

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Kewirausahaan

Menurut Buchari (2009, p22) “Wirausaha menurut Joseph Schumpeter adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku.”

Menurut Retno (2008, p1) “Wirausahawan secara umum adalah orang – orang yang mampu menjawab tantangan – tantangan dalam memanfaatkan peluang – peluang yang ada.”

Menurut Thomas dan Norman (1998, p3) “seorang wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan sebuah bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikanannya.”

2.1.2 Modal Sosial

Menurut Schdmitpeter dan Habisch (2003) dalam Hopnita (2010) menyatakan bahwa modal sosial (*social capital*) adalah aspek yang kritis dalam bisnis baru. Wirausahaan bisnis baru yang memiliki modal sosial yang meningkat, besar kemungkinan juga menerima bantuan dana dari luar lingkungannya (Baron dan Markham, 2003 dalam Hackbert, 2006)

Menurut Anang Kistyanto (2006) menyatakan bahwa modal sosial adalah jumlah sumber daya aktual dan potensial yang terdapat dalam jaringan hubungan yang dimiliki oleh seorang individu atau unit sosial yang dilandasi kepercayaan dan norma timbal balik.

Menurut Agus Supriono *et al* (<http://p2dtk.bappenas.go.id>), modal sosial adalah hubungan-hubungan yang tercipta dan norma-norma yang membentuk kualitas dan kuantitas hubungan sosial dalam masyarakat dalam spektrum yang luas.

Menurut Anang Kistyanto (2006) menyatakan Fukuyama (1995) menemukan bahwa *trust* mendorong perilaku yang kooperatif sehingga memudahkan pengembangan bentuk – bentuk perkumpulan atau asosiasi baru organisasi inovatif. Meskipun penelitian Siebert *et al.* (2001) menyediakan temuan yang patut dipertimbangkan berkaitan tentang konsep modal sosial yang holistik, namun aspek – aspek kultural yaitu *trust* dan norma timbal balik (*norms of reciprocity*) yang menurut

Putnam (1993) dan Fukuyama (1995) merupakan dimensi sosial yang paling penting, justru tidak dieksplorasi.

Menurut Cohen dan Prusak L. (2001), modal sosial adalah sebagai setiap hubungan yang terjadi dan diikat oleh suatu kepercayaan (*trust*), kesaling pengertian (*mutual understanding*), dan nilai – nilai bersama (*shared valud*) yang mengikat anggota kelompok untuk membuat kemungkinan aksi bersama dapat dilakukan secara efisien dan efektif.

2.1.3 Orientasi Kewirausahaan

Hopnita (2010) menyatakan bahwa konteks orientasi kewirausahaan dipergunakan sebagai acuan psikologis bagi wirausahawan di dalam kepribadian baik itu ciri, sifat, karakter, nilai yang melengkapinya dan sikap yang sangat kuat dihubungkan dengan motivasi di dalam menjalankan aktivitas bisnisnya.

Menurut Zahra dan Covin (1995) dalam Agus Handoyo (2001) menyatakan bahwa perusahaan dengan orientasi kewirausahaan dapat mencapai target pasar dan berada posisi pasar yang lebih depan dibandingkan pesaing mereka. Perusahaan ini senantiasa memonitor perubahan pasar dan melakukan respon dengan cepat, kemudian memperoleh keuntungan pada pasar yang beresiko (*risk taking*). Inovasi menjadikan mereka berada didepan kompetitor, memperoleh keunggulan kompetitif yang mana akan membawa hasil pertumbuhan finansial. *Proactiveness* memberikan

perusahaan kemampuan untuk mengenalkan produk atau jasa baru didepan kompetitor yang mana juga akan memberikan keunggulan kompetitif.

Menurut Buchari (2009, p71) sebetulnya tak ada rahasia, yang penting adalah kemampuan pengusaha untuk lebih kreatif dan memanfaatkan inovasi dalam kegiatan bisnisnya sehari – hari. Inovasi adalah kemampuan untuk menggunakan solusi kreatif dalam mengisi peluang sehingga membawa manfaat dalam kehidupan.

Menurut Norman, et al (2009, p.22) menyatakan bahwa pengusaha yang sukses mengerti resiko –resiko dan bagaimana cara mengelolanya. Entrepreneur yang baik dapat mengurangi resiko – resiko yang ada.

Menurut Norman, et al (2009, p.23) Pengusaha mengetahui bagaimana untuk meletakkan orang – orang yang tepat dan sumber daya secara bersama – sama untuk menyelesaikan tugas.

Menurut Handoyo (2001), Orientasi wirausaha adalah orientasi perusahaan yang menggunakan inovasi, mengambil resiko dan proaktif dengan tujuan untuk mengalahkan pesaing. Orientasi wirausaha terdiri dari tiga dimensi seperti yang digunakan oleh Zahra (1998) yaitu :

- a) *Inovativeness* adalah kemauan untuk melakukan inovasi serta tingkat kecenderungan inovasi perusahaan. Dimensi ini diindikasikan melalui :
 - 1) Penekanan pada budaya inovasi dalam organisasi
 - 2) Kecenderungan perusahaan untuk mengenalkan produk baru

- 3) Kecenderungan perusahaan untuk bertindak secara berani untuk mengembangkan produk inovatif.
- b) *Proactiveness* adalah tingkat kecenderungan proaktif perusahaan. Pengukuran dapat dilakukan melalui :
- 1) Sejauh mana inisiatif perusahaan dalam mengambil sikap secara proaktif
 - 2) Kecepatan perusahaan dalam mengenalkan teknologi atau produk baru dibandingkan dengan pesaing
 - 3) Sejauh mana cara pandang perusahaan terhadap pesaing
- c) *Risk Taking* adalah tingkat kecenderungan pengambilan resiko yang diambil perusahaan. Dimensi ini diindikasikan melalui :
- 1) Kecenderungan untuk mengambil proyek yang mengandung resiko dengan hasil tinggi
 - 2) Lingkungan perusahaan yang menghendaki adanya keberanian untuk mencapai tujuan dan sasaran
 - 3) Tingkat agresifitas dan keberanian ketika berhadapan dengan resiko

2.1.4 Sumber Daya Organisasi

Adanya penggunaan sumber daya organisasi, baik sumber daya manusia, maupun faktor-faktor produksi lainnya. Sumber daya tersebut meliputi sumber daya manusia, sumber daya alam, sumber daya keuangan, serta informasi (Griffin, 2002)

Menurut teori Grant (2002) didalam Hopnita (2010) membagi sumber daya organisasi dalam tiga jenis : sumber daya berwujud (tangible resources), sumber daya tidak berwujud (intangible resources), dan sumber daya manusia (human resources). Berikut ini adalah pengertian masing – masing komponen variabel dari kelompok variabel sumber daya organisasi tersebut :

- Sumber daya berwujud adalah sumber daya yang memiliki bentuk fisik, termasuk didalamnya adalah bangunan, gedung, peralatan, lahan.
- Sumber daya tidak berwujud adalah reputasi, pengetahuan, pengalaman, hak paten, informasi, dan budaya organisasi. Sumber daya tidak berwujud ini sulit untuk didapatkan, dibangun, dan juga ditiru oleh perusahaan lain (Hamel dan Prahalad, 1990)
- Sumber daya yang tidak kalah pentingnya adalah sumber daya manusia. Keunggulan pada sumber daya berwujud dan tidak berwujud tidak ada artinya bagi perusahaan tanpa mempunyai sumber daya manusia yang baik dan berkualitas.

2.1.5 Kinerja Kewirausahaan

Kinerja digunakan sebagai alat pengukuran atas perkembangan usaha. Kinerja pun mengalami perubahan – perubahan seiring dengan jalannya waktu. Sistem pengukuran kinerja yang semula didefinisikan oleh Ljungberg (1994) yaitu sebagai berikut : “sebagai tatanan pengukuran berdasarkan aturan dan prosedur tertentu untuk

mencakup, mengkompilasi, mempresentasikan, dan mengomunikasikan data dalam sebuah kombinasi yang mencerminkan kunci kinerja dan karakteristik dari proses terpilih yang cukup efektif yang memungkinkan analisis intelektual sebagai panduan untuk mengambil tindakan yang diperlukan” (Wibisono, p.5, 2006)

Retno (2008, p181) menyatakan bahwa laporan keuangan akan menunjukkan kinerja perusahaan. Kinerja perusahaan diukur dari beberapa faktor diantaranya adalah Rentabilitas: yakni kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari keseluruhan modal yang dimiliki selama periode tertentu.

Berkaitan dengan laba, beberapa definisi menurut Rhenald, *et al* (2010, p 163) adalah sebagai berikut :

- 1) Laba kotor adalah nominal rupiah yang dihasilkan dari selisih antara pendapatan dari kegiatan bisnis dikurangi dengan biaya – biaya yang terkait langsung dengan aktivitas bisnis tersebut.
- 2) Laba bersih adalah nominal rupiah bersisa dari laba kotor yang dihasilkan oleh bisnis setelah dikurangi beban – beban penyusutan, pembayaran beban pembiayaan, dan pajak yang relevan.
- 3) Proforma laporan rugi laba adalah laporan sederhana yang menunjukkan prediksi tingkatan penjualan yang diharapkan, biaya – biaya yang menyertai produksi dan penjualan, serta biaya – biaya lain yang digunakan dalam bisnis. Jika dalam bisnis tersebut digunakan sumber pendanaan dari utang, maka

perlu ditunjukkan juga prediksi beban pembayaran cicilan dari utang yang digunakan.

Menurut Chandler dan Hanks (1993) dalam Agus Handoyo (2001) menyatakan terdapat dua jenis pendekatan didalam mengukur kinerja yaitu pendekatan secara obyektif dan pendekatan secara subyektif. Pendekatan secara obyektif adalah jenis pendekatan dengan menggunakan data – data secara obyektif yaitu berupa akuntansi keuangan, sedangkan pendekatan secara subyektif adalah pendekatan untuk mengukur kinerja perusahaan dengan berdasarkan persepsi dari para manajer terhadap kinerja perusahaan. Selain itu, indikator subyektif sangat berguna untuk mengukur berbagai dimensi kinerja non keuangan lebih luas, dan secara umum indikator seperti ini lebih mudah didapat daripada indikator obyektif. Selain itu, indikator subyektif lebih dapat dipercaya dan diandalkan (Tuan dan Yoshi, 2006 dalam Hopnita, 2010)

Pengukuran secara obyektif berdasarkan data akuntansi dan keuangan yang mana menurut Sapienza (1998) memiliki kekurangan, yaitu disebabkan oleh adanya kecenderungan manipulasi angka dipihak manajemen disebabkan oleh bervariasinya metode akuntansi, sehingga pengukuran kinerja menjadi tidak valid. Kesulitan lain yang muncul ketika harus menguji kinerja perusahaan berdasarkan pengukuran secara obyektif adalah pada saat manajer atau pemilik keberatan memberikan informasi dan data – data keuangan. Dan kondisi ini lazim ditemui pada penelitian terhadap perusahaan – perusahaan kecil (Handoyo, 2001)

Menurut Handoyo (2001), tidak ada konsensus mengenai pengukuran yang tepat terhadap kinerja perusahaan kecil, dan peneliti yang terdahulu memfokuskan pada variabel – variabel dimana informasi tersebut mudah diperoleh. Lebih jauh lagi masih terdapat perdebatan tentang pendekatan yang tepat bagi pengukuran kinerja perusahaan. Swaidose & Newell (1987) menyatakan bahwa ukuran kinerja yang cocok dan layak tergantung pada situasi dan kondisi yang dihadapi oleh peneliti. Beel (2000) dan Covin (1991) menyatakan bahwa untuk mengantisipasi tidak tersedianya data – data kinerja perusahaan secara obyektif dalam sebuah penelitian, dimungkinkan untuk menggunakan ukuran kinerja secara subyektif, yang didasarkan pada persepsi manajer.

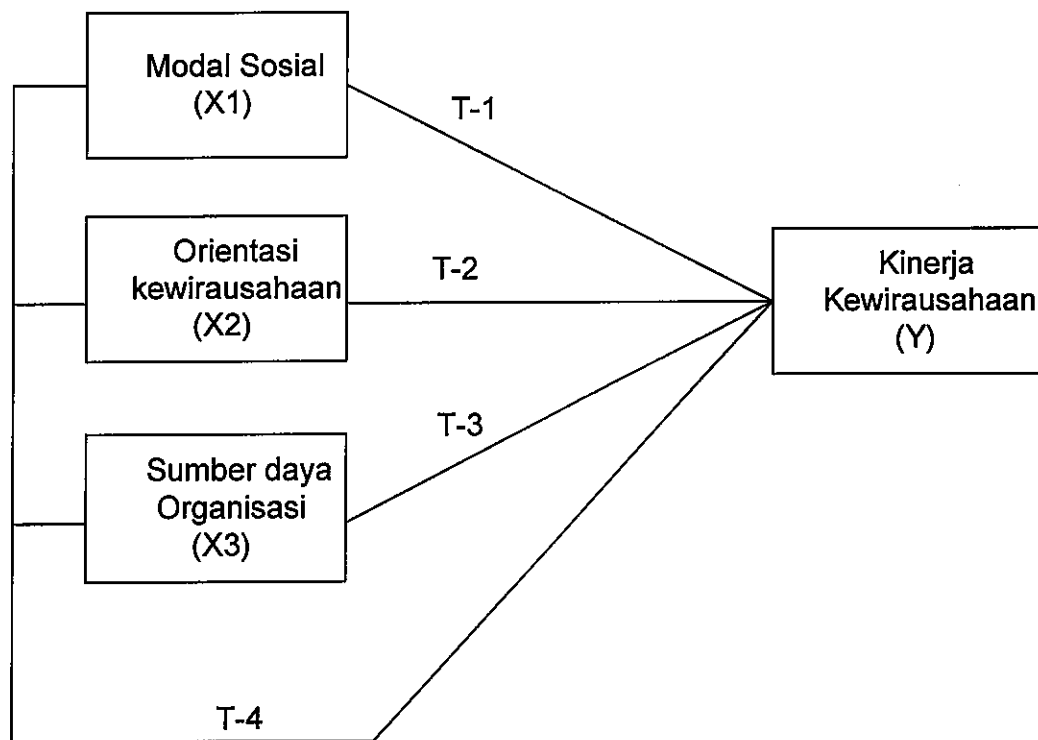
Pengukuran secara subyektif terhadap kinerja dipilih dalam penelitian ini daripada pengukuran secara obyektif dengan beberapa alasan. Pertama, perusahaan kecil seringkali sangat hati – hati dan kuat menjaga informasi data keuangan perusahaan. Oleh karena itulah maka informasi dan kinerja secara subyektif akan lebih mudah didapatkan dibandingkan dengan informasi secara obyektif. Kedua, data keuangan obyektif pada perusahaan – perusahaan kecil tidak dipublikasikan secara akurat dan kadang tidak tersedia, hal ini membuat tidak mungkin untuk melakukan pemeriksaan ketepatan dari kinerja keuangan yang dilaporkan. Ketiga, dengan asumsi bahwa data keuangan perusahaan kecil dilaporkan, data yang ada sebagian besar sulit untuk diinterpretasikan. Keempat, pengukuran secara subyektif akan lebih tepat digunakan dalam sebuah penelitian dimana obyek penelitian terdiri dari perusahaan – perusahaan yang berbeda yang memiliki tujuan dan kriteria pengukuran kinerja yang

berbeda – beda. Terakhir, peneliti terdahulu mengindikasikan bahwa pengukuran kinerja perusahaan secara subyektif adalah konsisten dengan pengukuran obyektif dan mempunyai tingkat reliabilitas dan validitas yang tinggi (Handoyo, 2011)

Menurut Handoyo (2001), kinerja perusahaan adalah ukuran keberhasilan yang dicapai oleh perusahaan. Variabel kinerja perusahaan yang diukur dalam tiga dimensi yaitu :

- 1) Pertumbuhan penjualan
- 2) Profitability / ROI
- 3) Kinerja secara keseluruhan

2.2 Kerangka Pemikiran



Sumber : Peneliti, 2011

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Dari kerangka pemikiran tersebut maka dapat dibuat hipotesis dalam penelitian ini. Hipotesisnya adalah sebagai berikut :

1. H_0 : Tidak ada pengaruh modal sosial secara signifikan terhadap kinerja kewirausahaan pada UMKM.

H1 : Ada pengaruh modal sosial secara signifikan terhadap kinerja kewirausahaan pada UMKM.

2. H0 : Tidak ada pengaruh orientasi kewirausahaan secara signifikan terhadap kinerja kewirausahaan pada UMKM

H1 : Ada pengaruh orientasi kewirausahaan secara signifikan terhadap kinerja kewirausahaan pada UMKM

3. H0 : Tidak ada pengaruh sumber daya organisasi secara signifikan terhadap kinerja kewirausahaan pada UMKM

H1 : Ada pengaruh sumber daya organisasi secara signifikan terhadap kinerja kewirausahaan pada UMKM

4. H0 : Tidak ada pengaruh modal sosial, orientasi kewirausahaan, dan sumber daya organisasi secara signifikan terhadap kinerja kewirausahaan UMKM.

H1 : Ada pengaruh modal sosial, orientasi kewirausahaan, dan sumber daya organisasi secara signifikan terhadap kinerja kewirausahaan UMKM.