

FAKTOR PENGHALANG DAN FAKTOR PEMBANGUN KEINGINAN
BERWIRAUSAHA

A. Imam Istiyanto
Eries T. Rakhman

Departemen Teknik Industri - Institut Teknologi Bandung

Abstrak

Pada tahap awal dari proses menjadi wirausahawan calon wirausahawan merasakan sejumlah Faktor Pembangunan dan Faktor Penghalang. Apabila dalam perkembangannya intensitas pengaruh Faktor Penghalang menurun dan intensitas pengaruh Faktor Pembangunan meningkat maka orang lebih mudah mendirikan usaha. Penelitian dengan menggunakan faktor yang dikemukakan oleh P. Richardson dan L. Clarke. Pengambilan sampel dilakukan di kodya Bandung dengan obyek yang dikaji adalah para entrepreneur yang dibagi dalam dua kelompok yaitu kelompok yang tidak pernah bekerja sebelumnya dan pernah bekerja sebelumnya. Hasil pengolahan data menunjukkan adanya kesesuaian antara model dan penelitian mengenai Faktor-Faktor Penghalang dan Faktor-Faktor Pembangunan dalam berwirausaha. Kecenderungan profil yang dominan terhadap kepemilikan Faktor Penghalang dan Faktor Pembangunan menunjukkan bahwa untuk kelompok yang tidak pernah bekerja sebelumnya adalah : jenis kelamin pria, pekerjaan ibu wirausaha, dan tidak mempunyai pengalaman berorganisasi. Sedangkan untuk kelompok yang pernah bekerja sebelumnya adalah : usia 36-50 tahun, pekerjaan ibu wirausaha dan mempunyai pengalaman berorganisasi.

Kata kunci : Faktor Penghalang, Faktor Pembangunan dan kecenderungan profil

1. Pendahuluan

Menjadi pengusaha (membuka perusahaan sendiri) kadang-kadang terjadi secara tidak sengaja atau bahkan lebih buruk lagi karena terpaksa. Membuka usaha sendiri adalah sebuah pilihan yang sejajar dengan pilihan-pilihan yang lain seperti : menjadi pegawai pada sebuah perusahaan, menjadi pegawai pemerintah dst. Survey informal yang dilakukan penulis di kalangan mahasiswa menunjukkan bahwa pilihan membuka usaha sendiri sekarang semakin diminati. Artikel ini mengemukakan apa yang bisa menjadi pendorong dan apa yang menjadi penghambat seseorang yang akan mendirikan usaha sendiri. Pengetahuan tentang faktor-faktor apa yang menghambat dan apa yang menarik bisa dimanfaatkan dalam menyusun upaya-upaya untuk meningkatkan keinginan seseorang untuk berwirausaha.

2. Tahap - Tahap Yang Dilalui Sebelum Seseorang Mendirikan Usaha

Faktor Penghalang dan Faktor Pembangunan keinginan (tekad) untuk berwirausaha dialami seseorang pada tahap awal dari proses memasuki bidang wirausaha. Calon wirausahawan melalui proses yang te'diri

atas beberapa tahap (Richardson & Clarke, 1993), yaitu

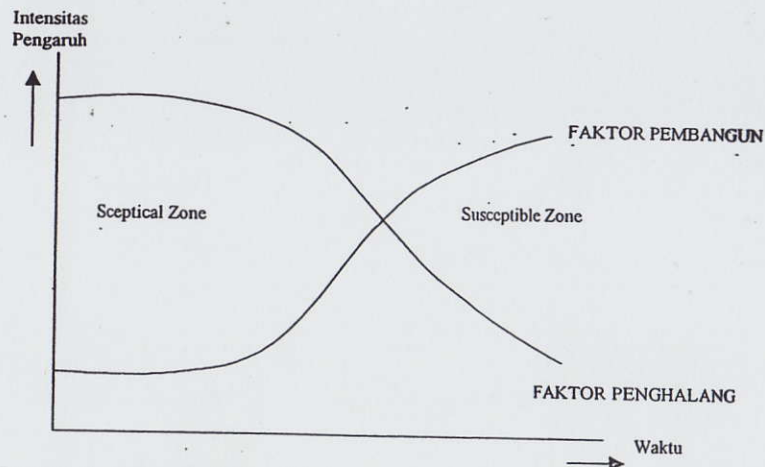
The dreamer : pada tahap ini calon wirausahawan mempunyai mimpi-mimpi tentang usaha yang akan dikembangkannya. Tahap ini nampak sepele tetapi sebenarnya sangat penting. Tidak semua orang punya mimpi menjadi wirausahawan. Bahwa seseorang sudah bermimpi merupakan awal yang bagus, karena pada tahap ini benih-benih itu masuk dan mempunyai peluang untuk tumbuh pada tahap-tahap berikutnya. Tahap ini adalah tahap "courtship" (pacaran) yaitu tahap paling awal pada klasifikasi siklus perusahaan menurut Adizes (1998) di mana calon wirausahawan jatuh cinta dengan ide usaha; sehingga fokus dalam tahap ini adalah pada ide dan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi di masa depan. Bisa dikatakan bahwa pada tahap ini hanya *No Action Talk Only*, tetapi sangat penting. Pada tahap ini calon wirausahawan membangun komitmen, terutama komitmen dirinya sendiri. Komitmen yang tinggi ini amat diperlukan pada tahap-tahap selanjutnya. Sayangnya sebagian orang berhenti pada tahap *dreaming* ini. Sampai akhir hayat hanya bermimpi dan tidak pernah melakukan



langkah nyata untuk merealisasikan mimpinya. Sebagian kecil masuk ke tahap berikutnya yaitu *The Investigator*.

The investigator : pada tahap ini calon wirausahawan mulai melakukan langkah-langkah persiapan. Langkah bisa sangat awal seperti membaca buku-buku tentang pendirian perusahaan, menghadiri seminar tentang pengembangan usaha, mencari informasi tentang proses legal pendirian perusahaan dll. Pada tahap ini terjadi *reality test*, yang membedakan apakah *courtship* ini ternyata hanya *affair*, atau serius. Sebagian orang berhenti (hanya *affair*), sebagian menunda (menunggu sampai saatnya tepat), dan sebagian masuk ke tahap berikutnya yaitu *The Doers*.

The Doers : Pada tahap ini *entrepreneur* melaksanakan langkah-langkah nyata mendirikan perusahaan yang dilanjutkan dengan tahap *Start-Up*. Masuknya seseorang ke tahap *The Doers* dipengaruhi oleh besarnya intensitas faktor-faktor Pembangun dan faktor-faktor Penghalang. Apabila intensitas pengaruh faktor-faktor Pembangun lebih besar dibandingkan intensitas pengaruh faktor-faktor Penghalang, orang lebih mudah (*susceptible*) menjadi wirausahawan.



Gambar 1. Pengaruh Faktor Pembangun dan Faktor Penghalang terhadap minat berwirausaha

3. Faktor Pembangun dan Faktor Penghalang

Faktor Pembangun adalah faktor-faktor yang mempertinggi tekad untuk berhasil menjadi wirausahawan. Terdiri atas tiga komponen (Richardson & Clarke, 1993), yaitu :

Pendorong (*Drivers*) : yaitu hal-hal yang menarik seseorang menjadi wirausahawan, hal-hal positif yang bisa dicapai apabila seseorang berhasil menjadi pengusaha sukses.

Pada umumnya *drivers* terdiri atas : imbalan material yang lebih banyak makna kehidupan yang lebih mulia, memiliki kekuasaan untuk mengatur (orang dan sumber daya), kebebasan untuk berkreasi, mempunyai otonomi untuk membuat keputusan, mempunyai kebebasan untuk mengembangkan pengetahuan dan keahlian sesuai dengan minatnya sendiri, keamanan masa depan, status sosial (*public recognition and respect*).

Tujuan (*Goals*) : orang yang mempunyai tujuan yang jelas umumnya motivasinya lebih tinggi. Beberapa *entrepreneur* sukses pada tahap awal mengejar sebuah *symbolic goal*.

Ketidakpuasan (*Irritants*) ketidakpuasan atau hal-hal yang tidak menyenangkan pada keadaan sekarang (pekerjaan sekarang). Ketidakpuasan terhadap pekerjaan sekarang bisa menjadi motivator yang kuat untuk membangun perusahaan sendiri.

Faktor Penghalang adalah faktor-faktor yang menurunkan tekad untuk berhasil menjadi *entrepreneur*, pada umumnya terdiri atas : tanggungan (*family responsibility*), resiko finansial yang terlalu besar, takut gagal, keraguan apakah idenya cukup baik, ketakutan tidak bisa menjual produk atau jasanya, tidak punya *partner*, tidak tahu kemana bisa bertanya, takut tidak bisa menjalankan bisnis.

Pada umumnya awalnya pengaruh Faktor Penghalang lebih tinggi dibandingkan pengaruh Faktor Pembangun. Pada kondisi ini calon *entrepreneur* ini berada dalam *sceptical zone*, ia meragukan keberhasilannya kalau menjadi wirausahawan. Kalau intensitas pengaruh Faktor Penghalang tetap lebih tinggi dibandingkan Faktor Pembangun, maka calon wirausahawan ini selamanya tidak akan melangkah menjadi pengusaha.

Dengan berjalannya waktu dapat terjadi perubahan intensitas pengaruh Faktor-Faktor tersebut. Perubahan ini dapat terjadi kalau terjadi pergeseran faktor-faktor eksternal dan atau internal, dan umumnya memerlukan waktu cukup lama. Kalau perubahan itu berupa meningkatnya intensitas pengaruh Faktor Pembangun dan menurunnya pengaruh Faktor Penghalang, maka suatu ketika pengaruh Faktor Pembangun lebih besar dibandingkan pengaruh inhibitors sehingga orang pindah dari *sceptical zone* (skeptis meragukan keberhasilannya kalau menjadi wirausahawan) dan memasuki *susceptible zone* (*susceptible* - lebih mudah tertulari). Pada situasi tertentu bisa terjadi seseorang pindah dari *sceptical zone* ke *susceptible zone* dalam waktu yang amat singkat, yaitu jika terdapat katalis (*catalyst*). Katalis adalah peristiwa yang mempercepat proses ini, misalnya :

- Menemukan peluang usaha yang cocok, contoh : seseorang yang hobby tanaman

bias ditawarkan untuk mengambil alih usaha pembibitan tanaman hias oleh tenannya yang akan pindah.

- Konflik dengan atasan, contoh : Matsushita terdorong mendirikan perusahaan sendiri karena idenya tidak diterima oleh atasannya.
- Diberhentikan dari pekerjaan, contoh : dari ribuan karyawan PT. Tambak Tinah yang terkena restrukturisasi ternyata sebagian menjadi pengusaha.
- Displacement* karena kerusuhan/perang, contoh : setelah Perang Dunia II jumlah perusahaan baru yang berdiri meningkat.

Kepindahan dari *sceptical zone* menuju *susceptible zone* bisa terjadi dengan tidak terencana (muncul katalis), atau secara terencana. Proses ini adalah *reality check* yang terjadi pada tahap *courtship* yang normal menurut klasifikasi Adizes (1998).

Seseorang yang sungguh-sungguh ingin menjadi *entrepreneur* secara sengaja melakukan :

- Menginventarisasi *driver* dan mengidentifikasi *driver* yang paling penting untuk dimanfaatkan sebagai pendorong.
- Merumuskan *goal* yang atraktif untuk memberikan motivasi.
- Mengidentifikasi *irritants* yaitu ketidakpuasan, hal-hal yang tidak disukai pada kondisi sekarang dan mempelajari apakah kondisi itu dapat diubah dengan membangun perusahaan sendiri.
- Menginventarisasi faktor-faktor inhibitor-nya dan setelah mengetahui *inhibitor-inhibitor* yang besar, kemudian menyusun upaya-upaya untuk menekan intensitas pengaruh faktor tersebut. Seringkali inhibitor turun pengaruhnya jika terdapat informasi lebih banyak.

4. Penelitian Yang Dilakukan

Penelitian ini dilakukan terhadap sejumlah pengusaha di Bandung untuk mempelajari



kaitan Faktor Pembangun dan Faktor Penghalang yang mereka rasakan dengan karakteristik (profil) mereka.

Perhatian khusus diarahkan untuk menelaah perbedaan antara wirausahawan yang sebelumnya pernah bekerja sebagai karyawan pada perusahaan lain, dan wirausahawan yang tidak pernah bekerja. Statistik di Amerika Serikat menunjukkan bahwa mayoritas wirausahawan pernah bekerja sebagai pegawai di perusahaan orang lain. Sayang sekali belum ditemukan statistik untuk wirausahawan Indonesia. Oleh karena itu menarik untuk dipelajari perbedaan *Faktor Pembangun* dan *Faktor Penghalang* diantara kedua kelompok tersebut.

4.1 Variabel Penyusun Profil

Profil responden merupakan suatu kondisi lingkungan keluarga dan sosial yang membentuk ataupun memberikan pengaruhnya terhadap kepribadian dari seseorang untuk menimbulkan minat berwirausaha sehingga *Faktor Penghalang* dan *Faktor Pembangun* yang akan dihadapakan berbeda pula yaitu :

- Umur, merupakan indikator kematangan individu yang akan mempengaruhi tingkat kematangan dalam berpikir dan bertindak laku. Umur diklasifikasikan dalam tiga kelompok yaitu : usia 20-35 tahun, 36-50 tahun dan >50 tahun.
- Jenis Kelamin, profil akan menyebabkan seseorang mendapatkan tekanan sosial yang kuat untuk membentuk pola budaya yang diresdusi bagi jenis kelaminnya (Hurlock, 1988). Adanya karakteristik yang feminin yang condong ke wanita dan maskulin yang condong ke pria mungkin menjadi penyebab perbedaan dalam kecenderungan *Faktor Penghalang* dan *Faktor Pembangun*. Jenis kelamin dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu : pria dan wanita.
- Urutan dalam Keluarga, dapat membentuk perkembangan kepribadian dan karakteristik anak (Hurlock, 1988). Sehingga karakteristik setiap anak akan berbeda pula. Urutan dalam keluarga diklasifikasikan menjadi 3 kelompok yaitu : sulung, tengah dan bungsu.
- Pendidikan Terakhir, mengindikasikan kedalaman pengetahuan ataupun keahlian

yang dimiliki, yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan. Pendidikan terakhir diklasifikasikan menjadi 5 kelompok yaitu SLTP, SLTA, Diploma/Akademi, Sarjana dan Pasca Sarjana

- Pekerjaan Asal, merupakan variabel utama dalam pengelompokan ini, digunakan untuk mengetahui kecenderungan yang terjadi pada *Faktor Penghalang* dan *Faktor Pembangun* yang mempengaruhinya.
- Pekerjaan Ayah dan Ibu, merupakan profil untuk mengetahui apakah jenis pekerjaan orang tua memberikan pengaruh pada kedua faktor tersebut. Pekerjaan ayah dan ibu dikelompokkan menjadi tiga yaitu : Pegawai, Wirausaha dan Tidak bekerja.
- Pengalaman Berorganisasi, pengalaman ini dapat dilakukan baik di lingkungan masyarakat ataupun institusi pendidikan. Dengan profil ini akan diketahui apakah seseorang yang aktif dalam organisasi mempunyai pendorong yang berbeda dalam berwirausaha. Pengalaman berorganisasi dilihat dari pernah tidaknya seseorang aktif dalam organisasi.

4.2 Variabel Penyusun Faktor Penghalang

Faktor Penghalang merupakan faktor yang sifatnya menghambat keinginan seseorang untuk berwirausaha (Richardson & Clarke, 1993), yang akan melemahkan keinginan seseorang untuk memulai berwirausaha, terdiri atas :

- Tanggung Jawab terhadap keluarga, yaitu adanya beban tanggungan keluarga yang menurunkan keberanian mengambil resiko.
- Kepuasan terhadap Lingkungan Kerja, hambatan menjadi *entrepreneur* karena seseorang yang mempunyai pekerjaan yang menantang, atau adanya imbalan dari pekerjaan yang sangat cukup sehingga sulit untuk ditinggalkan.
- Rasa Kurang Percaya Diri, seseorang hanya dapat menjalankan bisnis dengan orang lain namun tidak yakin siapa dan bagaimana mencari orang yang mau diajak sebagai rekan bisnis.
- Keraguan terhadap kualitas Ide, variabel ini menunjukkan seseorang kurang dapat

memikirkan suatu ide yang menantang atau kurang bagus untuk dijalankan atau bahkan idenya terlalu banyak sehingga sulit untuk fokus ke salah satu ide.

- Ketakutan Tidak Bisa Menjual, merupakan ketakutan seseorang untuk dapat menjual produk bisnisnya, tidak mengetahui pangsa pasar yang akan ditentusinya.
- Kurang Pengalaman Bisnis, disebabkan oleh kurangnya pengalaman baik dalam segi pengetahuan ataupun kemampuan untuk menjalankan bisnis berskala kecil.
- Kesulitan Mendapatkan Bantuan, pendirian perusahaan baru merupakan suatu hal baru dan orang membutuhkan bimbingan dan informasi. Ketidakyakinan seseorang untuk mendapatkan bantuan untuk memulai bisnisnya bisa merupakan salah satu penghambat
- Takut gagal, kekhawatiran bahwa kegagalan akan menjadi stigma yang menghantui sepanjang hidup.
- Terhambatnya Karir, merupakan anggapan apabila gagal berwirausaha maka sulit untuk mendapatkan pekerjaan kembali.
- Resiko Keuangan yang Besar, menjalankan bisnis sendiri memiliki resiko sampai ke harta pribadi kalau terjadi kegagalan.

4.3 Variabel Penyusun Faktor Pembangun

Faktor Pembangun merupakan faktor yang sifatnya mendorong/menambah keinginan seseorang untuk berwirausaha yang akan membangun keputusan seseorang untuk memulainya (Richardson & Clarke, 1993).

- *Drivers*, merupakan sesuatu yang mendasar yang memotivasi seseorang dalam bekerja. Dimana seseorang perlu mempertimbangkan apa yang membuatnya ingin keluar dari karirnya serta jenis pekerjaan seperti apa yang disukai. Dan cari yang paling penting dari pernyataan tersebut.
- *Goals*. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa orang akan lebih termotivasi untuk berusaha jika dia mempunyai suatu target atau tujuan yang jelas untuk dicapai.

- *Irritants*, yaitu ketidakpuasan atau kekesalan terhadap keadaan yang ada sekarang merupakan variabel yang kadang menjadi suatu motivasi kuat untuk merubah kondisi yang ada. Dengan memfokuskan pada ketidakpuasan pada pekerjaan kita, karir ataupun pimpinan seseorang dapat membangun motivasi yang kuat untuk merubah.

4.4 Deskripsi Responden

Responden dalam penelitian ini adalah para wirausahawan di Bandung. Tidak ditetapkan pembatasan bidang usaha. Kuesioner dibagikan kepada 270 responden, diperoleh 247 jawaban yang memenuhi persyaratan dan 23 jawaban yang tidak dapat diolah karena pengisian tidak lengkap.

4.5 Pengolahan Data

Uji Reliabilitas

Untuk mengetahui keandalan instrumen dilakukan uji reliabilitas yang dilakukan dengan menggunakan *software* SPSS 10.00. Dari uji tersebut akan terlihat nilai *alpha cronbach's*. Hanya variabel manifes yang lolos saja yang selanjutnya dilakukan pengolahan data. Pengolahan data ini dilakukan dengan menggunakan *software* SPSS 10.00.

Analisis Faktor

Analisis ini digunakan untuk menguji apakah pernyataan yang terdapat dalam variabel manifes telah merepresentasikan variabel laten yang diinginkan. Sehingga pada akhirnya variabel manifes yang ada direduksi menjadi variabel manifes yang benar-benar merepresentasikan variabel latennya. Analisis faktor ini bertujuan untuk menguji kesesuaian dari pengelompokan variabel manifes yang diinginkan.

Perhitungan matriks korelasi merupakan matriks yang menunjukkan inter-korelasi antar variabel. Selain matriks korelasi, digunakan juga beberapa uji statistik lainnya untuk menguji kelayakan penggunaan analisis faktor yaitu *Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)* dan *Bartlett's Test of Sphericity (BTS)*. Setelah itu didapatkan nilai *determinant of correlation* digunakan untuk menunjukkan korelasi antar variabel manifes.



Syarat metode analisis faktor akan terpenuhi apabila nilai *determinan* ini mendekati nol.

Analisis Diskriminan

Analisis **diskriminan** digunakan untuk mengetahui **perbedaan** yang signifikan antara dua grup atau lebih sehingga meminimasi kemungkinan atau peluang terjadinya kesalahan mengklasifikasikan individu atau obyek ke dalam suatu grup (Hair 1992). Pada tahap ini **semua** variabel laten pada faktor **inhibitor dan promoter** yang masuk dari analisis faktor diolah kembali dengan menggunakan analisis diskriminan.

4.6 Kesimpulan Yang Diperoleh :

A. Kelompok responden yang mempunyai pengalaman kerja

Beberapa kesimpulan yang diperoleh untuk kelompok responden ini, antara lain :

1. Untuk kelompok umur 36-50 tahun cenderung memiliki faktor *inhibitor* lebih banyak disebabkan keinginan akan hidup yang aman. Selain itu kepemilikan faktor Faktor Pembangun juga lebih banyak disebabkan adanya keinginan untuk aktualisasi diri dengan memulai usaha baru. Dan kelompok ini menekankan pentingnya hubungan (*relationship*) dengan orang lain, tetapi juga mempunyai keinginan untuk mengatur orang dan fasilitas secara mandiri.
2. Profil wanita cenderung memiliki faktor *inhibitor* lebih banyak yang disebabkan sudah merasa puas dengan keadaan yang ada. Selain itu diduga mereka takut dianggap tidak bekerja lagi (sangat mementingkan karir).
3. Profil sulung cenderung memiliki faktor *inhibitor* lebih banyak yang mungkin disebabkan tanggung jawab sebagai anak tertua terhadap orang tua dan saudaranya (keluarga). Profil ini cenderung khawatir tidak mendapatkan pekerjaan apabila bisnis gagal.
4. Profil pasca sarjana cenderung memiliki faktor *inhibitor* lebih banyak. Walaupun mempunyai pendidikan (dan tentunya wawasan yang lebih tinggi), namun kelompok ini mempunyai kekhawatiran

tinggi terhadap resiko keuangan yang timbul dalam berbisnis.

5. Profil pekerjaan ayah pegawai cenderung memiliki faktor *inhibitor* lebih banyak disebabkan cenderung munculnya pengaruh untuk berprofesi sama (minimasi resiko). Kelompok ini juga menunjukkan ketidaktahuan bagaimana memasarkan / menjual produk atau jasa yang dihasilkan.
6. Profil pekerjaan ibu wirausaha cenderung memiliki faktor penghalang banyak tetapi *promoter* juga tinggi. Kemungkinan hal ini disebabkan sadar hambatan yang harus dihadapinya (pengetahuan dari ibunya), namun pengalaman masa lalu (dari ibu) menambah optimisme untuk berbisnis sehingga kepemilikan Faktor Pembangunnya juga semakin banyak. Kelompok ini menunjukkan keinginan untuk menyalurkan kreativitas sebagai *promoter*.
7. Profil pernah berorganisasi cenderung memiliki faktor penghalang lebih banyak, tetapi *promoter* juga tinggi. Kelompok ini cenderung khawatir tidak mendapatkan pekerjaan apabila bisnis gagal. Sedangkan faktor *promoter* yang kuat adalah keinginan memiliki kekuasaan (*power*) untuk memerintah dan tidak ingin diperintah orang lain.

B. Kelompok responden yang tidak mempunyai pengalaman kerja

Beberapa kesimpulan yang diperoleh untuk kelompok responden ini, antara lain :

1. Untuk kelompok ini umur 20-35 tahun cenderung memiliki faktor penghalang lebih banyak disebabkan pengalaman yang dimiliki dalam berwirausaha masih sangat kurang. Kelompok ini kebanyakan tidak tahu kemana meminta bantuan orang lain untuk berbisnis.
2. Profil pria cenderung memiliki faktor penghalang banyak tetapi faktor pembangun juga tinggi. Profil ini cenderung meragukan kemampuan dirinya untuk berbisnis.

3. Profil sulung cenderung memiliki faktor penghalang lebih banyak yang mungkin disebabkan tanggung jawab moral sebagai anak tertua terhadap orang tua dan saudaranya (keluarga). Kelompok ini juga mempunyai keraguan tentang kemampuan dirinya untuk menjual produk atau jasanya.
4. Profil pendidikan tingkat diploma / akademi cenderung memiliki faktor penghalang lebih banyak.
5. Profil pekerjaan ayah pegawai cenderung memiliki faktor penghalang lebih banyak disebabkan cenderung munculnya pengaruh untuk berprofesi sama (minimasi resiko). Kelompok ini juga cenderung khawatir akan kemampuan menjual produk/jasa yang dihasilkan.
6. Profil pekerjaan ibu wirausaha cenderung memiliki faktor penghalang lebih banyak tetapi faktor pembangun juga tinggi. Dan kelompok ini cenderung tidak mengetahui bagaimana cara berbagi kepemilikan dan cenderung untuk membentuk tim untuk berkerjasama dalam bisnisnya.
7. Profil tidak pernah berorganisasi cenderung memiliki faktor penghalang lebih banyak dikarenakan tidak bisa membangun komunikasi dan bersosialisasi dengan orang lain. Namun kemungkinan karena keinginan untuk menyalurkan kreativitas dan berinovasi menyebabkan Faktor Pembangunnya juga bertambah.

5. Penutup

Setiap calon wirausahawan perlu mengenal faktor pembangun dan faktor penghalang yang mereka rasakan sendiri untuk selanjutnya dicari upaya-upaya untuk meringankan faktor penghalang dan memperkuat faktor pembangun. Bagi masing-masing individu, faktor pembangun dan faktor penghalang bersifat sangat pribadi, faktor pembangun dan faktor penghalang yang penting bagi seseorang belum tentu sama dengan orang yang lain.

Pada tingkatan komunitas, pengetahuan tentang pola umum faktor pembangun dan faktor penghalang yang dirasakan calon wirausahawan penting untuk digali. Dengan mengetahui pola faktor pembangun dan faktor penghalang yang ada, dapat disusun upaya-upaya sistemik untuk memberikan fasilitas agar calon wirausahawan lebih mudah. Sebagai contoh : adanya kekhawatiran tidak memperoleh bantuan apabila nanti memerlukan mengindikasikan perlunya suatu *support group*. Bantuan yang diperlukan di sini bukanlah selalu modal atau uang melainkan informasi, pelajaran dari pengalaman orang lain, penjelasan tentang prosedur-prosedur bisnis tertentu dst.

Bagi kalangan pendidik, mengetahui adanya faktor penghalang yang berasal dari ketidaktahuan tentang bisnis juga memberi ide perlunya mata kuliah tentang sistem bisnis di perguruan tinggi, sebagai pilihan yang dapat diambil oleh mahasiswa yang ingin menjadi wirausahawan.

6. Daftar Pustaka

- Adizes, Ichak (1988), "Corporate Lifecycles", Prentice Hall
- Kiyosaki, Robert T. (2001), "The Cashflow Quadrant", Cetakan Pertama, PT Gramedia
- Richardson, Pat, & Laurence Clarke (1993), "Business Start-Up for Professional Managers", 1st Ed., Kogan Page
- Hair, Joseph F. Jr (1992), Rolph E. Anderson, Ronald L. Tatham, William C. Black, *Multivariate Data Analysis*, Third Edition, Macmillan, New York.

