Karakteristik Psikologis sebagai Landasan Resiliensi dalam Menghadapi Dinamika Berwirausaha

Eva Nur Rachmah

evanoer.rachma@gmail.com

Luvy Kurniasari

luvy.enigma@gmail.com

Fakultas Psikologi Universitas 45

Surabaya

Memulai suatu usaha baru membutuhkan suatu tekad yang kuat serta investasi dalam berbagai bentuk energi serta sumber daya yang mendukung . Untuk mempertahankan agar usaha yang dirintis tetap bertahan (*survive*), dibutuhkan suatu perilaku yang bertujuan jelas (*goal-directed behavior*). Berbagai hasil penelitian menunjukkan adanya karakteristik psikologis tertentu yang berkontribusi dalam sukses tidaknya seseorang dalam berwirausaha. Telaah literatur yang akan dibahas dalam uraian ini adalah mengenai aspek-aspek psikologis yang penting dalam membentuk kecenderungan sukses tidaknya sseseorang dalam berwirausaha. Telaah ini juga akan menyoroti secara spesifik peran dimensi kepribadian, kognisi, emosi, sikap dan diri terhadap spirit kewirausahaan. Serta menyelidiki bagaimana psikologi *capital* dan resiko toleransi dapat menginspirasi pekerja jasa untuk mengembangkan motivasi internal dan kepercayaan diri dalam berwirausaha. Kajian ini berusaha memberikan perspektif tentang pentingnya memperhatikan optimisme dan resiliansi SDM untuk meningkatkan kinerja bisnis dalam jangka panjang,baik secara mikro maupun makro.

Kata Kunci : Resiliensi, Karakteristik Psikologis, Kewirausahaan.

Pendahuluan

Pemerintah Indonesia periode pada periode awal kepemimpinan presiden Jokowi gencar mengkampanyekan ekonomi kreatif. Adanya dorongan kemudahan dalam komunikasi di berbagai lini mempengaruhi berbagai aspek kehidupan masyarakat, baik secara ekonomi sosial budaya maupun politik. Salah satu aspek yang banyak mendapat tantangan berkaitan dengan aspek kesejahteraan masyarakat adalah meningkatkan ekonomi kreatif dengan tuntutan utama adalah adanya inovasi dan keberanian berwirausaha. Pemerintah berharap ekonomi kreatif dapat menajdi tulang punggung perekonomian Indonesia. Pada tahun 2014, kontribusi sektor ekonomi kreatif terhadap PDB Indonesia 7,02% (tujuh koma nol dua persen), dan dalam RPJMN pada periode 2015-2019 diharapkan dapat memberikan kontribusi lebih dari 12% (http://presidenri.go.id/ulasan/perekonomian/pentingnya-inovasi-ekonomi-kreatif.html) .

Konsep Ekonomi Kreatif adalah sebuah konsep di era ekonomi baru yang penopang utamanya adalah informasi dan kreativititas. Ekonomi berbasis kreativitas mengandung makna bahwa produk yang selama ini identik dengan barang, atau jasa, dengan adanya kemajuan teknologi berubah wujud menjadi suatu produk yang sifatnya lebih absrak, yakni kreativitas. Kemampuan berkreasi dan mewujudkannya kedalam suatu tindakan yang berdampak ekonomis akan memicu tumbuhnya kewirausahaan.

Kewirausahaan didefinisikan sebagai aktifitas-aktifitas membentuk bisnis/saha baru dan semua aktifitas yang berkaitan dengan proses mengorganisasi, mengatur dan mengambil resiko yang terkandung didalam kegiatan tersebut (Shane dalam Przepiorka, 2016). Berdasar pandangan dari Prof. Faisal Afiff, jika ditinjau dari dimensi subjek perilaku individual, kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Syarat utama yang harus dimiliki adalah jiwa dan watak kewirausahaan. Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman berbisnis tersedia (http://fe.unpad.ac.id/id/arsip-fakultas-ekonomi-unpad/opini/2219-kewirausahaan-dan-ekonomi-kreatif).

Berkenaan dengan pentingnya kewirausahaan dalam pertumbuhan ekonomi, maka dibutuhkan individu-individu yang tangguh dalam prosesnya. Telaah literatur ini ingin menjawab pertanyaan mengenai:

1. Aspek Psikologis apakah yang penting dalam proses berwirausaha?
2. Apakah Peran dimensi kepribadian, emosi dan kognisi dalam berwirausaha?
3. Apakah resieliensi dan perannya dalam proses berwirausaha ?
4. Apakah hubungan psikologi capital dengan wirausaha?

Untuk menjawab berbagai pertanyaan penelitian diatas, penulis melakukan review terhadap beberapa jurnal dan buku yang relevan. Berdasarkan review tersebut, penulis mendapatkan pemahaman sebagai berikut

1. Aspek psikologis yang penting dalam berwirausaha

Memulai suatu usaha baru membutuhkan suatu tekad yang kuat serta investasi dalam berbagai bentuk (energi, sumber daya dsb) dan mempertahankan usaha itu agar tetap bertahan membutuhkan suatu perilaku yang bertujuan jelas. Berwirausaha juga membutuhkan ketangguhan, karena potensi untuk mengalami kegagalan juga relatif tinggi. Individu yang melakukan wirausaha memiliki potensi tinggi mengalami gangguan kesehatan baik secara fisik maupun secara psikis. Stres adalah salah satu gangguan kesehatan yang paling banyak dikaitkan dengan kegiatan berwirausaha. Penyebab terjadinya gangguan kesehatan secara psikis diantaranya adalah adanya emosi negatif, banyaknya ketidakpastian yang dihadapi berkaitan dengan resiko bisnis, frustasi, merasa kesepian, kecemasan dan merasa takut gagal (Shepherd & Patzelt, 2015).

Penelitian yang dilakukan oleh Przepiorka menunjukkan adanya karakteristik psikologis tertentu yang berkontribusi dalam sukses tidaknya seseorang dalam berwirausaha. Karakteristik Penting dalam berwirausaha adalah orientasi terhadap tindakan, dan komitmen terhadap tujuan yang ingin dicapai. Pada masa masa awal berwirausaha (fase *start up*), karakteristik terpenting yang perlu dimiliki adalah kemampuan mengendalikan diri dan kemampuan untuk beradaptasi terhadap emosi-emosi negatif. Situasi awal terbentuknya suatu bisnis adalah masa-masa yang dianggap penting dalam menentukan keberhasilan atau kegagalan. Individu yang memiliki karakteristik gigih (persisten) akan lebih mampu menghadapi situasi ini dengan kemampuan

regulasi dirinya, mampu untuk bertindak secara efektif saat membuat keputusan dan perencanaan. Penelitian yang dilakukan juga menemukan bukti bahwa kesuksesan dalam berwirausaha berkaitan erat dengan kepuasan hidup individu (Przepiorka, 2016).

2. Peran dimensi kepribadian emosi, kognisi dalam berwirausaha

Shane (2003) mengelompokkan karakter psikologis yang mempengaruhi mengapa seseorang lebih memanfaatkan peluang dibandingkan yang lain dalam 4 aspek yaitu:

1. kepribadian
2. motivasi
3. evaluasi diri
4. sifat-sifat kognitif

1. Kepribadian dan motivasi

Kepribadian dan motivasi berpengaruh terhadap tindakan seseorang dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan tindakan memanfaatkan peluang. Bahkan ketika sekumpulan orang dihadapkan pada peluang yang sama, mempunyai ketrampilan yang hamper sama, dan informasi yang sama; maka orang dengan motivasi tertentu akan memanfaatkan peluang, sementara yang lain tidak. Ada 3 aspek kepribadian dan motif yang berpengaruh dalam memanfaatkan peluang.

a. Ekstraversi

Ektraversi terkait dengan sikap sosial, asertif, aktif, ambisi, inisiatif, dan ekshibisionis. Sikap ini akan membantu entrepreneur untuk mengeksploitasi peluang terutama dalam memperkenalkan ide ataupun kreasi mereka yang bernilai kepada calon pelanggan, karyawan, dan sebagainya. Sikap ini membantu entrepreneur untuk mengombinasikan dan mengorganisasikan sumber daya dalam kondisi yang tidak menentu.

b. *Agreebleeness* (Kesepahaman)

Sikap ini terkait dengan keramahan, konformitas sosial, keinginan untuk mempercayai, kerjasama, keinginan untuk memaafkan, toleransi, dan fleksibilitas dengan orang lain. Hal ini akan membantu entrepreneur dalam membangun jaringan kerjasama untuk kematangan bisnisnya terutama aspek dari keinginan untuk mempercayai orang lain.

c. Pengambilan Resiko

Sikap ini berkaitan dengan kemauan seseorang untuk terlibat dalam kegiatan beresiko. Beberapa resiko yang mungkin dihadapi oleh entrepreneur antara lain pemasaran, finansial, psikologis dan sosial. Seseorang yang memiliki perilaku pengambilan resiko yang tinggi akan lebih mudah dalam mengambil keputusan dalam keadaan yang tidak menentu dan mengorganisasikan sumber daya yang dimilikinya terutama dalam memperkenalkan produknya ke pembeli.

2. Motivasi

Hal yang tak kalah penting dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah motivasi. Sebagian besar *entrepreneur* dimotivasi oleh keinginan untuk menentukan nasibnya sendiri. Paparan berikut ini akan dibahas mengenai 2 macam kebutuhan yang melandasi motivasi seorang *entrepreneur.*

a. Kebutuhan Berprestasi

Merupakan motivasi yang akan memicu seseorang untuk terlibat dengan penuh rasa tanggung jawab, membutuhkan usaha dan keterampilan individu, terlibat dalam resiko sedang, dan memberikan masukan yang jelas. Kebutuhan berprestasi yang tinggi dapat dilihat dari kemampuan individu dalam menghasilkan sesuatu yang baru terhadap masalah khusus. Selanjutnya, kebutuhan berprestasi juga dicirikan dengan adanya penentuan tujuan, perencanaan, dan pengumpulan informasi serta kemauan untuk belajar. Ciri selanjutnya dari adanya kebutuhan berprestasi adalah kemampuannya dalam membawa ide ke implementasinya di masyarakat. Kebutuhan berprestasi yang tinggi akan membantu seorang entrepreneur dalam menjalankan usahanya untuk memecahkan masalah sesuai dengan penyebabnya, membantu dalam menentukan tujuan, perencanaan, dan aktivitas pengumpulan informasi. Selain itu, kebutuhan informasi akan membantu *entrepreneur* untuk bangkit dengan segera ketika menghadapi tantangan.

b. Keinginan untuk independen (*Need for independence*)

Faktor ini menjadi penentu kekhasan dari seorang *entrepreneur*. Selain keinginan yang tidak ingin ditentukan oleh orang lain, keinginan untuk independen akan memicu seorang

entrepreneur menghasilkan produk yang berbeda dengan orang lain. Ia akan lebih berani dalam membuat keputusan sendiri dalam mengeksploitasi peluang berwirausaha.

Motivasi seseorang juga akan meningkat seiring dengan adanya *role model* dalam membangun usahanya. Seorang *entrepreneur* akan berupaya mewarnai bisnisnya karena terinspirasi dengan *entrepreneur* yang telah sukses sebelumnya. Biasanya hal ini akan terlihat ketika seorang *entrepreneur* mulai memperkenalkan usahanya ke publik. *Role model* berperan sebagai katalis dan mentor dalam menjalankan usahanya. Selain itu, jaringan dukungan sosial dari orang-orang di sekitar *entrepreneur* akan berperan terutama ketika usaha tersebut menghadapi kesulitan ataupun ketika berada dalam keadaan stagnan dalam prosesnya. Keberadaan jaringan ini dikategorikan menjadi:

a. Jaringan dukungan moral. Jaringan ini bisa berawal dari dukungan pasangan, teman-teman, dan saudara.

b. Jaringan dukungan dari professional. Jaringan ini akan membantu seorang *entrepreneur* dalam mendapatkan nasihat dan konseling mengenai perkembangan usahanya. Jaringan ini bisa berawal dari mentor, asosiasi bisnis, asosiasi perdagangan, dan hubungan yang bersifat personal.

3. Evaluasi Diri

a. *Locus of control*

Locus of control didefinisikan sebagai kepercayaan seseorang bahwa ia mampu mengendalikan lingkungan di sekitarnya. Seorang entrepreneur yang memiliki internal *locus of control* lebih mampu dalam memanfaatkan peluang kewirausahaan. Mereka memiliki kepercayaan dapat memanfaatkan peluang, sumber daya, mengorganisasikan perusahaan, dan membangun strategi. Hal ini dikarenakan esuksesan dalam menjalankan aktivitas *entrepreneur* tergantung pada keinginan seseorang untuk percaya pada kekuatannya sendiri.

b. *Self Efficacy*

Self-efficacy adalah kepercayaan seseorang pada kekuatan diri dalam menjalankan tugas tertentu. Entrepreneursering membuat penilaian sendiri pada keadaan yang tidak menentu, oleh karena itu mereka harus memiliki kepercayaan diri dalam membuat pernyataan, keputusan mengenai pengelolaan sumber daya yang mereka miliki.

4. Karakteristik Kognitif

Karakteristik kognitif merupakan faktor yang mempengaruhi bagaimana seseorang berpikir dan membuat keputusan. Dalam mengembangkan peluang kewirausahaan, seorang *entrepreneur* harus membuat keputusan positif mengenai sesuatu yang mereka belum pahami, dalam ketidakpastian, dan informasi yang terbatas. Dalam membuat keputusan positif tersebut dibutuhkan karakteristik kognitif yang membantu *entrepreneur* untuk memetakan cara bagaimana memanfaatkan peluang wirausaha. Karakteristik tersebut antara lain:

a. *Overconfidence*

Overconfidence merupakan kepercayaan pada pernyataan diri yang melebihi keakuratan dari data yang diberikan. Sikap percaya yang berlebihan ini sangat membantu *entrepreneur* terutama dalam membuat keputusan pada situasi yang belum pasti dan informasi yang terbatas. Dia akan melangkah lebih pasti dalam menjalankan keputusannya meskipun kesuksesan yang diinginkan belum pasti. Hal ini sebenarnya bisa dari rasa optimisme. *Overconfidence* mendorong orang mampu memanfaatkan peluang usaha (Busenitz dalam Shane, 2003).

Beberapa riset yang mendukung teori bahwa *overconfidence* mendorong memanfaatkan peluang usaha berikut ini. Shane (2003) mempresentasikan beberapa penelitian yang mendukung kenyataan ini. Gartner dan Thomas pada tahun 1989 melakukan survei terhadap 63 pendiri perusahaan software computer. Hasilnya menunjukkan bahwa mereka cenderung *overconfidence* dan perkiraan rata-rata penjualan 29% di atas penjualan tahun sebelumnya. Sementara penelitian yang dilakukan oleh Cooper dkk tahun 1988 menunjukkan bahwa 33,3% dari yang mereka percaya bahwa mereka akan sukses dan dua pertiga dari yang mereka survey merasa yakin akan kesuksesan yang akan diraihnya.

Entrepreneur cenderung lebih overconfidence dibandingkan dengan manajer. Hasil penelitian Busenizt dan Barney tahun 1997 dengan cara membandingkan 124 pendiri perusahaan dan 74 manajer dalam sebuah organisasi besar. Hasilnya menunjukkan bahwa pendiri perusahaan lebih overconfidence dibandingkan dengan manajer. Demikian juga penelitian yang dilakukan oleh Amir dkk tahun 2001, yang dilakukan dengan cara wawancara pada 51 pendiri perusahaan dan 28 manajer senior (bukan pendiri) di Kanada. Pendiri perusahaan memperkirakan mereka mempunyai peluang sukses lebih besar dibandingkan dengan perkiraan manajer senior.

b. Representatif

Representatif merupakan keinginan untuk mengeneralisasi dari sebuah contoh kecil yang tidak mewakili sebuah populasi. Bias dalam representatif akan mendorong seorang *entrepreneur* dalam membuat keputusan. Ia menjadi lebih mudah dalam membuat keputusan terutama dalam keadan yang tidak menentu.

Penelitian mengenai hal ini dilakukan oleh Busenitz dan Barney di tahun 1997. dengan cara membandingkan 124 pendiri perusahaan dengan 74 manajer. Hasilnya menunjukkan bahwa para pendiri perusahaan memiliki sekor *representative* yang lebih tinggi dibandingkan dengan manajer. Hal ini menunjukkan bahwa gaya pemecahan masalah antara *entrepreneur* dan manajer berbeda.

c. Intuisi

Sebagian besar entrepreneur menggunakan intuisi daripada menganalisis informasi dalam membuat keputusan. Kegunaan intuisi untuk memfasilitasi pembuatan keputusan mengenai ketersediaan sumber daya, mengorganisasi dan membangun strategi baru. dengan memfasilitasi pembuatan keputusan maka argumen akan muncul, dan intuisi selanjutnya akan meningkatkan performa dalam kegiatan *entrepreneur*.

Beberapa riset mendukung fakta di atas. Shane (2003) melaporkan beberapa hasil penelitian berikut ini. Hasil penelitian Allison dkk membandingkan 156 pendiri perusahaan dan perusahaan yang masuk daftar dalam *British Publication Local Heroes* sebagai perusahaan yang berkembang dengan 546 manajer. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pendiri perusahaan lebih intuitif dalam pengambilan keputusan dibandingkan dengan manajer.

3. Hubungan Resiliensi dengan Kewirausahaan

Definisi resiliensi secara umum adalah kemampuan seseorang, keluarga atau komunitas untuk bertahan terhadap *stressor* atau melakukan absorbsi terhadap stres yang muncul dan pulih kembali seperti kondisi awal, tanpa menyebabkan munculnya masalah atau kerusakan (Hobfoll, Stevens, & Zalta, 2004). Resiliensi merupakan hasil interaksi antara individu dengan lingkungannya, suatu proses yang bersifat dinamis dan bertahap sehingga memungkinkan individu untuk belajar mendapatkan pengetahuan, kemampuan dan ketrampilan yang dapat membantunya

menghadapi masa-masa sulit, penuh dengan ketidakpastian dilandasi dengan sikap yang positif, dengan kreatifitas dan optimisme dan mengandalkan pada kemampuan yang dimiliki. Pada konteks yang berkaitan dengan kewirausahaan, resiliensi adalah kapasitas kemampuan wirausahawan untuk mengatasi situasi yang sulit (Ayala & Manzano, 2014). Resiliensi merupakan proses adaptasi yang bersifat dinamis, yang mampu membuat wirausahawan untuk tetap melanjutkan usaha-usaha yang dilakukan meskipun bayak hambatan yang dihadapi. Penelitian menunjukkan, wirausahawan yang memiliki resiliensi tinggi/ulet memiliki kemungkinan untuk lebih sukes dibanding individu yang lain. Seorang wirausahawan dianggap sebagai individu yang ulet jika mampu menghadapi masalah, mengembangkan dan menggerakkan sumber daya yang dimiliki. Bisa disimpulkan, keuletan adalah salah satu bentuk bentuk cermin strategi berkembang yang nyata (Ayala & Manzano, 2014).

Dimensi resiliensi ada 3 yang meliputi ketabahan (*hardiness), resourcescefullnes*s dan optimisme. Dari Ketiga aspek tersebut menurut hasil penelitian, aspek *resourcesefullness* merupakan aspek kunci dalam memprediksi keberhasilan seorang wirausahawan (Ayala & Manzano, 2014).

Banyak penelitian telah menemukan adanya hubungan antara pelaku wirausaha dengan tingkat stres yang dihadapi. Stres muncul diakibatkan adanya beban kerja yang berat, resiko bisnis yang tinggi yang harus dihadapi oleh pelaku usaha tersebut. Salah satu karakteristik psikologi yang dianggap mampu menghambat terjadinya stres pada pelaku wirausaha adalah resiliensi. (Shepherd & Patzelt, 2015).

Proses memulai usaha atau bisnis baru adalah suatu situasi yang penuh dengan stres dan tuntutan yang tinggi dalam kehidupan seorang wirausahawan. Untuk bisa bertahan dan berkembang dalam menggapai apa yang diinginkan, seorang wirausahawan harus memiliki akses terhdap sumber daya (*resources)* yang memungkinkan mereka untuk bisa beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi, baik di dalam bisnis maupun dalam kehidupan keluarganya (Yang & Danes, 2015). Kemampuan untuk beradaptasi ini yang disebut dengan resiliensi. Berbagai penelitian yang berkaitan dengan masalah kewirausahaan menunjukkan pentingnya faktor resiliensi dalam proses tersebut. Resiliensi dalam literatur kewirausahaan dianggap sebagai sifat penting yang harus dimiliki oleh wirausahawan (Ayala & Manzano, 2014; Bullough, Renko, & Myatt, 2014; Yang & Danes, 2015). Asumsi yang mendasari adalah bahwa, jika seseorang

memiliki resiliensi, maka sifat itu akan digunakan untuk mengatasi tuntutan fisik dan psikis yang dang harus dihadapi seorang wirausahawan saat mereka harus beradaptasi terhadap perubahan. Proses resiliensi adalah hasil interaksi antara individu dengan lingkungannya. Saat pelaku usaha mempersepsi interaksi yang terjadi bersifat mendukung dan produktif, maka personal wellbeing akan tumbuh sehingga akan semakin meningkatkan resiliensinya dan melidungi mereka dari hal-hal yang bertentangan (Yang & Danes, 2015).

Penelitian terhadap 500 wirausahawan yang dilakukan di Amerika serikat menunjukkan ada dua faktor personal yang sangat berpengaruh dalam sukses tidaknya seseorang berwirausaha. Dua faktor tersebut adalah *enterpreneurial self efficacy* dan relisiensi. *Enterpreneurial self efficacy* adalah keyakinan individu mengenai kemampuan dirinya dalam melakukan kegiatan kewirausahaannya. Strategi yang bisa dilakukan agar efikasi diri bisa senantiasa berkembang adalah (1) dengan terlibat secara aktif dalam pelatihan yang berkaitan dengan perkembangan bisnis, sehingga keyakinan diri terhadap prospek wirausahanya senantiasa positif;(2) mencari jejaring, atau mencari kesempatan mendapatkan mentor untuk tujuan mendapatkan contoh dari orang lain yang sukses dengan bisnisnya meski pernah mengalami beberapa kali kegagalan namun memiliki kemampuan resiliensi serta (3) aktif dalam mengejar tujuan bisnis, melakukan praktik bisnis secara cerdas dan mendapatkan umpan balik dari orang lain yang memiliki kemampuan lebih (Bullough & Renko, 2013).

4. Hubungan *Psikologi capital* dan wirausaha

Psychological Capital sendiri diartikan sebagai sebuah kapasitas psikologis individu yang berkembang dengan karakteristik yaitu efikasi diri, optimisme, harapan dan resiliensi. *Self efficacy* diartikan sebagai keyakinan terhadap kemampuan diri dalam mengambil dan memberikan usaha yang cukup agar berhasil dalam melakukan tugas yang menantang. Optimisme adalah atribusi yang positif dari individu tentang kesuksesan di masa kini dan masa depan. Harapan adalah keadaan emosional positif untuk mencapai tujuan dan bila perlu mengalihkan jalan atau mencari jalan lain untuk mencapai tujuan. Sedangkan resilensi adalah ketika individu dihadapkan pada masalah dan tantangan dapat bertahan dan bangkit kembali, bahkan lebih dalam meraih kesuksesan (Luthans,Youssef, dan Avolio, 2007. h. 3).

Menilik lebih lanjut tentang psikologi positif, Luthans et al. (2004) menyarankan empat faktor (HERO singkatan dari *Hope, Efficacy, Resiliance, Optimism*) yaitu harapan, keyakinan, ketahanan, dan optimisme yang merupakan *PsyCap* positif sebagai potensi meningkatkan produktivitas organisasi, layanan pelanggan, dan kepuasan karyawan. Harapan dapat didefinisikan sebagai keadaan motivasi positif yang menggunakan goal oriented energi sebagai jalur masuk untuk mencapai tujuan (Snyder et al. 1991).

Self Efficacy didefinisikan sebagai keyakinan individu dalam melakukan tugas (Bandura 1997); seorang individu dengan *self-efficacy* tinggi sering menunjukkan kinerja yang lebih baik (Stajkovic dan Luthans 1998). Ketahanan merupakan kemampuan seseorang untuk pulih dari keterpurukan dan diperlukan untuk bertahan dalam lingkungan bisnis yang sedang mengalami turbulensi saat ini (Masten 2001).

Optimisme adalah keyakinan individu dalam masa depan yang lebih menjanjikan meskipun kesulitan. Frustrasi yang dialami di masa lalu (Seligman, 2002 ; Scheier et al. 1994) mendefinisikan ini sebagai pandangan positif tentang kehidupan. Faktor-faktor ini diterapkan di tempat kerja untuk memainkan peran utama dalam meningkatkan prestasi kerja (Luthans et al. 2010).

Kesimpulan

Memulai suatu usaha baru membutuhkan suatu tekad yang kuat serta investasi dalam berbagai bentuk (energi, sumber daya dsb) dan mempertahankan usaha itu agar tetap bertahan membutuhkan suatu perilaku yang bertujuan jelas. Berwirausaha juga membutuhkan ketangguhan, karena potensi untuk mengalami kegagalan juga relatif tinggi, maka dari itu dibutuhkan suatu HERO dalam berwirausaha, sehingga individu lebih siap dihadapkan pada masalah, tantangan dapat bertahan dan bangkit kembali, bahkan lebih dalam meraih kesuksesan.

DAFTAR PUSTAKA

Ayala, J. C., & Manzano, G. (2014). The resilience of the entrepreneur. Influence on the success of the business. A longitudinal analysis. *Journal of Economic Psychology*, *42*, 126–135. http://doi.org/10.1016/j.joep.2014.02.004

Bullough, A., & Renko, M. (2013). Entrepreneurial resilience during challenging times. *Business Horizons*, *56*(3), 343–350. http://doi.org/10.1016/j.bushor.2013.01.001

Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. (2014). Danger zone entrepreneurs: The importance of resilience and self-efficacy for entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, *38*(3), 473–499. http://doi.org/10.1111/etap.12006

Hobfoll, S. E., Stevens, N. R., & Zalta, A. K. (2004). Expanding the Science of Resilience: Conserving Resources in the Aid of Adaptation. *Bonanno*, *7965*(June), 174–180. http://doi.org/10.1080/1047840X.2015.1002377

Luthans, F., Youssef, C. M., & Avolio, B. J. (2007). *Psychologycal capital : developing the human competitive edge.* New York : Oxford University Press

Przepiorka, A. M. (2016). Psychological Determinants of Entrepreneurial Success and Life-Satisfaction. *Current Psychology*, 1–12. http://doi.org/10.1007/s12144-016-9419-1

Shane, Scott Andrew. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*. *(New Horizons in Enterpreneurship Series)*

Shepherd, D. A., & Patzelt, H. (2015). The “heart” of entrepreneurship: The impact of entrepreneurial action on health and health on entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing Insights*, *4*, 22–29. http://doi.org/10.1016/j.jbvi.2015.08.001

Yang, Y., & Danes, S. M. (2015). Resiliency and Resilience Process of Entrepreneurs in New Venture Creation. *Entrepreneurship Research Journal*, *5*(1), 1–30. http://doi.org/10.1515/erj-2013-0076