

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Adanya perubahan zaman era globalisasi yang terjadi saat ini membuat persaingan di dalam dunia usaha semakin ketat, dimana kondisi tersebut menuntut suatu perusahaan untuk selalu mengembangkan strategi perusahaan agar dapat bertahan, berdaya saing dan terus berkembang ditengah gencarnya persaingan usaha. Dewasa ini Indonesia siap atau tidak siap akan menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) adalah realisasi tujuan akhir dari integrasi ekonomi yang dianut dalam Visi 2020, yang didasarkan pada konvergensi kepentingan negara-negara anggota ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*) untuk memperdalam dan memperluas integrasi ekonomi melalui inisiatif yang ada dan baru dengan batas waktu yang jelas. Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) terwujud dari keinginan negara-negara ASEAN untuk mewujudkan ASEAN agar menjadi kawasan perekonomian yang solid dan diperhitungkan dalam percaturan perekonomian Internasional.

Pembentukan MEA di indonesia akan memberikan beberapa tantangan yang bersifat internal didalam negeri seperti masih rendahnya pemahaman dan pengetahuan *stakeholder* baik pemerintah pusat, daerah dan akademisi tentang MEA, kebanyakan daerah di Indonesia masih belum siap menghadapi MEA, hal tersebut ditandai dengan masih banyaknya Pemda yang belum menyiapkan

kerangka regulasi kebijakan atau program serta masih belum optimalnya koordinasi antara pemerintah pusat dan daerah, maupun beberapa tantangan eksternal seperti persaingan dengan sesama negara ASEAN dan negara lain diluar ASEAN seperti China dan India.

Persaingan yang ketat ini akan berdampak pada harga yang kompetitif pula, bukan hanya komoditi atau produk dan jasa unggulan industri besar, tetapi juga sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) karena kesamaan karakteristik produk. Menyadari peran UMKM sebagai kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan cukup dominan dalam perekonomian. Oleh karena itu, pencapaian kesuksesan MEA mendatang juga akan dipengaruhi oleh kesiapan UMKM.

UMKM saat ini tidak hanya berasal dari kalangan orang-orang atau kelompok yang fokus berwirausaha, tetapi UMKM juga berasal dari kalangan karyawan, ibu rumah tangga maupun mahasiswa dikarenakan perkembangan dunia wirausaha semakin pesat dengan mudahnya pemasaran produk melalui dunia *online* yang berbiaya rendah bahkan gratis seperti sosial media (*Facebook, Twitter, Instagram, dll*) maupun forum jual beli (Kaskus, Tokopedia, Berniaga, dll). Dengan adanya kemudahan akses penjualan yang tak terbatas dapat menumbuhkan antusiasme dari berbagai kalangan untuk mencari tambahan uang. Terlebih lagi dikalangan mahasiswa sudah biasa bahkan menjadi suatu rutinitas dalam mengakses berbagai akun sosial media yang dimilikinya, dan tak jarang hal itu dimanfaatkan oleh mahasiswa dalam menjual produk apapun di sosial media walaupun hanya sebagai *reseller* dari produk orang lain dikarenakan modal yang

terjangkau bahkan tak jarang dari usaha yang awalnya menjadi *reseller* dan ditekuni dengan baik mahasiswa tersebut hingga bisa menjual barang dengan *brand* sendiri.

Menurut Kepala Pusat Pengembangan Kewirausahaan (PPKWU) Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Sebelas Maret (UNS) Solo, Ir. Eddy Tri Haryanto sebagai berikut:

“Dalam survei secara acak yang dilakukan terhadap 3.300 mahasiswa dari 11 fakultas di UNS, 13 persen di antaranya sangat berminat membuka usaha mandiri. Guna mendorong semangat wirausaha mahasiswa, Direktorat Jenderal (Ditjen) Pendidikan Tinggi (Dikti) pun menggelontorkan dana penyertaan modal usaha dalam Program Mahasiswa Wirausaha (PMW). Dana yang dikucurkan pemerintah sangat besar mencapai Rp1 miliar. Sedangkan bagi universitas yang berstatus badan hukum seperti UGM dan UI menerima sampai Rp2 miliar”.<sup>1</sup>

Berdasarkan berita tersebut, terlihat begitu banyak mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha sehingga memicu semangat mahasiswa dalam berwirausaha apalagi dengan adanya pemberian dana hibah dari Dikti setiap tahunnya untuk universitas di Indonesia melalui program mahasiswa wirausaha (PMW) yang bertujuan sebagai solusi dari masalah mahasiswa yang tidak memiliki modal yang cukup untuk berwirausaha. Namun nyatanya setelah program berjalan minat wirausaha yang timbul di dalam mahasiswa hanya sekedar minat saja, saat implementasinya banyak mahasiswa yang gagal dalam menjalankan usaha bahkan mundur dan tidak bersemangat. Hal ini senada dengan apa yang terjadi di *Center of Entrepreneur Development (CED)* Universitas Gajah Mada (UGM), menurut

---

<sup>1</sup>Bramantyo, “Wirausaha Mahasiswa Makin Ngetren”, 2014  
<http://news.okezone.com/read/2014/12/24/65/1083312/wirausaha-mahasiswa-makin-ngetren>, (diakses pada tanggal 24 Januari 2015).

ketua bidang kompetisi, (UGM) Ibu Wahid berdasarkan artikel yang dimuat didalam berita harian internet oleh solopos mengatakan bahwa:

“Sekitar 60% dari 62 kelompok penerima dana program mahasiswa wirausaha dari Direktorat Perguruan Tinggi (Dikti) di UGM gagal mengembangkan usaha setelah berjalan selama setahun. Kondisi itu disebabkan sebagian besar mahasiswa yang mengajukan konsep wirausaha tidak cukup bersemangat saat implementasi. Kendala utama memang di mental berusaha,”<sup>2</sup>

Hal ini juga berkaitan dengan yang terjadi di Universitas Sebelas Maret (UNS) Solo, dalam artikel yang dimuat didalam berita harian internet oleh Solopos, Menurut Ketua Pusat Pengembangan Kewirausahaan (PPKwu) Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UNS, Eddy Triharyanto mengatakan bahwa:

“Berdasarkan pemantauan yang saya lakukan, 119 mahasiswa yang mengikuti PMW, hingga saat ini masih ada 56 mahasiswa terus berwirausaha. Dari beberapa usaha yang mengalami kegagalan dikarenakan mahasiswa yang belum sepenuhnya siap terjun kelapangan,”<sup>3</sup>

Berdasarkan artikel tersebut dapat terlihat bahwa mental mahasiswa wirausaha dalam implementasi bisnisnya menjadi kendala utama, mahasiswa yang sudah menerima dana namun tidak mengimplementasikan ide *brilliant* bisnisnya yang tertuang dalam *Business Plan* karena mental mahasiswa yang belum sepenuhnya cukup untuk menjalankan usaha dengan minimnya pengalaman yang dimiliki dan risiko yang akan dihadapi oleh karena itu mahasiswa wirausaha lebih memilih mundur dan tak melanjutkan usahanya.

---

<sup>2</sup> Redaksi Solopos “60 Persen wirausaha mahasiswa gagal”, 2010, <http://jogja.solopos.com/baca/2010/02/08/60-persen-wirausaha-mahasiswa-gagal-137697> (diakses pada tanggal 24 Januari 2015)

<sup>3</sup> Shogib Angriawan, “Dorong Mahasiswa Berwirausaha, Dana Rp410 Juta Dialokasikan”, 2013, <http://www.solopos.com/2013/03/25/uns-solo-dorong-mahasiswa-jadi-wirausaha-dana-rp410-juta-dialokasikan-390694> (diakses pada tanggal 17 Juni 2015).

Masalah lain yang terjadi juga terjadi di Universitas Mataram, dalam artikel yang dimuat didalam berita harian internet oleh antaranews Ketua Gerakan “*Entrepreunership*” Mahasiswa (Gema) Universitas Mataram (Unram) mengatakan bahwa:

“Hanya sekitar 5 persen dari total mahasiswa penerima bantuan modal yang masih menjalankan usahanya, 95 persennya gagal. Dari beberapa jenis usaha itu, salah satu yang mengalami kegagalan adalah bisnis pulsa telepon seluler. Mungkin karena banyak pesaing, sehingga usaha itu tidak berkembang”.<sup>4</sup>

Berdasarkan berita diatas, dapat dilihat hanya sekitar 5 persen dari total mahasiswa penerima bantuan modal yang masih berjalan usahanya, yang dikarenakan banyak pesaing. Hal ini juga berkaitan dengan di Universitas Negeri Jakarta (UNJ), pada tahun 2013 Dari 69 Peserta yang mendaftar diperoleh 18 kelompok sebagai pemenang PMW dengan berbagai kategori usaha seperti Industri & Jasa, Boga dan Kreatif. Dalam perkembangan usaha para pemenang PMW selama hampir satu tahun belakangan ini peneliti mendapatkan data mengenai keberhasilan usaha yang telah dijalankan oleh para pemenang PMW 2013. Dari survey yang peneliti lakukan terhadap 18 Kelompok diperoleh mengenai perkembangan usaha yang telah dijalani hanya 3 Kelompok dari 18 Kelompok yang masih berjalan karena persaingan, perubahan trend yang begitu cepat dan beberapa masalah yang biasa terjadi pada pengusaha pemula. Berdasarkan beberapa masalah diatas dapat diliat faktor-faktor yang mempengaruhi seperti pada tabel dibawah ini:

---

<sup>4</sup> Redaksi Antara, “Mahasiswa Unram Gagal Kelola Dana Kemendiknas”, 2011, <http://www.antaranews.com/berita/262584/mahasiswa-unram-gagal-kelola-dana-kemendiknas> (diakses pada tanggal 24 Januari 2015).

**Tabel I. 1**  
**Faktor yang mempengaruhi kegagalan mahasiswa wirausaha**

No	Universitas	Persentase (%) Kegagalan	Faktor yang mempengaruhi
1	Universitas Gajah Mada	60 %	Mental berwirausaha
2	Universitas Sebelas Maret	53%	Buruknya manajemen usaha
3	Universitas Mataram	95%	Persaingan yang ketat
4	Universitas Negeri Jakarta	83%	Persaingan dan Perubahan

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat beberapa permasalahan yang terjadi pada mahasiswa wirausaha terutama di Universitas Negeri Jakarta, dalam survey yang dilakukan peneliti terhadap mahasiswa wirausaha, penyebab gagalnya usaha yang pernah mereka jalankan dikarenakan beberapa faktor-faktor yang menghambat terutama oleh faktor internal dari mahasiswa itu sendiri yang meliputi rendahnya motivasi berwirausaha, buruknya manajemen keuangan, kurangnya pemasaran, kurangnya pengalaman dan pendidikan dalam berwirausaha, rendahnya kreatifitas dalam mengembangkan usaha, serta rendahnya karakteristik kewirausahaan yang dimiliki oleh para Mahasiswa pemenang PMW.

Rendahnya motivasi wirausaha yang banyak dialami oleh seorang mahasiswa mengakibatkan berbagai masalah pada usahanya itu sendiri, karena ketika mahasiswa kehilangan motivasi didalam menjalankan usaha, maka usaha tersebut tidak dapat berjalan dengan baik dan tujuan-tujuan yang telah direncanakan tidak berjalan sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Sebagai contoh, ketika

mahasiswa mempunyai ide-ide atau gagasan untuk membangun sebuah usaha lalu mengaplikasikan usaha tersebut dengan penuh semangat dan antusias dalam membangun berbagai ide atau konsep pengembangan usaha maupun target-target mengenai usaha yang ingin dijalani kedepannya, namun saat ditengah perjalanan usaha tersebut tidak sesuai dengan apayang telah diharapkannya seperti fluktuasinya pendapatan, pasar belum sepenuhnya menerima produk yang telah diciptakan dan masih banyak lagi masalah-masalah yang tidak pernah terpikirkan oleh mahasiswa saat dilapangan. Masalah-masalah yang dialami oleh mahasiswa mengakibatkan mundurnya semangat untuk menjalankan usaha, tentu tidak mungkin bisa sebuah usaha dapat berjalan dengan baik jika pemilik atau pengelola usaha tersebut tidak mempunyai semangat menjalankannya.

Buruknya manajemen keuangan juga menjadi masalah dalam kegagalan usaha karena mahasiswa belum dapat melaksanakan fungsi manajemen keuangan dengan baik khususnya dalam pembuatan laporan keuangan. Dengan membuat laporan keuangan yang baik, dapat digunakan sebagai alat ukur bagi kinerja usaha, khususnya untuk melihat keberhasilan usahanya dan mengambil keputusan selanjutnya untuk mengembangkan usahanya ke lingkup yang lebih besar. Seperti yang terjadi pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta (UNJ) yang peneliti peroleh, banyak dari pemenang PMW yang usahanya berjalan namun mengalami kendala bahkan tutup dikarenakan manajemen keuangan yang tidak baik, uang pribadi dan uang usaha tidak dipisahkan sehingga didalam usaha tidak terciptanya manajemen keuangan yang disiplin dengan berbagai anggaran dan alokasi dana yang rapi. Sebab ketika usaha tidak memiliki laporan yang terpisah

dengan keuangan pribadi, individu tersebut tidak mempunyai batasan dalam pengeluarannya dan menggunakan uang usahanya yang akhirnya usaha tidak memiliki kas.

Faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah pendidikan, pendidikan memainkan peran penting pada saat mahasiswa wirausaha menjalankan usahanya. Latar belakang pendidikan dan pengetahuan dalam berwirausaha yang mahasiswa miliki baik dari seminar/pelatihan bisnis maupun pendidikan formal yang diperoleh saat dibangku sekolah menengah kejuruan (SMK) seperti jurusan pemasaran, tata niaga dan manajemen yang telah diikuti menjadi bekal dalam mengatasi setiap permasalahan yang ada di dalam usaha karena pada dasarnya setiap persoalan di dalam usaha memiliki ilmu nya dan dapat dipelajari.

Penyebab lain dari rendahnya keberhasilan usaha adalah kurangnya pengalaman berwirausaha. Pengalaman tersebut berasal dari dalam keluarga, masa pendidikan ataupun dari bisnis sebelumnya. Seorang wirausaha harus mengetahui perlunya menekankan pengalaman yang relevan dalam bidang bisnis yang akan didirikan. Bila seorang wirausaha telah masuk ke dalam suatu kegiatan yang tidak benar-benar diketahuinya, maka kemungkinan besar sekali wirausaha tersebut tidak akan mampu menciptakan kinerja yang maksimal atas usahanya melainkan akan menemui kegagalan. Banyak dari mahasiswa yang peneliti perhatikan selama berwirausaha penyebabnya ialah kurangnya pengalaman dalam berwirausaha, mereka tidak mengetahui sejauh mana kekuatan dan kelemahan bisnis mereka dari mulai produksi hingga penjualan yang pada akhirnya

mahasiswa banyak mengalami kendala yang diakibatkan oleh ketidaktahuan mereka tentang usahanya seperti melakukan proses produksi yang efektif dan efisien agar terciptanya pengeluaran *cost* seminimal mungkin hingga saluran penjualan yang cocok bagi usahanya di pasar yang telah dibidik.

Faktor lain yang sangat penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha adalah pemasaran, pemasaran menjadi begitu penting dalam berjalannya usaha karena segala hal yang telah dijalankan akan sia-sia tanpa adanya pemasaran yang menghasilkan penjualan, oleh karena itu mahasiswa wirausaha dituntut untuk mampu mengetahui segmen pasar yang ingin dibidik dalam produk/jasanya sehingga saat menentukan media pemasaran yang ingin dibuat dapat sesuai dengan segmen karena beda segmen, beda jenis/media pemasarannya. Misalnya untuk kalangan muda, media yang cocok adalah social media yang berbasis *online* seperti *twitter*, *path*, *instagram* dan sejenisnya sedangkan untuk kalangan dewasa mayoritas masih menggunakan media cetak dan elektronik seperti Koran, radio maupun televisi. Sehingga dapat dilihat bahwa pemasaran juga dibutuhkan bagi seorang wirausaha untuk mendukung keberhasilan usaha.

Penyebab lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah kreativitas yang dimiliki mahasiswa wirausaha. saat ini dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif mahasiswa wirausaha hanya mengandalkan pertimbangan rasional dalam pengambilan keputusan. Seharusnya agar dapat bersaing, para mahasiswa wirausaha dituntut bekerja lebih efektif, efisien dan kreatif dalam menangkap peluang bisnis yang tentu saja meningkatkan kinerja usaha karena mahasiswa yang mayoritas sudah terbiasa berinteraksi dengan dunia internet

seperti sosial media dengan mudahnya mendapatkan informasi setiap perubahan yang ada dan di modifikasi sesuai kreatifitas bahkan menciptakan *trend* . Tentu untuk membaca pasar yang sangat beraneka ragam tidak lah mudah, hal itu menjadi sebuah tantangan untuk pelaku usaha agar lebih sensitif terhadap perubahan yang begitu cepat agar usaha yang telah dijalankan *survive* dari masa ke masa.

Menurut pengkajian Effendi dan Subandi, faktanya “masih rendahnya semangat sebagai wirausaha seperti rendahnya kreatifitas dan kemampuan inovatif”.<sup>5</sup> Sebagai dampaknya berpengaruh terhadap pengasilan mereka. Banyak mahasiswa wirausaha yang peneliti perhatikan usahanya tidak dapat berkembang lagi dikarenakan pemilik usahanya tidak memiliki kreatifitas dalam usahanya, kreatif yang dimaksud tidak hanya berkuat terhadap produknya namun cara promosi yang unik seperti diskon sesuai dengan umur dan sebagainya agar terciptanya WOM (*word of mouth*) pun tidak dilakukan, sehingga produk dengan begitu mudahnya menghilang dan tergantikan dengan produk-produk lainnya yang bermunculan.

Karakteristik kewirausahaan pun menjadi faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha, karena mahasiswa wirausaha pada awalnya memiliki kepercayaan diri yang tinggi dalam menjalankan usaha yang ditandai dengan meluangkan waktunya disela aktivitas kuliah untuk menjalankan usaha dari menciptakan ide yang kreatif dan inovatif agar tampil beda hingga menjual produk yang diciptakannya, namun ketika usaha berjalan dan menghadapi

---

<sup>5</sup>*Ibid.*,

kesulitan, hal itu menjadi sebuah rintangan yang harus dihadapi olehnya. Banyak dari beberapa mahasiswa yang peneliti amati ketika ada sebuah masalah mereka lebih memilih untuk menyerah lalu tidak melanjutkan usahanya dikarenakan karakteristik kewirausahaan yang mereka miliki masih rendah, mereka tidak memiliki keberanian dalam mengambil risiko lagi saat terjadi masalah yang biasa terjadi pada pengusaha pemula dikarenakan kurangnya pengalaman terutama dana kemampuan manajerial usaha padahal kunci keberhasilan usaha terletak kepada sikap tangguh dan pantang menyerah pemiliknya dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi segala program yang telah dibuatnya, mereka berorientasi pada hasilnya saja tidak menikmati proses yang ada, padahal pada dasarnya setiap pengusaha-pengusaha sukses yang ada saat ini pasti mengalami banyak kendala disemua bidang di dalam usahanya, namun mereka menyelesaikan masalah tersebut dengan mencari solusi konkret bukan malah menyerah bahkan mengganti usahanya.

Berdasarkan uraian di atas dapat diasumsikan suatu keberhasilan usaha dapat terwujud jika faktor yang menghambat wirausaha dalam mencapai keberhasilan usaha dapat dicarikan solusi yang tepat agar masalah dalam dunia mahasiswa wirausaha terutama keberhasilan usaha yang rendah dapat ditingkatkan. Hal ini membuat peneliti tertarik untuk melaksanakan penelitian mengenai keberhasilan usaha mahasiswa wirausaha.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh motivasi terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?
2. Apakah terdapat pengaruh manajemen keuangan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?
3. Apakah terdapat pengaruh pendidikan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?
4. Apakah terdapat pengaruh pengalaman terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?
5. Apakah terdapat pengaruh pemasaran terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?
6. Apakah terdapat pengaruh kreativitas kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?
7. Apakah terdapat pengaruh karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?

### **C. Pembatasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, banyak faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha, maka peneliti membatasi ruang lingkup penelitian yaitu:

1. Pengaruh karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta.
2. Pengaruh kreativitas kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta.
3. Pengaruh karakteristik dan kreativitas kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta.

### **D. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, identifikasi masalah dan pembatasan masalah maka perumusan masalahnya adalah:

1. Apakah terdapat pengaruh karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?
2. Apakah terdapat pengaruh kreativitas kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?

3. Apakah terdapat pengaruh karakteristik wirausaha dan kreativitas kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada mahasiswa wirausaha di Universitas Negeri Jakarta?

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Secara umum hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat, adapun kegunaan penelitian ini antara lain:

##### **1. Secara teoritis**

Mengembangkan wawasan tentang pentingnya karakter wirausaha yang berbeda-beda pada mahasiswa dan kreativitas untuk meningkatkan keberhasilan usahanya dan sebagai bahan pertimbangan yang relevan bagi penelitian di masa akan datang.

##### **2. Secara Praktis**

Sebagai bahan pertimbangan bagi para mahasiswa untuk mengambil langkah-langkah yang lebih baik untuk meningkatkan keberhasilan usaha dan sebagai pertimbangan bagi para *stakeholders* untuk mendukung para mahasiswa untuk dapat mengembangkan usahanya guna meningkatkan keberhasilan usaha.