

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Di era *modern* ini dapat kita lihat bahwa sulitnya mendapatkan lapangan pekerjaan, bukan hanya untuk golongan yang berpendidikan SMK/SMA saja namun bagi para S1 pun sudah mulai kesulitan mencari lapangan pekerjaan, karena begitu banyaknya lulusan S1 dan kurangnya lapangan pekerjaan pada saat ini. Beberapa mahasiswa berfikir untuk berwirausaha saja setelah lulus dari perguruan tinggi, hal tersebut menjadi sebuah alternative dari masalah pengangguran ketika tidak mendapatkan pekerjaan di instansi-instansi besar atau pemerintahan. Dengan demikian kita para lulusan S1 diharapkan bisa menciptakan lapangan pekerjaan bagi diri kita dan juga orang lain.

*Entrepreneurship* merupakan pekerjaan yang diminati banyak orang karena dapat bekerja sendiri tanpa mengikuti arus, mengatur sendiri tanpa mengikuti perintah orang lain dan membuat organisasi sendiri. Bahkan tidak sedikit juga orang yang berpikir luas mengenai hambatan yang akan dihadapi kedepannya saat memutuskan menjadi entrepreneur. *Entrepreneur* atau pengusaha adalah orang yang dapat melihat peluang dan melakukan kegiatan wirausaha dimana biasanya orang tersebut memiliki bakat dalam mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, membuat standar operasional, memasarkan produk, dan mengatur modal untuk operasional. (Amelia Helena Handoko, 2015)

Peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya juga didapatkan melalui kewirausahaan dan dapat memberi peluang untuk melakukan perubahan. Seperti halnya pebisnis bisa menemukan cara bagaimana mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah sosial dan masalah ekonomi dengan harapan akan menjalani kehidupan lebih baik. (Amelia Helena Handoko, 2015)

Banyak sekali yang mengatakan bahwa bekerja di suatu perusahaan kadang membosankan, kurang menantang dan tidak ada daya tarik. Hal ini tentu tidak berlaku bagi wirausaha. Bagi mereka tidak banyak perbedaan antara bekerja dan menyalurkan hobi atau bermain, baik keduanya sama saja. Bisnis-bisnis yang mereka miliki merupakan alat aktualisasi diri. Keberhasilan yang mereka dapat merupakan sesuatu yang ditentukan oleh kreativitas, inovasi, sikap antusias dan visi mereka sendiri. Seseorang yang memiliki usaha atau perusahaan sendiri pada dasarnya memberikan kekuasaan kepadanya, kebangkitan spiritual dan membuat dia mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.

Kesadaran akan tindakan dan perilaku pengusaha juga sangat penting untuk memahami ekonomi dalam kewirausahaan. Penelitian inovatif Sarasvathy 2001 sampai 2008 memajukan pemahaman kita tentang proses kewirausahaan dengan menggambarkan dua pendekatan berbeda untuk penciptaan usaha baru: sebab dan akibat. Kausasi konsisten dengan strategi yang direncanakan pendekatan, termasuk kegiatan seperti pengakuan peluang dan pengembangan rencana bisnis, proses efektif adalah konsisten dengan strategi yang muncul dan mencakup pilihan alternatif berdasarkan pada keterjangkauan kerugian, fleksibilitas, dan eksperimen. ( Sarasvathy,S.D, 2008 )

Hal yang sering dibahas dan berkaitan erat dengan *entrepreneur* adalah pengusaha UKM ( Usaha Kecil Menengah). Hal tersebut berkaitan karena UKM merupakan langkah awal dari perwujudan *entrepreneur* yang terbentuk. UKM menjadi sesuatu yang banyak diminati dan dialami oleh orang-orang karena berbagai macam hal, misalnya orang yang pensiun mulai sadar bahwa sebentar lagi akan kehilangan penghasilannya, yang kehilangan pekerjaan karena PHK, lowongan kerja mulai sulit atau sudah bekerja namun penghasilan yang dihasilkan masih tergolong minim.

Seorang *entrepreneur* dapat mengalami hambatan-hambatan dalam menjalankan usahanya. Menurut (Beck dan Demirguc-Kunt ,2006) dalam (Sugiyono,2017) yang menyatakan bahwa usaha kecil dan menengah yang baru untuk tumbuh sangat penting untuk memperhatikan lingkungan bisnis internal

maupun eksternal. Hambatan dalam suatu usaha dapat berasal dari lingkungan internal dan juga eksternal. Hambatan internal dapat berupa keuangan, keterampilan manajemen, teknologi informasi dan masih banyak lagi, sedangkan yang melingkup dalam lingkungan eksternal adalah iklim bisnis, pemerintah, infrastruktur.

Seorang tokoh bernama Saras D. Sarasvathy memperkenalkan sebuah metode sebagai prinsip dalam berwirausaha yang dikeluarkannya pada tahun 2001. Metode tersebut dinamakan "*entrepreneurial effectuation principle*" dikenal dengan nama "prinsip efektuasi". Epektuasi adalah seperangkat prinsip pengambilan keputusan yang dilakukan wirausaha untuk memulai bisnis maupun yang sudah berpengalaman untuk mengurangi resiko kegagalan. Prinsip tersebut digunakan untuk seseorang memulai usahanya untuk menjadi *entrepreneur*, dan dengan prinsip ini dapat menentukan kemana arah usaha yang dilakukan. Ada 5 prinsip efektuasi yang dikemukakan oleh Sarasvathy, yaitu : *bird in hand principle* (apa yang dimiliki oleh pengusaha, potensi, pengetahuan bisnis yang ia miliki), *Affordable loss principle* (kesiapan dalam menerima resiko yang dihadapi), *Crazy quilt* (cara pengusaha membangun relasi dengan partner kerja dan juga kepada pelanggan) , *Lemonade principle* (membahas mengenai bagaimana pengusaha mengubah konsekuensi menjadi peluang usaha), *Pilot in the plane* (cara pengusaha mempertahankan usahanya, membuat perencanaan untuk masa yang akan datang). (Sarasvathy, S.D, 2008)

Dalam penelitian ini, peneliti memilih untuk menganalisis seorang *entrepreneur* bernama Bapak Dian Triyanto S.Ars Yang mendirikan CV. Terbang Surya Anugerah, perusahaan yang sudah berdiri sejak 2014. Perusahaan ini berlokasi di jalan Pesanggrahan 1 no.2, Kota Semarang. Awalnya beliau bukan dari keluarga yang berlatar belakang dibidang usaha mebel, namun sejak kuliah dibidang Arsitek, beliau mencoba memulai bekerja dibidang mebel dengan maksud menambah pendapatan sedikit demi sedikit. Beliau belajar hal-hal dasar mengenai mebel sebagai karyawan di sebuah perusahaan milik paman teman kuliahnya. Beliau terus belajar banyak hal mengenai mebel, mulai dari mengikuti

perkembangan tren, mempelajari jenis bahan yang digunakan untuk mebel, model terbaru, warna cat, lalu belajar mendesainnya.

Disaat Beliau masih bekerja sebagai karyawan, beliau mencoba memulai usaha sendiri yaitu dengan membuat desain gambar sesuai dengan permintaan pelanggan yang mencakup ukuran, warna, bahan material. Dimulai dengan menawarkan kepada keluarga dan teman sekitar hingga media sosial.

Beliau ingin mengembangkan usahanya dengan membuat meubel sendiri. Namun beliau sadar bahwa modal yang dibutuhkan tidaklah sedikit, beliau perlu membeli mesin, menyewa gudang, membeli material, memiliki tenaga kerja, dan lain-lain. Beliau merasa takut apabila usahanya tidak berjalan sesuai dengan harapan, maka dari itu beliau mencoba untuk mengumpulkan modal usaha terlebih dahulu.

Pada tahun 2014 beliau memutuskan untuk membuka usaha mebel bersama dengan seorang temannya. Mereka memulai usaha tersebut dengan menerima *custom* mebel sesuai dengan keinginan pelanggan. Mereka tahu bahwa membuat mebel *custom* lebih menarik minat pelanggan, karena mebel yang ditawarkan dapat disesuaikan dengan keinginan pelanggan. Beliau membuat katalog yang berisi jenis-jenis bahan, warna cat, motif mebel, dan beberapa contoh mebel *custom*.

Hal utama untuk dipikirkan adalah bagaimana mendirikan usaha berdasarkan dari apa yang dimiliki. Sampai saat ini, usaha mebel Dian sudah memiliki gudang, tenaga kerja, material, dan mesin untuk membuat mebel. Usaha beliau sekarang ini berjalan dengan stabil dan memiliki banyak pelanggan.

Berdasarkan penjelasan dalam latar belakang ini, maka penelitian ini mengambil judul pada proposal ini sebagai berikut : Identifikasi Penerapan Prinsip Efektuasi Wirausaha pada Pengusaha Mebel “CV Terbang Surya Anugerah”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dalam penelitian ini, rumusan masalah yang diambil adalah sebagai berikut: Bagaimana penerapan prinsip efektuasi yang dikemukakan oleh Sarasvathy digunakan oleh Dian Triyanto S.Ars sebagai pengusaha mebel dalam pengambilan keputusan berwirausaha ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui penerapan prinsip efektuasi pada Dian sebagai pengusaha toko mebel yang dikemukakan oleh Sarasvathy.

### **1.4 Manfaat Hasil Penelitian**

1. Bagi Peneliti :
  - a. Metode efektuasi ini dapat menjadi pedoman jika ingin membuka usaha dan menjadi entrepreneur
  - b. Memperluas pengetahuan mengenai entrepreneur dengan memperdalam metode yang dikemukakan oleh Sarasvathy
2. Bagi Pembaca :

Menambah pengetahuan pembaca dan menjadi referensi mengenai prinsip efektuasi dari Sarasvathy untuk membangun usaha atau mempertahankan usaha yang ada.
3. Bagi Pengusaha :

Membantu pengusaha untuk lebih mengembangkan usahanya karena adanya analisis yang dapat membantu pemahaman pengusaha dan dapat menjadi pedoman untuk menjadi *entrepreneur* yang berhasil dan sukses.