

## PERAN *OPPORTUNITY ENTREPRENEUR* DALAM PERTUMBUHAN EKONOMI

Dian Kurniasari  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin Semarang

### *Abstract*

*Not all entrepreneurs demonstrate the same kind of behaviors. An 'opportunity' entrepreneur starts a new business by exploiting an identifiable business opportunity and is expected to help develop the economy. On the other hand, a 'necessity' entrepreneur does so in order to survive over poverty and/or unemployment, and thus can hardly contribute much to the economic development. This paper describes this types of entrepreneur.*

### PENDAHULUAN

Semakin banyak yang mengakui bahwa kewirausahaan adalah penggerak pertumbuhan ekonomi, inovasi, peningkatan produktivitas, dan lapangan pekerjaan (Affif, 2012). Hubungan antara kewirausahaan dengan pertumbuhan ekonomi dapat dijelaskan bahwa para wirausaha yang menciptakan perusahaan baru berarti menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan tingkat persaingan, dan produktivitas melalui perubahan teknologi (Affif, 2012).

Oleh karenanya banyak anak muda yang didorong untuk menjadi entrepreneur yang 'menciptakan pekerjaan' (*job creators*), bukan 'mencari kerja' (*job seekers*) (Langevang & Gough, 2012).

Namun demikian aktivitas kewirausahaan atau keputusan untuk memulai bisnis muncul dari kondisi dan motif yang berbeda.

*Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), mengungkapkan bahwa terdapat perbedaan yang nyata diantara *necessity entrepreneurship* dan

*opportunity entrepreneurship* dalam memberikan dampak pada kemajuan dan/ atau pertumbuhan ekonomi di suatu wilayah atau negara.

Ada yang memutuskan untuk menjadi entrepreneur karena terpaksa harus mencari nafkah, sementara mereka tidak memiliki akses untuk masuk ke dunia kerja. Ada juga yang menjadi entrepreneur karena terdorong oleh adanya peluang bisnis. Jika yang pertama disebut *necessity entrepreneur*, dan yang terakhir disebut *opportunity entrepreneur*.

Tulisan ini akan menggambarkan karakteristik *necessity entrepreneur* dan *opportunity entrepreneur*. Disamping itu juga mengeksplorasi apa yang menjadi faktor penyebab kedua jenis entrepreneur tersebut.

Bagi pemangku kebijakan pengetahuan mengenai faktor yang menjadi penyebab kedua jenis entrepreneur menjadi sangat penting, mengingat bahwa entrepreneur sering diakui dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Dengan

demikian dari pengetahuan ini akan dapat dilihat diantara keduanya jenis entrepreneur mana yang memiliki dampak pada pertumbuhan ekonomi.

### Definisi *Entrepreneur*

Sejak di populerkan pertama kali oleh Richard Cantillon pada tahun 1755 definisi entrepreneur sebenarnya telah mengalami evolusi.

Entrepreneur berasal dari bahasa Perancis *entreprenant* yang berarti giat, mau berusaha, berani, penuh petualangan, dan *entreprenre* yang berarti *undertake*. Istilah ini mulai digunakan dalam Bahasa Inggris sejak tahun 1878 dan dipahami sebagai *a contractor acting as intermediary between capital and labour* (Nugroho, 2009).

Cantillon dalam bukunya *Essay Sur La Nature Du Commerce en General* mengartikan entrepreneur sebagai *mereka yang membayar harga tertentu untuk produk tertentu, untuk kemudian dijual dengan harga yang tidak pasti, sambil membuat keputusan-keputusan tentang upaya mencapai dan memanfaatkan sumber-sumber daya dan menerima risiko berusaha* (Nugroho, 2009).

Jean-Baptise Say mengartikan entrepreneur sebagai *they who directs resources from less productive into more productive investment and who thereby creates wealth* (Nugroho, 2009). Sementara itu Schumpeter memahami entrepreneur lebih dari sekedar sebagai “pedagang” atau “perantara”. Entrepreneur oleh Schumpeter dipahami sebagai seorang melakukan pembaharuan dan memprektikkannya untuk kepentingan komersial dan memperoleh kesejahteraan atas upayanya itu.

Namun demikian meskipun ada beragam definisi yang diberikan terhadap istilah entrepreneur banyak ahli sekarang yang sepakat bahwa istilah ini mengandung gagasan tentang penciptaan (*creating*), kebaruan (*newness*), dan pengambilan risiko (*risk taking*).

### Perbedaan Antara *Opportunity Entrepreneur* Dan *Necessity Entrepreneur*

Pembedaan antara *opportunity entrepreneur* dan *necessity entrepreneur* pertama kali muncul pada tahun 1980-an. Kemudian kedua istilah ini menjadi populer pada tahun 2001 ketika *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) memperkenalkan istilah ini dalam laporan mereka (Reynolds et al., 2002).

#### *Necessity Entrepreneurs*

*Necessity entrepreneurs* adalah orang yang terpaksa menjadi entrepreneur karena kemiskinan sementara dia tidak bisa terserap dalam lapangan kerja.

Orang yang tergolong dalam *necessity entrepreneurs* adalah mereka yang merasa telah kehabisan pilihan pekerjaan untuk mencari nafkah, sementara itu pada saat yang sama mereka butuh penghasilan. Oleh karena itu *necessity entrepreneurs* mendirikan bisnis untuk bertahan hidup. Dengan demikian bagi *necessity entrepreneurs* membangun bisnis bukan menjadi cita-cita mereka. Pilihan itu mereka ambil karena, mungkin, mengikuti saran orang untuk mencoba menjadi entrepreneur.

Block & Wagner (2010) berpendapat bahwa ketikaseseorang meninggalkanpekerjaannyakarena tanpa sadar, misalnya,

tempatnyabekerjaditutupatau diadipecat sehingga dia didorong ke dunia enterpreneur oleh faktor eksternal makamereka ini adalah termasuk dalam golongan *necessity entrepreneur*.

Karena terpaksa mendirikan bisnis maka orang yang tergolong *necessity entrepreneurs* umumnya adalah mereka yangtidak memiliki ambisiuntukmengembangkan bisnis (Olomi, 2009).

Dengan demikian *necessity entrepreneur* dipengaruhi oleh faktor pendorong (*push factor*) yaitu adanya konflik antarastatus pekerjaan yang diinginkan dengan kondisi yang ada saat ini (adanya ketidakpuasan dengan kondisi yang ada sekarang).

*Necessity entrepreneurs* pada dasarnya hanya mencari upah untuk dirinya sendiri, bukan menciptakan lapangan kerjabagi orang lain. Merekajuga tidak memiliki keinginan untuk menghasilkanide-ide inovatif. Bahkan merekamungkin tidakcukupsiapuntuk memulaibisnis baru mereka(Caliendo &Kritikos, 2010).

*Necessity entrepreneurs* umumnya tidaksiap dengan risikogagal (Adersson&Wadensjo, 2007). Bahkan jika bisnis mereka mampu bertahan hidupdalam waktu lama, bisnis mereka hanya bisa menjadi bisnismarginal, gagalmenciptakan lapangan kerjadanpenghasilan yang didapatkannya pun minimal(Shane, 2009).

### **Opportunity Entrepreneurs**

*Opportunity entrepreneurs* adalah merekayang menjadi entrepreneur karena ingin mewujudkan peluangusaha yang mereka temukan (seperti adanya peluang pasar, munculnya ideinovatifatau adanya

jaringan yang memungkinkan untuk dieksploitasi).

Dengan demikian *Opportunity entrepreneurs* dipengaruhi oleh faktor penarik (*pull factor*). Yang dimaksud dengan faktor penarikadalah faktor harapan akan kondisi yanglebih baikjika menjadi entrepreneur (tertarik menjadi entrepreneur karena berharapbahwa akan memperoleh keuntungan material / imaterial) (Uhlener& Thurik,2007).

Block & Wagner (2010) memasukkan orang-orang yang secara sukarelameninggalkanpekerjaannya demi mendirikan sebuah bisnis sebagai *opportunity entrepreneurs*. Mereka digolongkan sebagai *opportunity entrepreneurs*karena orang-orangini tertarik dunia entrepreneurship karena melihat peluang yang belum ditemukan. Menurut (Block & Wagner, 2010) golongan ini jugatermasukorang-orang yangmenjadi enterpreneur setelah secara sengajaberpindah dari satu pekerjaan ke pekerjaan lain untuk mendapatkan semua kompetensi yang dianggaprelevan untukmemulai bisnissendiri.

Karakteristik *opportunity entrepreneurs* adalah toleran terhadap risiko danmemiliki *internal locus of control*,memiliki preferensiyang lebih tinggi terhadap entrepreneur.

Rata-rata *opportunity entrepreneurs* mampu memanfaatkan peluang yang lebihmenguntungkan daripadanecessity entrepreneurs sehingga laba yang didapatkannya bisa lebih tinggi daripada *necessity entrepreneurs*. Faktor penentukeberhasilanmasing-masing jenis entrepreneur ini juga sangat berbeda;*opportunity entrepreneurs*bekerja lebih

baik dibandingkan dengan *necessity entrepreneurs*. Pendidikan dan pengalaman pasar umumnya memiliki dampak positif pada pendapatan *opportunity entrepreneurs*, tetapi tidak pada orang-orang dari golongan *necessity entrepreneurs*.

Orang pada umumnya mempertimbangkan biaya terkait dengan keputusan untuk memanfaatkan peluang yang ditemukan, sehingga seorang *opportunity entrepreneur* berada dalam posisi yang lebih nyaman daripada *necessity entrepreneur*. Teori pencarian pekerjaan dari ekonomi pasar tenaga kerja menyatakan bahwa semakin lama seseorang menganggur, maka semakin kecil tawaran upah yang diterima – meskipun ia bersedia mendapatkan upah minimum. Oleh karena itu, *necessity entrepreneur* lebih mungkin memanfaatkan kesempatan *entrepreneurship* di sektor yang berpenghasilan rendah dibandingkan *opportunity entrepreneur*.

### Dampak Entrepreneur Pada Pertumbuhan Ekonomi

Entrepreneur sering diakui memiliki hubungan dengan pertumbuhan ekonomi. Logikanya, melalui kreativitas serta inovasinya para entrepreneur ini berupaya menciptakan peluang baru untuk memperoleh keuntungan. Peluang-peluang baru ini akan memunculkan perusahaan baru, menciptakan lapangan pekerjaan baru, meningkatkan tingkat persaingan, dan produktivitas melalui perubahan teknologi sehingga pada gilirannya akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu wilayah hingga negara.

Gagasan bahwa kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi sangat berkaitan erat secara signifikan tidak diragukan lagi telah berhasil sejak awal penelitian yang dilakukan oleh Schumpeter (Aghion and Howitt's, 1998). Suatu peningkatan dalam jumlah wirausaha umumnya mengarah pada suatu peningkatan dalam pertumbuhan ekonomi. Pengaruh ini sebagai suatu hasil nyata dari peningkatan keterampilan mereka, dan lebih tepatnya lagi, kecenderungan mereka untuk berinovasi (*propensity to innovate*).

Schumpeter (1963) telah menggambarkan aktivitas inovatif ini, yaitu melaksanakan berbagai kombinasi baru dengan membedakan lima hal. *Pertama*, memperkenalkan suatu produk baru, yaitu produk yang belum dikenal konsumen, atau suatu produk dengan kualitas baru. *Kedua*, memperkenalkan suatu metode operasi baru, yaitu metode yang belum teruji secara empiris. *Ketiga*, membuka pasar baru, yaitu pasar yang belum dimasuki perusahaan atau cabang suatu perusahaan tersebut. *Keempat*, merebut sumber pasokan baru berupa bahan baku atau barang setengah jadi, terlepas apakah pasokan baru ini sudah ada atau harus dibuat terlebih dahulu. *Kelima*, melahirkan perusahaan baru dalam suatu industri, seperti menciptakan suatu posisi atau penghentian posisi monopoli melalui *trustification* (Schumpeter, 1963). Melalui aktivitas inovatifnya, para wirausaha versi Schumpeterian berupaya menciptakan peluang baru untuk memperoleh keuntungan. Peluang-peluang baru ini dapat dihasilkan melalui peningkatan produktivitas, sehingga kaitan antara produktivitas

dengan pertumbuhan ekonomi akan nampak dengan jelas.

Meskipun demikian hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak semua entrepreneur (pebisnis pemula) memiliki dampak pada pertumbuhan ekonomi.

*Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), mengungkapkan bahwa terdapat perbedaan yang nyata diantara *necessity entrepreneurship* dan *opportunity entrepreneurship* dalam memberikan dampak pada pertumbuhan ekonomi negara.

Survey yang dilakukan oleh GEM di 11 negara menunjukkan bahwa dampak kedua jenis kewirausahaan tersebut sangat berbeda terhadap pertumbuhan ekonomi di masing-masing negara tersebut. Di negara-negara tersebut sifat dan struktur aktivitas entrepreneur beragam. Ini tercermin dari, misalnya, adanya perbedaan jumlah *opportunity entrepreneurship* dan *necessity entrepreneurship*. Laporan dari GEM menunjukkan bahwa *opportunity entrepreneurship* berpengaruh signifikan positif terhadap pembangunan ekonomi, sedangkan *necessity entrepreneurship* tidak berpengaruh.

Pertumbuhan ekonomi, pada umumnya akan lebih mudah dicapai dengan masih adanya perusahaan-perusahaan lama yang mampu bertahan dalam industri karena mereka terus mampu berinovasi, lebih produktif dan ditambah lagi dengan masuknya perusahaan baru ke dalam industri yang memiliki kapasitas baru. Secara sederhana nampak disini bahwa pertumbuhan ekonomi dapat dicapai dikarenakan para wirausaha mampu menciptakan perusahaan baru, yang dapat menciptakan lapangan pekerjaan,

meningkatkan tingkat persaingan, dan produktivitas melalui perubahan teknologi. Dengan demikian, pengukuran kewirausahaan melalui cara ini secara langsung dapat menggambarkan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi meskipun secara kenyataannya tidak mudah (Varga dan Zoltan Acs, 2006).

Ach (2006) berpendapat bahwa semakin banyak penduduk yang terlibat dalam *opportunity entrepreneurship* karena semakin banyak orang yang meninggalkan *necessity entrepreneurship* (*selfemployment*), maka akan semakin meningkat pertumbuhan ekonomi. Menurut Ach (2006) gabungan antara kapasitas negara untuk mendorong berdirinya perusahaan baru dengan keterampilan dan motivasi dari orang-orang yang ingin masuk ke dunia bisnis akan dapat mempengaruhi proses *entrepreneurship*. Manakala kedua hal ini berhasil digabungkan, maka kondisi ini akan mengakibatkan munculnya cabang bisnis, yang akan meningkatkan inovasi dan persaingan di dalam pasar. Hasil akhir dari proses ini adalah dampak positif pada pertumbuhan ekonomi nasional.

Dengan demikian, dalam mengukur kontribusi kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi suatu wilayah atau negara tidak dapat dilihat secara keseluruhan melainkan harus memperhatikan terlebih dahulu jenis kewirausahaan yang akan diteliti.

## SIMPULAN

*Opportunity entrepreneurs* adalah mereka yang menjadi entrepreneur karena ingin mewujudkan

peluangusaha yang mereka temukan (seperti adanya peluang pasar, munculnya ideinovatifatau adanya jaringan yang memungkinkan untuk dieksploitasi).

*Necessity entrepreneurs* adalah orang yang terpaksa menjadi entrepreneur karena kemiskinan sementara dia tidak bisa terserap dalam lapangan kerja.

Menurut hasil survey *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) *necessity entrepreneurship* tidak memiliki dampak pada pertumbuhan ekonomi, dan sebaliknya, *opportunity entrepreneurship* memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ach, Zoltan, 2006, *How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?*, innovations
- Andersson, P., & Wadensjo, E., 2007, *Do the unemployed become successful entrepreneurs? A comparison between the unemployed, inactive and wage-earners*, *International Journal of Manpower*, 28, 604–26.
- Block, Joern H. & Marcus Wagner, 2010, *Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials*, *SBR* 62, 154–174
- Caliendo, M., & Kritikos, A., 2010, *Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects*, *Small Business Economics*, 35(1), 71–92.
- Cheung, Oi Lin, 2010, *Are we seeing 'necessity' or 'opportunity' entrepreneurs at large?* *Research in Business and Economics Journal*
- Chigunta, F., Schnurr, J., James-Wilson, D., & Torres, V., 2005, *Being "real" about youth entrepreneurship in eastern and southern Africa*, *Working Paper No. 72*, Geneva, International Labor Organization.
- Langevang, T., & Gough, K., 2012, *Diverging pathways: young female employment and entrepreneurship in Sub-Saharan Africa*, *The Geographical Journal*, 178, 242–52.
- Nugroho, Riant, 2009, *Memahami Latar Belakang Pemikiran Entrepreneurship* *Ciputra*, Jakarta, Elex Media Computindo
- Reynolds, P., Camp, S., Bygrave, W., Autio, E., & Hay, M., 2002, *The global entrepreneurship monitor, Executive Report*, London, London Business School and Babson College.
- Shane, S., 2009, *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy*, *Small Business Economics*, 33, 141–49