventif. Kesemua pilihan strategi itu dilakukan dalam usaha untuk mencapai tujuan atau sasaran bisnis.

4). Motivasi manusia menjadi Wirausaha. Pada umumnya tingkah laku manusia dilakukan secara sadar artinya selalu didorong oleh keinginan untuk mencapai tujuan tertentu. Disinilah letak peran penting dari motivasi termasuk motivasi menjadi wirausahawan. Motivasi menjadi wirausahawan menunjuk pada dorongan, alasan dan keinginan untuk membangun sebuah perusahaan atau memiliki usaha sendiri.

Teori Hirarkhi Kebutuhan – Abraham Maslow. Dalam teori ini dikemukakan bahwa motivasi manusia menjadi wirausahawan dapat diketahui dari: *basic need, safety need, social need, self esteem need* dan *self actualization need*.

1. *Basic Need* – Memuaskan Kebutuhan dasar. Mendapatkan uang secara mandiri untuk memenuhi kebutuhan fisik seperti pangan, papan dan sandang
2. *Safety need* – Memuaskan kebutuhan rasa aman. Memperoleh rasa aman dalam kehidupan keluarga dan masyarakat melalui terpenuhinya aspek perlindungan keberhasilan usaha.
3. *Social need* – Memuaskan kebutuhan Sosial. Memperoleh keleluasaan dan peluang yang lebih besar untuk melakukan kontak social dalam membangun persahabatan dan relasi bisnis.
4. *Self esteem need* – Memuaskan kebutuhan Penghargaan. Memperoleh rasa hormat dari lingkungan sesuai dengan kedudukan sebagai pemimpin atau pemilik bisnis.
5. *Self actualization need* – Memuaskan kebutuhan pengakuan diri. Memperoleh pengakuan masyarakat atas hasil karyanya yang bermanfaat bagi kepentingan orang banyak.

Teori motivasi Sosial – David Mc Clelland. Lebih lanjut Mc Clelland mengemukakan dalam teorinya bahwa orang menjadi wirausahawan karena *need for affiliation, need for power* dan *need for achievement*.

1. *Need for Affiliation* – kebutuhan akan persahabatan. Keinginan untuk bersahabat, keinginan untuk berkumpul dan kuatir terpuutusnya persahabatan.
2. *Need for Power* – Kebutuhan akan kekuasaan. Keinginan kuat untuk memerintah, menyukai hubungan vertical dan kebanggaan atas posisi/reputasi.
3. *Need for Achievement*-Kebutuhan akan prestasi. Memikul tanggung jawab, peng ambilan risiko, pengembangan kreativitas, inovasi dan lain-lain. Wirausaha yang berhasil adalah yang memiliki motif berprestasi yang tinggi (*High n Ach Person*).

Secara rinci motivasi menjadi wirausahawan atau alasan membangun sebuah perusahaan dapat dilihat dari 6 (enam) dimensi, yakni: motif keuangan, sosial, pelayanan, keluarga, pemenuhan diri dan motif kebutuhan lain. Contoh: Mengenali motivasi Seseorang Menjadi wirausahawan.

Tabel 2. Penilaian Diri tentang Motivasi Menjadi Wirausahawan

No	Dimensi	Indikator	Nilai				
			1	2	3	4	5
1	Keuangan	- Untuk mencari nafkah - Untuk menjadi kaya - Sebagai pendapatan tambahan/laba - Sebagai jaminan/stabilitas keuangan					
2	Sosial	- Untuk memperoleh gengsi status social - Untuk dikenal atau dihormati - Untuk menjadi contoh di lingkungannya - Agar bertemu banyak orang					
3	Pelayanan	- Untuk memberikan pekerjaan pd. Masyarakat - Untuk memberikan penataran pd. Masyarakat					

		- Untuk membantu ekonomi masyarakat					
4	Keluarga	- Demi masa depan anak atau keluarga - Untuk dapat disayang suami/istri - Untuk membahagiakan ayah/ibu					
5	Pemenuhan diri	- Untuk menjadi ataan/mandiri - Untuk mencapai tujuan hidup melalui bisnis - Menghindari bekerja pada orang lain - Produktif/kemampuan pribadi - Tantangan kecakapan diri					
6	Lain-lain	- - -					

Dengan mengenali potensi diri dan mengembangkan potensi itu untuk menangkap peluang serta mengorganisasikan usaha. Semua itu demi mewujudkan cita-cita membangun sebuah perusahaan/melalui motivasi menjadi wirausaha sebenarnya seseorang dalam hidupnya ingin menjadi bos bagi dirinya "my own of the boss".

3. Motif Berprestasi (High Need Achievement atau High "n" Ach).

Dari penelitian David Mc Clelland dinyatakan bahwa *Need for Achievement* merupakan motivasi yang relatif sangat kuat untuk menjadi wirausaha dibandingkan dengan *Need for Affiliation* dan *Need for Power*. Wirausaha yang berhasil adalah mereka yang mempunyai motif berprestasi yang tinggi (*High n Ach Person*). Sedangkan karakteristik dari *High need Achievement* yang dibutuhkan seorang wirausahawan setidaknya ada 8 (delapan) sifat khas, yakni: a *Commitment to the Task* b *Choosing Moderat risk*, c *Seizing Opportunities*, d *Objectivity*, e *Need for feedback*, f *Optimism in novel situation* , g *Attitude toward maney*, h *Proactive management*.

a. The high "n" Ach Person – Commitment to the task (Komitmen pada tugas). Seseorang yang berjiwa berwirausaha dituntut untuk mempunyai komitmen dan tanggung jawab yang tinggi pada pekerjaan. Sekali seseorang "n Ach" membuat komitmen pada pekerjaan ia akan menekuninya sampai pekerjaan itu selesai. Ia tidak pernah menungu-nunggu keberuntungan, tetapi meraih keuntungan melalui ketekunan dalam pekerjaan itu. Ia bahkan siap bekerja keras untuk waktu lama dan melelahkan sampai pekerjaan itu selesai. Jadi mahasiswa yang berjiwa wirausaha terutama akan dilihat dari dalam diri seseorang "n Ach" adalah komitmennya yang kuat untuk melakukan pekerjaan dengan hasil terbaik.

b. The high "n" Ach Person – Choosing the moderat risk (*Memilih risiko moderat*). Tidak seperti disangka kebanyakan orang, bahwa seseorang yang berjiwa wirausaha mengambil risiko dalam berwirausaha bukanlah berjudi. Ia mempunyai kecenderungan memilih tantangan dalam berusaha. Sebagian berspekulasi dengan risiko tinggi dan sebagian memilih pendkatan konservatif untuk mengurangi kerugian. Sedangkan seorang "n Ach" biasanya lebih memilih risiko yang moderat, ia tidak berspekulasi dengan risiko yang tinggi. Tetapi ia juga tidak memilih risiko yang konservatif. Risiko moderat dalam kenyataannya cukup mendebarkan. Tetapi memberikan alasan yang kuat kepada pengambil risiko untuk mengharapkan laba. Seorang "n Ach" sangat memahami kemampuan dirinya, ia bersedia memikul risiko untuk setiap pekerjaan yang diyakininya dapat dikelola sukses sesuai dengan kompetensi dirinya.

c. The high "n" Ach Person - Seizing Opportunities (Cara melihat/menangkap peluang). Seorang yang berjiwa wirausaha dengan high "n" Ach Person selalu jeli melihat dan memanfaatkan peluang usaha. Wirausahawan sejati dengan high n ach cepat sekali dalam melihat dan menangkap peluang usaha di pasar. Ia mengeluarkan kreativitas dan daya inovasinya untuk menjadikan peluang usaha sebagai program kerja yang realistis. Ia melakukan antisipasi peluang dan menyusun rencana secara hati-hati dan prediksi yang disusun berdasarkan fakta. Dalam upaya memmamfaatkan usaha ia tidak menyerah oleh

rintangan tetapi melihat hal itu sebagai tantangan dalam berusaha. Karenanya ia selalu siap mengatasi rintangan yang menghalangi dengan inovasi.

d. The high “n” Ach Person – Objectivity (Sangat konsen dan relitis pada tujuan). Objektif dalam setiap penilaian hasil usaha. Seseorang *high n ach person* tidak membiarkan impiannya menjadi sekedar impian, tetapi menjadikannya sebagai visi yang akan menstimuli semangat untuk mewujudkan impian tersebut. Karenanya ia sangat realistis dan tidak membiarkan sentiment pribadi merasuki hatinya. Dalam menjalankan usahanya dan memilih orang bukan karena perasaan like atau dislike tetapi karena kemampuan orang itu sendiri. Bila ia memerlukan bantuan ia akan memilih diantara para ahli dibandingkan teman atau saudara. Ia menggunakan *A business Like Attitude* untuk menjalankan usahanya. Ia menyenangi keberhasilan tetapi prestasi merupakan tujuan yang didambakannya.

e. The high “n” Ach Person - Need for feedback (Kebutuhan umpan balik). Selalu memerlukan umpan balik. Seorang mahasiswa yang berjiwa wirausaha dengan *high n ach person* sangat membutuhkan umpan balik. Ia menggunakan umpan balik untuk menilai sebaik apa ia sudah bekerja. Ia bahkan tidak membedakan apakah umpan balik yang diperoleh merupakan informasi yang baik atau buruk. Tetapi menjadikan umpan balik sebagai data yang dapat menstimuli dirinya untuk bekerja lebih baik lagi dalam usaha mencapai prestasi. Jadi umpan balik memberinya energi untuk semakin giat dalam upaya menyempurnakan pekerjaannya.

f. The high “n” Ach Person - Optimism in novel situation (Optimis dalam menghadapi situasi apapun). Optimis dalam setiap situasi. Seorang yang berjiwa wirausaha dengan *high n ach person* tetap optimis dalam situasi sesulit apapun. Karena dibalik itu ada nada kejadian yang luar biasa. Sementara orang lain mulai putus asa atau lari dari dunia mistik. Seorang *high n ach* melakukan analisis situasi tersebut dan mencari jalan keluar yang baik dari kesulitan. Ia yakin dalam situasi yang sulit akan ada cara untuk tetap survive. Bahkan bias saja terdapat peluang baru untuk mengembangkan bisnis.

g. The high “n” Ach Person - Attitude toward maney (Penghargaan terhadap uang). Seorang mahasiswa yang berjiwa wirausaha dengan *high n ach person* sangat menghargai uang, tetapi ia bukan orang yang serakah. Ia melihat uang bukan sebagai sesuatu yang ditimbun tetapi sebagai pertanda dalam bisnis. Jika ia memperoleh uang dari laba usahanya itu pertanda keberhasilan bisnisnya. Tetapi jika ia kehilangan uang disebabkan kerugian usaha itu pertanda ia harus mengidentifikasi dan memecahkan masalah yang menyebabkan kemerosotan bisnisnya.

h. The high “n” Ach Person - Proactive management (manajemen jempot bola). Punya kemampuan mengelola secara proaktif. Seseorang yang berjiwa wirausaha yang menerapkan paradigma manajer konvensional akan membiarkan bisnis berjalan sebagaimana apa adanya. Tetapi wirausaha *high n ach persons* mengamati trend bisnis saat ini untuk mengantisipasi perubahan bisnis di masa datang. Ia menyusun rencana bisnis menjangkau ke masa depan dan kemudian bekerja keras untuk mewujudkan. Manajer konvensional cenderung reaktif manajemen tetapi wirausaha *high n ach persons* sadar bahwa ia hanya menunggu bola maka goals tidak akan terjadi. Ia tak akan pernah menjadi pemenang. Ia harus mampu menjemput bola karena itulah hakekat proaktif manajemen.

Bahan Pustaka

- Alma, Buchari, (2007), *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Buku Pegangan Kewirausahaan*, (1994), UPT-Penerbitan IKOPIN, Sumedang.
- DP2M (2012), *Program Pengembangan Budaya Kewirausahaan Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M*, Ditjen P2M, Edisi Dua Belas, Jakarta.
- Kadarisman, Hudiono, (1996), *Pola Inkubator, Pengentasan Usaha Kecil, Menengah dan Koperasi*, Penerbit PT. Ibec dan Psac, Jakarta.
- Meridith, Geoffrei G. et al, (1992), *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, Penerbit Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Prosiding, Hasil Seminar Nasional (1996), *Internalisasi Program Inkubator Bisnis, dalam Pembinaan UKM dan Koperasi*, Penerbit PIBI-IPB, Bogor.
- Supriyanto, (2019), *Testimoni: Teori dan Strategi Ekonomi Bisnis Koperasi Era Global dan orde Reformasi*, Penerbit Pustaka Media, Bandar Lampung.
- Supriyanto, (2018), *Teori Administrasi: Organisasi dan Manajemen serta Kepemimpinan*, Penerbit Pustaka Media, Bandar Lampung.
- Supriyanto, (2018), *Kewirausahaan, Solusi Memasuki Dunia Kerja, Bisnis, Koperasi dan Birokrasi*, Penerbit AURA (Anugerah Utama Raharja), Bandar Lampung.
- Supriyanto, (2017) *Metodologi Riset Bisnis, Tauladan Proposal dan Hasil Penelitian Bidang Bisnis*, Penerbit AURA (Anugerah Utama Raharja), Bandar Lampung.
- Supriyanto, (2016), *Retrospektif Ilmu Administrasi Bisnis*, Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Supriyanto, (2009), *Metodologi Riset Bisnis*, Cetakan I, Penerbit PT. Indeks, Jakarta.