

Leo Fernando Simatupang, SE., MM.



KEWIRAUSAHAAN

KEWIRAUSAHAAN

Leo Fernando Simatupang, SE., MM.



KEWIRAUSAHAAN

Penulis:

Leo Fernando Simatupang, SE., MM.

Editor:

Radode Kristianto Simarmata, S.Pd., M.Pd.

Layouter :

Tim Kreatif PRCI

Cover:

Rusli

Cetakan Pertama : November 2024

Hak Cipta 2024, pada Penulis. Diterbitkan pertama kali oleh:

Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia

ANGGOTA IKAPI JAWA BARAT

Pondok Karisma Residence Jalan Raflesia VI D.151

Panglayungan, Cipedes Tasikmalaya – 085223186009

Website : www.rcipress.rcipublisher.org

E-mail : rumahcemerlangindonesia@gmail.com

Copyright © 2024 by Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
All Right Reserved

- Cet. I – : Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia, 2024
; 18 x 25cm
ISBN 978-623-8750-75-7 (PDF)

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak buku ini dalam bentuk dan dengan
cara apapun tanpa izin tertulis dari penulis dan penerbit

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang
Hak Cipta Pasal 72

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya kepada kami sehingga kami berhasil menyelesaikan Buku dengan judul Kewirausahaan sesuai yang ditargetkan.

Buku ini berisikan konsep peluang kewirausahaan, karakter wirausaha sukses, indentifikasi peluang, rencana bisnis, komunikasi, motivasi, kepemimpinan, aspek organisasi dalam manajemen, serta kreatifitas dan inovasi.

Dalam buku ini juga membahas analisis SWOT, pemasaran yang terdiri dari berbagai strategi pemasaran dan penentuan target perusahaan. Kami menyadari bahwa Buku ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu kami harapkan demi kesempurnaan buku ini.

Akhir kata, kami sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan Buku ini dari awal sampai akhir. Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa meridhoi segala usaha kita. Amin.

November 2024, Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I KONSEP PELUANG KEWIRAUSAHAAN	1
A. Pengertian Wirausaha	1
B. Ciri-Ciri Wirausaha	3
C. Tujuan Berwirausaha	4
D. Ide Bisnis Bagi Pemula	5
E. Sumber Ide Bisnis	8
F. Peluang Usaha	11
G. Mengidentifikasi dan Menilai Peluang Usaha	12
 BAB II KARAKTER WIRAUSAHA SUKSES	 13
A. Karakteristik Kewirausahaan	13
B. Manfaat Kewirausahaan	16
C. Ciri-Ciri Kewirausahaan Unggul/Berhasil	18
D. Faktor Kegagalan Wirausaha	18
E. Motivasi Wirausahawan	19
F. Sumber-Sumber Peluang Usaha	20
 BAB III IDENTIFIKASI PELUANG	 22
A. Entrepreneurial Mind Set	22
B. Entrepreneurship dan Intrapreneurship	22
C. Hakekat Kewirausahaan	25
D. Faktor-Faktor Yang Mendorong Kewirausahaan	26
 BAB IV RENCANA BISNIS	 29
A. Pengertian Business Plan	29
B. Prinsip Business Plan	29
C. Manfaat Business Plan	30
D. Kegiatan Business Plan	30
 BAB V KOMUNIKASI	 36
A. Pengertian Komunikasi	36
B. Komponen Komunikasi	37
C. Tujuan dan Fungsi Komunikasi	40
D. Kegunaan Mempelajari Ilmu Komunikasi	40
E. Komunikasi Dalam Organisasi	42
F. Komunikasi Formal dan Informal	42

G.	Komunikasi Ke Atas, Ke Bawah, Horisontal Dan Silang	43
H.	Komunikasi lisan dan tertulis	45
I.	Lima Kaidah Komunikasi	46
BAB VI MOTIVASI		49
A.	Konsep Motivasi	49
B.	Teori Motivasi	52
C.	Motivasi Dalam Kaitannya Dengan Kepuasan Kerja	56
D.	Pendekatan dalam Motivasi Kerja	56
E.	Teori Proses Motivasi Kerja	58
F.	Keterkaitan Motivasi Dengan Kepuasan Kerja	59
G.	Motivasi Dalam Peningkatan Kinerja Dan Produktivitas	60
BAB VII KEPEMIMPINAN		62
A.	Pengertian Kepemimpinan	62
B.	Peran Kepemimpinan Dalam Manajemen	62
C.	Gaya Kepemimpinan	64
D.	Syarat-Syarat Kepemimpinan	68
E.	Pemimpin Formal Dan Informal	69
F.	Kepala dan Pemimpin	70
G.	Kasus Kepemimpinan Dalam Tim	71
H.	Keterampilan Dasar Kepemimpinan	73
I.	Membangun Visi Tim	73
BAB VIII ASPEK ORGANISASI DALAM MANAJEMEN		76
A.	Konsep Organisasi Dalam Manajemen	76
B.	Definisi Organisasi dan Manajemen	77
C.	Organisasi Perusahaan	78
D.	Manajemen Perusahaan	84
BAB IX KREATIFITAS DAN INOVASI		88
A.	Konsep Dasar Kreatifitas dan Inovasi	88
B.	Berpikir Kreatif	88
C.	Inovasi	89
D.	Peranan Inovasi dan Kreatifitas Dalam Pengembangan Produk dan Jasa	89
E.	Mengembangkan Produk dan Jasa Yang Unggul	92
F.	Manajemen Inovasi	93
G.	Tujuan Inovasi Produk	95
H.	Jenis -Jenis Inovasi	96
I.	Seleksi Barang dan Jasa	97

BAB X ANALISIS SWOT	98
A. Pengertian Analisis SWOT	98
B. Faktor -Faktor Dalam Analisis SWOT	98
C. Analisis Dalam Matriks SWOT	100
D. Pengertian Strategi	103
E. Strategi Keunggulan Bersaing	103
 BAB XI PEMASARAN	 107
A. Definisi Pemasaran	107
B. Tugas, Fungsi dan Orientasi Pemasaran	109
C. Strategi Pemasaran	111
D. Penentuan Target Perusahaan	122
E. Bauran Pemasaran	123
 BAB XII BUSSINESS MODEL CANVAS (BMC)	 126
A. Definisi Business Model Canvas (BMC)	126
B. Elemen-Elemen Business Model Canvas(BMC)	126
C. Proses Desain Model Bisnis	135
D. Inovasi Business Model Canvas (BMC)	136
 BAB XIII ETIKA BISNIS	 137
A. Sistem Etika	137
B. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis	139
C. Masalah Yang Dihadapi Etika Bisnis	139
 BAB XIV MENJUAL KEPADA KONSUMEN KORPORASI	 143
A. Mempelajari Konsumen Korporasi	143
B. Menghubungi Konsumen Korporasi	143
C. Presentasi	146
D. Negosiasi	150
E. Mencapai Persetujuan dan Kesepakatan	151
 BAB XV MANAJEMEN KEUANGAN USAHA	 153
A. Aktivitas Penggunaan Dana	153
B. Aktivitas Perolehan Dana	154
C. Aktivitas Pengelolaan Dana	155
 BAB XVI EVALUASI KINERJA	 157
A. Mengukur Kinerja Aktual	158
B. Membandingkan Kinerja Aktual Dengan Standar	159

C. Melakukan Tindakan Manajerial	159
BAB XVII KEWIRAUSAHAAN SOSIAL	161
A. Pengertian Kewirausahaan Sosial	161
B. Kewirausahaan Sosial Di Indonesia	162
C. Menggali Niat Dan Peluang Dibalik Kewirausahaan Sosial	165
D. Inovasi Sosial	166
BAB XVIII CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)	170
A. Pengertian Corporate Social Responsibility	171
B. Manfaat Corporate Social Responsibility	173
C. Motif Corporate Social Responsibility	174
D. Standarisasi Pelaksanaan Csr Di Indonesia	177
DAFTAR PUSTAKA	187

BAB I

KONSEP PELUANG KEWIRAUSAHAAN

Peluang wirausaha adalah kesempatan yang dapat dimanfaatkan untuk meraup keuntungan dalam berbisnis. Peluang ini dapat berupa ide, gagasan, atau prospek yang dapat dikembangkan oleh pengusaha. Walaupun begitu, peluang usaha termasuk kedalam kondisi yang relative beresiko sebab tidak ada yang dapat menebak apakah peluang usaha yang dipilih akan membuat suatu bisnis menjadi lebih berkembang atau maju.

Peluang wirausaha dapat diidentifikasi ketika permintaan konsumen dapat dipenuhi dengan produk dan layanan yang ditawarkan sebelum memulai bisnis, peluang usaha merupakan hal pertama dan utama yang harus dianalisis.

A. Pengertian Wirausaha

Pengertian wirausaha: adalah seorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi.

Beberapa pengertian dari Wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian wirausaha sama dengan wiraswasta, yaitu orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya.
2. Wirausaha adalah pelaku utama dalam pembangunan ekonomi dan fungsinya untuk melakukan inovasi atau kombinasi-kombinasi yang baru untuk sebuah inovasi.
3. Wirausaha, yaitu melakukan sebuah proses yang disebut creative destruction (pengrusakan yang kreatif) untuk menghasilkan suatu nilai tambah (added value) guna menghasilkan nilai yang lebih tinggi, sehingga inti dari keterampilan wirausaha adalah kreativitas.
4. Wirausaha adalah orang yang berani mengusahakan suatu pekerjaan baik untuk diri sendiri maupun untuk orang lain.
5. Menurut Richard Cantillon (1755), entrepreneurial is an innovator and individual developing something unique and new (wirausaha adalah seorang penemu dan individu yang membangun sesuatu yang unik dan baru).
6. Menurut J.B Say (1803), wirausaha adalah pengusaha yang mampu mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki secara ekonomis (efektif dan efisien) dan tingkat produktivitas yang rendah menjadi tinggi.

7. Menurut Dan Stein dan Jhon F.Burgess (1993), wirausaha adalah orang yang mengelola, mengorganisasikan, dan berani menanggung segala resiko untuk menciptakan peluang usaha dan usaha baru.
8. Menurut Schumpeter (dalam Bygrave, 1996), wirausaha adalah seorang yang memperoleh peluang dan menciptakan organisasi untuk mengejar peluang tersebut.
9. Menurut Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz (2004), wirausaha adalah seorang inovator yang mampu mengubah kesempatan menjadi sebuah ide yang bisa di jual, dapat memberikan nilai tambah melalui upaya, waktu, biaya, serta kecakapan dengan tujuan mendapatkan keuntungan.

Kewirausahaan secara umum adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih. Kewirausahaan adalah kemampuan manajer resiko (risk manager) dalam mengoptimalkan segala sumber daya yang ada, baik itu materil, intelektual, waktu, dan kemampuan kretivitasnya untuk menghasilkan suatu produk atau usaha yang berguna bagi dirinya dan bagi orang lain. Tiap orang tertarik kepada kewirausahaan kerana berbagai imbalan yang dapat dikelompokkan dalam tiga kategori dasar : Laba, Kebebasan, dan kepuasan dalam menjalani hidup serta mampu melakukan gebrakan- gebrakan baru yang orang lain belum melakukan. Joko Untoro (2012) bahwa kewirausahaan adalah suatu keberanian untuk melakukan upaya upaya memenuhi kebutuhan hidup yang dilakukan oleh seseorang, atas dasar kemampuan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya dan orang lain. Dalam buku Entrepreneurial Finance oleh J.Leach Ronald Melicher (2009) bahwa kewirausahaan adalah sebuah proses dalam merubah ide menjadi kesempatan komersil dan menciptakan nilai (harga) "Process of changing ideas into commercial opportunities and creating value"

Dalam Buku Entrepreneurship: Determinant and Policy in European-US Comparison bahwa kewirausahaan adalah proses dalam mempersepsikan, menciptakan, dan mengejar peluang ekonomi "process of perceiving, creating, and pursuing economic opportunities". Akan tetapi dikatakan dalam buku tersebut, bahwa proses dari kewirausahaan itu sendiri sulit untuk diukur.

Kewirausahaan atau entrepreneurship adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda dengan yang lain , memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain.

Pengertian kewirausahaan menurut Sanusi (1994) kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis Pengertian

kewirausahaan menurut Prawiro (1997) adalah nilai yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha dan mengembangkan usaha.

1. Pengertian kewirausahaan menurut Drucker (1959) bahwa kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda
2. Pengertian kewirausahaan menurut Zimmerer (1996) adalah suatu proses penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha
3. Pengertian kewirausahaan menurut Sudomo (1989) Kewirausahaan atau entrepreneurship adalah segala sesuatu yang penting mengenai seorang wirausaha, yakni orang yang memiliki sifat bekerja keras dan berkorban, memusatkan segala daya dan berani mengambil risiko untuk mewujudkan gagasannya.

Dari beberapa definisi dari kewirausahaan tersebut dapat diberikan pengertian wirausaha atau entrepreneur yaitu:.

1. Wirausaha atau entrepreneur adalah orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan kesuksesan
2. Entrepreneur atau wirausaha adalah seseorang yang mengambil risiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis menerima imbalan jasa berupa profit nonfinancial
3. Wirausaha atau entrepreneur adalah orang yang memiliki kemampuan untuk melakukan koordinasi, organisasi dan pengawasan. Wirausaha memiliki pengetahuan yang luas tentang lingkungan dan membuat keputusan-keputusan tentang lingkungan usaha, mengelola sejumlah modal dan menghadapi ketidakpastian untuk meraih keuntungan.

B. Ciri-Ciri Wirausaha

Seseorang dapat menjadi wirausaha tentu memenuhi definisi wirausaha itu sendiri, untuk lebih jelasnya ciri-ciri wirausaha adalah:

1. Memiliki keberanian dan daya kreasi
Seorang wirausaha haruslah memiliki keberanian dalam memiliki daya kreasi atau tidak takut untuk bermimpi dan merencanakan. Segala ketakutan akan sia-sia dalam bermimpi dan berencana haruslah dihilangkan. Setidaknya harus diingat STOP (Stop “berhenti, Think “berpikir”, Observation “Observasi” dan Plan “rencana”) apabila terjadi hal-hal yang membuat ide tersebut tertunda.
2. Berani mengambil risiko
Seseorang dapat dikatakan wirausaha apabila memiliki sifat dan berani mengambil risiko, hal ini tentu saja harus sejalan dengan perencanaan yang

sebelumnya telah dilakukan serta pengamatan yang dilakukannya terhadap ide yang dimilikinya.

3. Memiliki semangat dan kemauan keras
Seorang dapat dikatakan wirausaha selain berani mengambil risiko haruslah memiliki semangat dan kemauan yang keras untuk menuju sukses
4. Memiliki persepsi dan analisis yang tepat
Seseorang dapat dikatakan wirausaha apabila memiliki pengetahuan yang tepat untuk membuat analisis yang tepat, diusahakan mendekati tujuan yang diinginkan
5. Tidak konsumtif
Seorang wirausaha haruslah tidak konsumtif atau setidaknya dan diusahakan konsumsinya jauh lebih sedikit dari penghasilannya
6. Memiliki jiwa pemimpin
Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang wirausaha. Dengan ini, mereka mampu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih maju.
7. Berorientasi pada masa depan
Seorang wirausaha yang inovatif dan kreatif dan memiliki wawasan kedepan untuk mendapatkan peluang usaha

Ciri ciri kewirausahawan yang handal dan profesional

1. Yakin terhadap produk yang dimiliki
2. Mengenal sangat banyak produknya
3. Tidak berdebat dengan calon pelanggan
4. Komunikatif dan negosiasi Ramah dalam pelayanan
5. Santun Jujur dan berani
6. Menciptakan transaksi

C. Tujuan Berwirausaha

Berikut beberapa tujuan dari seorang wirausaha yaitu:

1. Berusaha dan bertekad dalam meningkatkan jumlah para wirausaha yang baik dengan kata lain ikut serta dalam mengadani manusia manusia calon wirausaha untuk membangun jaringan bisnis yang lebih baik
2. Mewujudkan kemampuan para wirausaha untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakat dan negaranya
3. Ikut serta dalam menumbuhkan dan mengembangkan kesadaran serta orientasi kewirausahaan yang kokoh.
4. Menyebarkan dan membuat budaya ciri ciri kewirausahaan disekitarnya terutama dalam masyarakat
5. Mengembangkan dalam bentuk inovasi dan kreatifitas agar tercipta dinamika dalam kewirausahaan atau dunia bisnis sehingga kemakmuran dapat tercapai

D. Ide Bisnis Bagi Pemula

Pada dasarnya, menemukan ide bisnis tidaklah sulit. Akan tetapi, banyak pengusaha pemula yang kesulitan untuk mendapatkan sebuah ide bisnis. Padahal, jika dicermati lebih lanjut ada banyak metode yang bisa dilakukan untuk menangkap gagasan-gagasan brilian tersebut. Bagaimana cara menemukan ide hebat untuk bisnis yang berbeda? Jika masih kebingungan dan membutuhkan petunjuk, berikut ini adalah beberapa cara yang bisa digunakan untuk menangkap ide bisnis yang tepat yaitu:

1. Melakukan Riset Bisnis & Produk

Metode ini adalah metode terukur, di mana ide bisnis yang dicari dapat diperoleh melalui riset dan persentase yang dilakukan untuk memastikan jenis bisnis dan produk yang banyak diterima pasar. Riset bisnis ini bisa dilakukan dengan bantuan teknologi digital. Misalnya dengan mencari kata kunci melalui Google Trend untuk mengetahui tren bisnis pada suatu lokasi melalui persentase dan angka pencarian informasi tertinggi.

2. Serap Ide dari Masalah Orang lain

Setiap orang pasti memiliki masalah dan setiap masalah pasti membutuhkan solusi. Masalah-masalah yang pada awalnya bersifat personal rupanya telah banyak menginspirasi dan dikembangkan untuk menjadi ide bisnis cemerlang bagi banyak pebisnis sukses. Contoh nyata paling sederhana adalah usaha laundry. Banyaknya mahasiswa yang tidak sempat mengurus cucian dan sulitnya mencari jasa asisten rumah tangga bagi para ibu-ibu bekerja, membuat munculnya jasa laundry menjadi solusi paling jitu untuk mengatasi masalah tersebut.

3. Belajar dari Kesuksesan Bisnis Orang lain

Usaha yang sukses dan mampu bertahan dalam jangka waktu lama pasti memiliki keunggulan yang patut dipelajari. Dari sana, bisa menyaring dan mengaplikasikannya sebagai gagasan untuk ide bisnis yang hendak dirintis. Tapi menduplikasi sebuah bisnis yang sukses tidak harus sama persis. Jangan lupa untuk mengamati, meniru, dan memodifikasi bisnis tersebut agar bisnis yang akan ditekuni sedikit berbeda, memiliki ciri khas, dan memiliki nilai lebih dari bisnis yang sudah ada.

4. Belajar dari Kelemahan Pesaing

Menemukan ide untuk bisnis ternyata dapat Anda temukan dari kelemahan kompetitor. Anda bisa menjelajahi social media atau website bisnis yang memiliki produk atau layanan serupa dengan bisnis yang ingin Anda tekuni. Lihatlah bagaimana tiap orang memberi ulasan di kolom komentar pada website tersebut. Catat apa saja keluhan yang ada. Hal-hal yang tidak bisa dipenuhi oleh pesaing Anda inilah yang dapat menjadi ide bagus untuk melahirkan sebuah bisnis baru.

5. Mengikuti Perkembangan Tren

Tren adalah sesuatu yang banyak diminati oleh sekelompok orang pada satu waktu. Karena itu, sebuah ide bisnis yang mengikuti tren akan berpeluang untuk digemari dan banyak menjaring konsumen dalam waktu cepat. Tidak ada yang salah dengan mengikuti tren, selama Anda mampu membuat bisnis tersebut berbeda dari yang lain. Tetapi, karena sebuah tren biasanya cepat berlalu, maka pastikan juga Anda memiliki solusi seandainya tren bisnis tersebut mulai memudar dan tidak lagi digemari.

6. Buatlah Tetap Sederhana

Banyak bisnis kecil gagal mencapai kemajuan karena bisnis itu terlalu rumit atau ambisius. Para wirausahawan (dalam kasus ini, saya tidak membuat perbedaan antara wirausahawan tradisional dan wirausahawan gaya hidup) cenderung mengabaikan rintangan yang bisa mengganggu bisnis baru. Anda seharusnya mampu melihat jalur yang jelas, dari mana akan ke mana, Anda dapat menjual produk atau jasa serta menghasilkan uang. Semakin sedikit rintangan dan kelemahan di jalur itu, semakin baik. Atau sebagaimana pernah dikatakan seseorang (walaupun saya akui saya tidak tahu siapa), "Jika sebuah bisnis tidak berjalan secara efektif, maka bisnis ini dikatakan tidak akan berhasil."

Pertanyaan yang seharusnya dalam berwirausaha:

1. Siapa Customer sasaran?

Jika tidak bisa mengidentifikasi sebuah kelompok atau lebih yang akan bermiat membeli produk, Anda seharusnya memahami orang yang menjadi sasaran pasar. kebutuhan mereka, kebiasaan membeli, persepsi, dan lain-lain. Setidaknya minimal, pastikan Customer sasaran itu ada dan tahu siapa mereka.

2. Bagaimana Anda mencapai Customer?

Memerlukan sebuah cara untuk menjangkau calon Customer dengan menggunakan pesan, tidak harus menjangkau setiap kemungkinan calon Customer yang ada, tetapi harus mencapai jumlah memadai dari mereka untuk menciptakan peluang yang cukup besar untuk menghasilkan penjualan yang mengalirkan uang. Lebih dari itu, Anda harus mampu menjangkau calon Customer dengan cukup murah untuk membayar biaya pemasaran, dan masih memiliki cukup uang untuk membayar biaya-biaya.

Misalnya seorang guru dengan metode hebat untuk membantu anak-anak yang berkinerja buruk dari mata pelajaran geometri, dan Anda ingin menawarkan jasa les privat. maka perlu cara untuk menemui orangtua para siswa bermasalah tersebut dan siapa pun yang melihat diperlukannya pemecahan bagi masalah itu. Mungkin tidak ada publikasi bagi para siswa yang nilainya jelek (atau orangtua mereka), dan sekolah tidak akan menjual daftar siswa yang memiliki nilai di bawah C untuk mata pelajaran geometri. Tetapi

nama permainan dalam bisnis kecil adalah pemasaran ceruk (niche marketing). Membayar iklan untuk melayani ceruk seperti ini sepertinya tidak ekonomis. Karena jangkauan siaran TV yang sangat luas, maka tarif iklannya dirancang bagi mereka yang menjual produk dengan daya tarik bagus. Banyak orang membeli bir dan deodoran, oleh karena itu, biaya iklan massal produk tersebut dapat dijustifikasi.

- **Ide Luar Biasa**

Kewirausahaan dipandang sebagai suatu fungsi yang mencakup eksploitasi peluang-peluang yang muncul di pasar. Eksploitasi tersebut sebagian besar berhubungan dengan pengarahan dan atau kombinasi input yang produktif. Seorang wirausahawan selalu diharuskan menghadapi resiko atau peluang yang muncul, serta sering dikaitkan dengan tindakan yang kreatif dan inovatif. Wirausahawan adalah orang yang merubah nilai sumber daya, tenaga kerja, bahan dan faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi dan cara-cara baru.

Sebagai wirausahawan, juga harus mempertimbangkan apakah perusahaan Anda sesuai dengan gaya hidup yang dipilih..Beberapa tahun yang lalu, dengan mengenakan topi broker bisnis, bisa membantu pemilik toko mesin menjual bisnisnya. Bisnis ini berjalan cukup baik, tetapi pemiliknya menjadi lelah dan frustrasi. Beberapa bulan setelah penjualan, ia memanggil saya untuk mengatakan bahwa ia ingin membeli Sebuah bisnis baru. (Ini lumrah; setelah pemilik bisnis kecil menjual bisnisnya, mereka sering ingin kembali ke dunia bisnis beberapa bulan kemudian.) Ketika seseorang bertanya jenis bisnis apa yang ingin ia beli, ia menjawab, "Bisnis ideal adalah bisnis yang bisa dijalankan tanpa pegawai." jelasnya, apa yang membuatnya kehilangan semangat sehingga ia menjual bisnisnya adalah pengelolaan pegawai. Walaupun "skenario bisnis ideal" ini tidak berarti dalam dunia bisnis tradisional, skenario ini cukup masuk akal – dan kenyataannya lumrah saja – dalam dunia bisnis gaya hidup.

Umumnya, banyak wirausahawan gaya hidup terjun ke dunia bisnis mereka sendiri karena mereka tidak ingin bersandar pada orang lain atau bertanggung jawab pada orang lain. Dengan kemajuan teknologi perkantoran dan Internet, menjalankan bisnis tanpa pegawai sangat ditungkinkan dewasa ini, sejauh Anda memilih bisnis yang tepat dan menetapkan sejak awal. Ini mungkin berjalan baik pada sebagian besar jasa profesional dan bisnis Internet, tetapi jarang berjalan baik pada usaha manufaktur atau ritel dengan bangunan toko.

- **Ide Bisnis**

Suatu ide usaha/bisnis yang bagus adalah penting, atau bahkan merupakan persyaratan untuk usaha yang sukses. Namun demikian ide bisnis

yang bagus biasanya tidak langsung datang kepada pengusaha, tetapi merupakan hasil dari kerja keras dan upaya dari pengusaha untuk membangkitkan, mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang.

Ide usaha (bisnis) adalah respon seseorang, banyak orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang teridentifikasi atau untuk memenuhi kebutuhan di suatu lingkungan (pasar, masyarakat). Mencari sebuah ide bisnis yang bagus adalah langkah awal untuk mengubah keinginan dan kreatifitas pengusaha menjadi peluang usaha/bisnis.

Ada dua hal penting yang harus dicatat dalam suatu ide bisnis bagus tersebut:

1. Ide bisnis hanyalah suatu alat

Suatu ide dapat diubah menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. Dengan kata lain, tanpa mengurangi arti pentingnya, sebuah ide hanyalah alat yang harus dikembangkan, dan diubah menjadi peluang usaha/bisnis yang menguntungkan.

2. Kreatifitas

Kreatifitas adalah kemampuan untuk merancang, membentuk, membuat atau melakukan sesuatu dengan cara yang baru atau lain. Kemampuan menimbulkan solusi yang kreatif untuk kebutuhan/masalah dan untuk memasarkan yang seringkali menandai perbedaan antara sukses dan kegagalan dalam bisnis. Hal ini juga membedakan antara bisnis yang tumbuh pesat atau dinamis dengan perusahaan menengah biasa.

Kenyataannya pengusaha yang sukses selalu kreatif dalam mengidentifikasi sebuah produk, jasa atau peluang usaha/bisnis yang baru. Agar kreatif, anda perlu membuka pikiran dan mata, anda sementara mempelajari sumber-sumber ide bisnis yang dijelaskan di bawah ini dan menerapkan tekniknya.

E. Sumber Ide Bisnis

Banyak pengusaha di dunia dan mereka membuktikan bahwa terdapat banyak sumber ide bisnis yang berpotensi. Beberapa sumber yang berguna akan dijabarkan di bawah ini :

1. **Hobi**

Hobi adalah aktivitas favorit di waktu luang atau pekerjaan. Banyak orang, dalam melakukan hobi atau minat, berhasil mendirikan bisnis. Sebagai contoh, menyukai bermain dengan komputer, memasak, musik, perjalanan, olahraga, atau pertunjukkan, Anda dapat mengembangkannya menjadi sebuah bisnis. Misalnya, jika senang menikmati perjalanan, pertunjukkan dan/atau memberikan pelayanan, bisa memasuki bidang pariwisata, dimana ini merupakan salah satu industri terbesar di dunia.

2. Keterampilan dan Pengalaman Pribadi

Lebih dari separuh ide bisnis yang sukses berasal dari pengalaman bekerja di tempat kerja. Sebagai contoh, mekanik yang mempunyai pengalaman bekerja di bengkel besar yang akhirnya membuka bisnis reparasi mobil atau bisnis berjualan mobil bekas. Jadi, latarbelakang pengusaha memainkan peranan penting dalam keputusan untuk memasuki bisnis selain jenis usaha bisnis yang akan mereka ciptakan. Keterampilan dan pengalaman Anda merupakan sumber yang paling penting, tidak hanya untuk menghasilkan ide tetapi juga untuk mendapat keuntungan.

3. Waralaba

Waralaba adalah pengaturan dimana produsen atau distributor tunggal dari suatu merk dagang, produk atau jasa memberi hak eksklusif untuk distribusi lokal kepada pengencer mandiri/bebas sebagai ganti dari pamembayaran royalty dan pemenuhan prosedur operasi standar. Bisnis waralaba dapat mengambil beberapa bentuk, tetapi satu bentuk menarik adalah jenis yang menawarkan nama dan logo, citra, cara untuk melakukan bisnis dan prosedur operasional bisnis.

Di tahun 1980 dan awal 1990 waralaba mengalami pertumbuhan yang dikatakan sangat pesat, dan menjadi metode yang banyak digunakan untuk memasuki bisnis bagi jutaan bisnis yang didirikan di AS dan Eropa. Di AS, terdapat lebih dari 2000 tipe bisnis waralaba, yang membukukan penghasilan lebih dari 300 milyar USD dari penjualan tahunan dan sekitar sepertiga dari semua penjualan retail. Selain membeli bisnis waralaba, seseorang juga bisa mengembangkan dan menjual konsep bisnis waralaba. Terdapat banyak buku direktori dan buku pegangan serta asosiasi waralaba, termasuk The International Franchise Association, yang dapat memberikan banyak informasi.

4. Media Massa

Media massa merupakan sumber informasi, ide bahkan peluang yang besar. Surat kabar, majalah, televisi, dan dewasa ini internet, adalah contoh dari media massa. Misalnya, jika Anda benar-benar memperhatikan, di iklan komersial pada surat kabar atau majalah Anda mungkin terdapat informasi mengenai bisnis yang dijual. Satu cara untuk menjadi pengusaha adalah untuk merespon tawaran seperti itu.

Artikel dan pesan yang terdapat di media cetak atau internet, atau film dokumenter di TV banyak melaporkan perubahan dalam gaya hidup atau kebutuhan konsumen. Misalnya, Mungkin pernah membaca atau mendengar bahwa sekarang banyak orang yang tertarik pada makanan kesehatan atau kebugaran fisik. Juga bisa menemukan iklan yang mencari penyedia jasa tertentu berdasarkan keterampilan, misalnya akuntansi, katering atau

keamanan. Atau mungkin bisa menemukan konsep baru yang membutuhkan investor, seperti waralaba.

5. Pameran

Jalan lain untuk menemukan ide dari suatu bisnis adalah dengan menghadiri pameran dan pameran perdagangan. Pameran ini biasanya diiklankan di radio atau disurat kabar. Dengan menghadiri pameran secara teratur, Anda tidak hanya menemukan produk dan jasa baru, tetapi Anda juga bisa bertemu dengan para penjual, pabrik, pedagang grosir, distributor, dan pelaku bisnis waralaba. Mereka merupakan sumber ide dan informasi bisnis yang bagus dan membantu kita untuk memulai suatu bisnis. Beberapa dari mereka mungkin pula mencari seseorang seperti Anda.

6. Survei

Inti dari suatu ide bisnis baru seharusnya adalah pelanggan. Kebutuhan dan keinginan dari pelanggan, alasan pemilihan produk atau jasa oleh pelanggan, dapat kita pastikan melalui suatu survey. Survei dapat kita lakukan secara formal atau tidak formal melalui percakapan dengan orang-orang dengan menggunakan kuisioner, wawancara atau melalui observasi.

Bisa memulainya dengan berbicara kepada keluarga dan teman-teman untuk mencari tahu apa yang dibutuhkan atau yang diinginkan yang belum tersedia. Kemudian Anda bisa melanjutkan dan berbicara dengan orang yang merupakan bagian dari rantai distributor, seperti pabrik, pedagang, distributor, agent grosir atau penjabretail. Sangat berguna jika anda mempersiapkan pertanyaan terlebih dahulu untuk dicantumkan pada kuisioner atau digunakan dalam wawancara. Dengan kontak yang dekat dengan pelanggan, anggota jaringan memiliki pengertian dari apa yang dibutuhkan dan apa yang tidak dapat dijual. Anda harus banyak bertanya kepada banyak pelanggan, baik pelanggan tetap atau pelanggan tidak tetap. Semakin banyak informasi yang didapatkan akan semakin baik.

7. Keluhan

Keluhan dan kekecewaan dari pelanggan telah menghasilkan produk dan jasa baru. Bilamana pemakai atau pelanggan mengeluh tentang produk atau jasa, Anda mempunyai potensi untuk menghasilkan ide bisnis. Ide bisa berupa mendirikan perusahaan tandingan yang menghasilkan produk atau jasa yang lebih baik, atau membuat produk atau jasa yang bisa dijual ke konsumen dan perusahaan tersebut atau perusahaan lain.

8. Brainstorming

Brainstorming adalah suatu teknik pemecahan masalah yang kreatif selain untuk menghasilkan ide. Tujuannya adalah untuk mendapatkan sebanyak mungkin ide. Hal ini biasanya mulai dengan suatu pertanyaan atau pernyataan masalah. Sebagai contoh, Anda dapat bertanya “Produk dan jasa apa sekarang

dibutuhkan di rumah tetapi belum tersedia. Setiap ide dapat menghasilkan suatu tambahan ide atau lebih, yang jumlahnya akan lumayan banyak.

Ketika menggunakan metode ini, harus mengikuti empat aturan berikut :

- Jangan mengkritik atau menghakimi ide orang lain
- Berikan ide dilontarkan secara bebas dan ide yang tampaknya liar dan tidak masuk akal agar diterima baik.
- Kuantitas diharapkan semakin banyak ide, semakin baik
- Gabungkan dan kembangkan ide-ide dari oprang lain.
- Selanjutnya semua ide walaupun tidak logis atau tidak masuk akal harus dicatat.

F. Peluang Usaha

Melihat, mencari dan bertindak terhadap peluang usaha yang tersedia adalah Peluang bisnis dan dapat dijelaskan sebagai suatu ide yang menarik atau usulan bisnis yang memberi kemungkinan untuk memberikan hasil bagi investor atau seseorang yang mengambil resiko. Peluang seperti itu diwakili oleh persyaratan

Peluang Bisnis dapat dijelaskan sebagai ide investasi atau usulan usaha yang menarik yang memberi kemungkinan untuk memberikan hasil atau keuntungan bagi seseorang yang memiliki resiko. Peluang seperti itu digambarkan oleh persyaratan dan mengarah ke penyediaan suatu usaha produk atau usaha jasa yang dibuat atau ditambahkan nilainya untuk keperluan pembeli atau pengguna akhir.

Suatu ide yang bagus belum tentu merupakan peluang usaha atau bisnis yang baik. Sebagai contoh, Anda menciptakan suatu produk yang bagus dari segi teknis namun pasar belum siap untuk produk itu. Atau ide itu tidak masuk akal, tetapi tingkat persaingan dan sumber daya yang dibutuhkan sedemikian rupa sehingga tidak layak untuk dilanjutkan. Kadang-kadang bahkan ada pasar yang siap untuk ide itu, tetapi pengembalian investasi tidak dapat diterima. Untuk lebih lanjut, pertimbangkan fakta bahwa lebih dari 80 % semua produk baru gagal. Memang, bagi para investor atau penanam modal, ide itu kelihatan bagus, namun jelas tidak tahan uji terhadap pasar. Jadi, apa yang mengubah suatu ide menjadi peluang usaha ? jawaban sederhana adalah bila pendapatan melebihi biaya disebut laba.

Karakter Dari Suatu Peluang Usaha Yang Bagus

Suatu peluang usaha harus memenuhi, atau mampu memenuhi beberapa kriteria sebagai berikut:

1. Permintaan yang nyata, yaitu : merespon kebutuhan yang tidak dipenuhi atau mensyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli

dan bisa memilih

2. Pengembalian investasi (return on investment) yaitu memberikan hasil dalam jangka waktu cepat, lama dan tepat waktu
3. Kompetitif yaitu dapat mengimbangi/lebih baik, atau sama dari sudut pandang pelanggan dibandingkan dengan produk atau jasa yang tersedia
4. Mencapai tujuan yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil resiko
5. Ketersediaan sumberdaya dan keterampilan, yaitu terjangkau oleh penguasa dari sumberdaya, kompetensi, persyaratan hukum

G. Mengidentifikasi dan Menilai Peluang Usaha

Ide dan Peluang harus disaring dan dinilai untuk kelayakannya setelah ide dan peluang diidentifikasi atau dihasilkan. Ini bukan tugas yang mudah dan juga sangat penting. Hal ini dapat membedakan antara berhasil dan gagal, antara membuat kaya atau melenyapkan apapun yang anda miliki.

Mengidentifikasi dan menilai peluang usaha pada intinya menentukan resiko dan hasil/imbalance yang menggambarkan beberapa faktor seperti di bawah ini:

1. Kondisi industri dan pasar
2. Lamanya masa peluang produk
3. Tujuan pengusaha dan kompetensi yang dimiliki pengusaha
4. Pengelola tim
5. Persaingan
6. Modal, Teknologi dan Sumberdaya
7. Kondisi Lingkungan (politik, ekonomi, hukum, kebijakan pemerintah).

BAB II

KARAKTER WIRAUSAHA SUKSES

A. Karakteristik Kewirausahaan

Unsur sikap dan karakteristik yang wajib dimiliki oleh seorang wirausahaan adalah:

1. Motif Berprestasi Tinggi

Para ahli mengemukakan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya motif tertentu, yaitu motif berprestasi (achievement motive). Motif berprestasi ialah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi. Faktor dasarnya adalah kebutuhan yang harus dipenuhi. Kebutuhan berprestasi wirausaha terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Wirausaha yang memiliki motif berprestasi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

- a. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya
- b. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
- c. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
- d. Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan.
- e. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang (fifty-fifty). Jika tugas yang diembannya sangat ringan, maka wirausaha merasa kurang tantangan, tetapi ia selalu menghindari tantangan yang paling sulit yang memungkinkan pencapaian keberhasilan sangat rendah.

2. Selalu Perspektif

Seorang wirausahawan hendaknya seorang yang mampu menatap masa dengan lebih optimis. Melihat ke depan dengan berfikir dan berusaha. Usaha memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan. Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki persepektif dan pngan kemasa depan. Karena memiliki pngan jauh ke masa depan maka ia akan selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya. Kuncinya pada kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru serta berbeda dengan yang sudah ada. Walaupun dengan risiko yang mungkin dapat terjadi, seorang yang perspektif harus tetap tabah dalam mencari peluang tantangan demi pembaharuan masa depan. Pngan yang jauh ke depan membuat wirausaha tidak cepat puas dengan

karsa dan karya yang sudah ada. Karena itu ia harus mempersiapkannya dengan mencari suatu peluang.

3. Memiliki Kreatifitas Tinggi

Menurut Theodore Levit, kreativitas adalah kemampuan untuk berfikir yang baru dan berbeda. Menurut Levit, kreativitas adalah berfikir sesuatu yang baru (thinking new thing), oleh karena itu menurutnya kewirausahaan adalah berfikir dan bertindak sesuatu yang baru atau berfikir sesuatu yang lama dengan cara-cara baru. Menurut Zimmerer dengan judul buku "Entrepreneurship And The New Venture Formation", mengungkapkan bahwa ide-ide kreativitas sering muncul ketika wirausaha melihat sesuatu yang lama dan berfikir sesuatu yang baru dan berbeda. Oleh karena itu kreativitas adalah menciptakan sesuatu dari yang asalnya tidak ada (generating something from nothing). Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan-persolan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan. Dari definisi diatas, kreativitas mengandung pengertian, yaitu:

- a. Kreativitas adalah menciptakan sesuatu yang asalnya tidak ada.
- b. Hasil kerjasama masa kini untuk memperbaiki masa lalu dengan cara baru.
- c. Menggantikan sesuatu dengan sesuatu yang lebih sederhana dan lebih baik.

4. Memiliki Perilaku Inovatif Tinggi

Menjadi wirausaha yang hal tidaklah mudah. Tetapi tidaklah sesulit yang dibayangkan banyak orang, karena setiap orang dalam belajar berwirausaha. Menurut *Poppy King*, wirausaha muda dari Australia yang terjun ke bisnis sejak berusia 18 tahun, ada tiga hal yang selalu dihadapi seorang wirausaha di bidang apapun, yakni: pertama, obstacle (hambatan); kedua, hardship (kesulitan); ketiga, very rewarding life (imbalan atau hasil bagi kehidupan yang memuaskan).

5. Selalu Komitmen dalam Pekerjaan, Memiliki Etos Kerja dan Tanggung Jawab

Seorang wirausaha harus memiliki jiwa komitmen dalam usahanya dan tekad yang bulat didalam mencurahkan semua perhatiannya pada usaha yang akan digelutinya, didalam menjalankan usaha tersebut seorang wirausaha yang sukses terus memiliki tekad yang mengebugebu dan menyala-nyala (semangat tinggi) dalam mengembangkan usahanya. Tidak setengah-setengah dalam berusaha, berani menanggung resiko, bekerja keras, dan tidak takut menghadapi peluang-peluang yang ada dipasar. Tanpa usaha yang sungguh-sungguh terhadap pekerjaan yang digelutinya maka wirausaha sehebat apapun pasti menemui jalan kegagalan dalam usahanya. Oleh karena itu penting sekali bagi seorang wirausaha untuk komit terhadap usaha dan pekerjaannya.

6. Mandiri atau Tidak Ketergantungan

Sesuai dengan inti dari jiwa kewirausahaan yaitu ke- mampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan ber- beda (create new and different) melalui berpikir kreatif dan ber- tindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup, maka seorang wirausaha ha- rus mempunyai kemampuan kreatif didalam mengem- bangkan ide dan pikiranya terutama didalam mencip- takan peluang usaha didalam dirinya, dia dapat mandiri menjalankan usaha yang digelutinya tanpa harus bergan- tung pada orang lain, Seorang wirausaha harus dituntut un- tuk selalu menciptakan hal yang baru dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber yang ada disernya, mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

7. Berani Menghadapi Risiko

Richard Cantillon, orang pertama yang menggunakan istilah entrepreneur di awal abad ke-18, mengatakan bahwa wirausaha adalah seseorang yang menanggung risiko. Wirausaha dalam mengambil tindakan hendaknya tidak didasari oleh spekulasi, melainkan perhitungan yang ma- tang. Ia berani mengambil risiko terhadap pekerjaannya ka- rena sudah diperhitungkan. Oleh sebab itu, wirausaha sela- lu berani mengambil risiko yang moderat, artinya risiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai memperoleh hasil. Hasil-hasil itu harus nyata/jelas dan objektif, dan merupakan umpan balik (feedback) bagi kelancaran kegiatannya.

8. Selalu Mencari Peluang

Esensi kewirausahaan yaitu tanggapan yang positif terhadap peluang untuk memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan dan masyarakat, cara yang etis dan produktif un- tuk mencapai tujuan, serta sikap mental untuk merealisasi- kan tanggapan yang positif tersebut. Pengertian itu juga menampung wirausaha yang pengusaha, yang mengejar keuntungan secara etis serta wirausaha yang bukan pengu- saha, termasuk yang mengelola organisasi nirlaba yang ber- tujuan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik bagi pelanggan/masyarakat.

9. Memiliki Jiwa Kepemimpinan

Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan dan keteladanan. Ia selalu ingin tampil berbeda, lebih dahulu, lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreativitas dan inovasi, ia selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya lebih cepat, lebih dahulu dan segera berada dipasar. Ia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan berbeda se- hingga ia menjadi pelopor yang baik dalam proses produksi maupun pemasaran.

10. Memiliki Kerampilan Personal Wirausahawan

Wirausahawan memiliki ciri-ciri dan cara-cara se- bagai berikut:

- a. Percaya diri dan mandiri yang tinggi untuk men- caripenghasilan dan keuntungan melalui usaha yang dil- aksanakannya.
- b. Mau dan mampu mencari dan menangkap peluang yang menguntungkan dan memanfaatkan peluang tersebut.
- c. Mau dan mampu bekerja keras dan tekun untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih tepat dan efisien.
- d. Mau dan mampu berkomunikasi, tawar menawar danmusyawarah dengan berbagai pihak, terutama kepa- da pembeli.
- e. Menghadapi hidup dan menangani usaha dengan ter- encana, jujur, hemat, dan disiplin.
- f. Keenam, mencintai kegiatan usahanya dan perus- ahaannya secara lugas dan tangguh tetapi cukup luwes dalam melindunginya.
- g. Mau dan mampu meningkatkan kapasitas diri sendiri dan kapasitas perusahaan dengan memanfaatkan dan memotivasi orang lain (leadership/ managerialship) ser- ta melakukan perluasan dan pengembangan usaha dgn resiko yang moderat.
- h. Berusaha mengenal dan mengendalikan lingkungan serta menggalang kerja sama yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak yang berkepentingan dengan perusahaan.

B. Manfaat Kewirausahaan

Ada beberapa manfaat kewirausahaan anataralain :

1. Memiliki peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri. Memiliki bisnis sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang untuk mencapai tujuan hidup. Para pebisnis akan berusaha memenangkan hidup mereka dan memung- kinkan mereka menggunakan bisnis untuk mewujudkan tujuan mereka.
2. Memberi peluang untuk melakukan perubahan. Dapat menggabungkan manifestasi dari kepedulian mereka terhadap masalah sosial dan masalah

ekonomi ser dengan harapan bisa menjalani kehidupan yang lebih baik. Sebagai contoh; menyediakan perumahan sederhana, sehat dan cocok untuk keluarga atau membuat program daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam yang terbatas.

3. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya. Beberapa orang menghargai perusahaan yang sibuk, sulit ditantang dan tidak memiliki daya tarik. Pengusaha tidak memiliki banyak perbedaan antara pekerjaan, hobi atau bermain, semuanya sama. Bisnis yang mereka mak- sudkan adalah media untuk aktualisasi diri. Keberhasilan yang dicapai adalah sesuatu yang diten- tukan oleh kreativitas, inovasi, toleransi dan visi yang mere- ka buat sendiri. Pada dasarnya seseorang yang memiliki bisnisnya sendiri (perusahaan) memberi wewenang untuk bertarung, mengendalikan secara spiritual dan membuatnya mampu mendapatkan minat atau hobinya sendiri.
4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin. Kebanyakan para pebisnis tidak berkeinginan men- jadi kaya raya, akan tetapi banyak diantara mereka yang hidup berkecukupan. Sebanyak 75% wirausaha generasi pertama masuk dalam daftar orang terkaya versi majalah Forbes. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Thomas Stanley dan William Danko, pemilik perusahaan dapat mencapai dua pertiga dari jutawan Amerika Serikat, mereka memiliki peluang untuk menjadi jutawan empat kali lebih besar daripada orang-orang yang bekerja untuk orang lain atau menjadi karyawan perusahaan lain.
5. Berpeluang serta berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya. Pengusaha kecil sebenarnya adalah warga negara yang paling dihormati dan paling tepercaya, karena pengu- saha kecil membuat kesepakatan bisnis berdasarkan ke- percayaan dan saling menghormati. Pemilik bisnis mempri- oritaskan kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan setia mereka yang telah dilayani dengan setia selama bertahun-tahun.
6. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya. Pengusaha kecil atau pemilik bisnis Lebih dari pengu- saha sukses, mereka memilih untuk memasuki bisnis terten- tu karena mereka tertarik dan menyukai bisnis. Intinya ada- lah mereka menyalurkan hobi atau hobi mereka untuk bekerja, sehingga mereka merasa senang melakukannya. Pengusaha menyarankan mengikuti saran Harvey McKey. Harvey berkata, "Cobalah dan rencanakan bisnis yang sukai dan tidak akan pernah mendapatkan bantuan untuk melakukan setiap hari dalam hidup".

C. Ciri-Ciri Kewirausahaan Unggul/Berhasil

Menjadi wirausaha profesional harus memenuhi kriteria ketangguhan. Adapun ciri dari kedua kriteria tersebut adalah sebagai berikut: Ciri dan Kemampuan Wirausaha Tangguh

1. Berpikir dan bertindak strategik, adaptif terhadap perubahan dalam berusaha mencari peluang keuntungan termasuk yang mengandung resiko agak besar dan dalam mengatasi masalah.
2. Selalu berusaha untuk mendapat keuntungan melalui berbagai keunggulan dalam memuaskan langganan.
3. Berusaha mengenal dan mengendalikan kekuatan dan kelemahan perusahaan (dan pengusahanya) serta meningkatkan kemampuan dengan sistem pengendalian intern.
4. Selalu berusaha meningkatkan kemampuan dan ketangguhan perusahaan terutama dengan pembinaan motivasi dan semangat kerja serta pemupukan permodalan.

Ciri dan Kemampuan Wirausaha Unggul

1. Berani mengambil resiko serta mampu memperhitungkan dan berusaha menghindarinya.
2. Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya bakti yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.
3. Antisipatif terhadap perubahan dan akomodatif terhadap lingkungan.
4. Kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar dan meningkatkan produktivitas dan efisiensi.
5. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan melalui inovasi di berbagai bidang.

D. Faktor Kegagalan Wirausaha

Menurut Zimmerer ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usahanya:

1. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran

kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.

3. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
4. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
5. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
6. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
7. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

E. Motivasi Wirausahawan

Motivasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu perbuatan, atau kegiatan tertentu sehingga motivasi dapat diartikan sebagai pendorong perilaku seseorang. Secara rinci ciri-ciri karakter wirausahawan yang memiliki motivasi tinggi yaitu :

1. Percaya Diri

Seorang wirausaha adalah orang yang percaya bahwa mereka mampu mencapai hasil yang mereka inginkan. Sikap percaya diri ini bukan sikap yang sombong, karena dilisi oleh kesadaran mereka terhadap kelebihan dan kekurangan yang dimiliki. Sikap percaya diri akan mendorong seseorang untuk terus maju dengan kemampuan yang ada. Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya.

2. Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

Agar memperoleh keberhasilan dalam usahanya, seorang wirausaha harus bekerja produktif. Apa maksudnya? Keberhasilan seorang dalam kehidupannya banyak ditentukan oleh usaha yang dilakukan sendiri dalam mengubah nasib. Orang ini biasanya lebih mengutamakan prestasinya baru kemudian setelah berhasil prestasinya akan naik.

3. Berani Menanggung Risiko

Berani menanggung risiko berhubungan dengan sikap keinginan untuk bertanggung jawab. Para wirausahawan siap menanggung risiko atas segala tindakan yang diambilnya. Dalam bertindak, wirausahawan akan memikirkan tindakannya secara matang, sehingga risiko yang akan muncul akibat tindakannya dapat diperkirakan.

4. Kepemimpinan

Seorang wirausaha merupakan pemimpin bagi dirinya sendiri dan orang lain. Mereka harus selalu mencari peluang, mengumpulkan dana, dan merekrut sumber daya manusia serta membimbingnya untuk mencapai tujuan. Dengan mengembangkan sikap, bakat, dan kemampuan akan mendorong dan memotivasi orang lain agar maju dan berhasil, serta memimpin orang lain dalam bentuk kerja sama.

5. Keorisinalan

Sifat orisinal tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinal berarti tidak hanya mencontoh pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinal, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu.

6. Berorientasi ke Masa Depan

Seseorang wirausaha harus – lah mempunyai visi ke depan apa yang hendak ia lakukan? Apa yang ingin dicapai? Sebuah usaha bukan didirikan hanya untuk sementara, tetapi untuk selamanya. Oleh sebab itu, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan (planning) dan strategi yang matang agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

7. Kreativitas

Menurut Cony Semiawan (1997) menyatakan, kreatif adalah kemampuan untuk menghasilkan atau menciptakan suatu produk baru. Menurut Wollfolk (1984) mengemukakan kreativitas sebagai kemampuan individu untuk menghasilkan sesuatu (hasil) yang baru atau asli atau pemecahan suatu masalah.

F. Sumber-Sumber Peluang Usaha

Agar ide-ide potensial menjadi peluang bisnis yang riil, maka wirausaha harus bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus. Proses penjarangan ide atau disebut screening merupakan suatu cara terbaik untuk menuangkan ide potensial menjadi produk dan jasa riil. Adapun langkah dalam penjarangan ide dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Menciptakan produk baru dan berbeda

Produk dan jasa yang dibuat harus menciptakan nilai bagi pembeli, untuk itu wirausaha harus benar-benar mengenal perilaku konsumen di pasar. Ada dua unsur pasar yang perlu diperhatikan :

- a. Permintaan terhadap barang/jasa yang dihasilkan
- b. Waktu penyerahan dan waktu permintaan barang/jasa.
2. Kemampuan untuk memperoleh peluang, sangat bergantung pada kemampuan wirausaha untuk menganalisis pasar, yang meliputi aspek :
 - a. Analisis demografi pasar,
 - b. Analisis sifat serta tingkah laku pesaing,
 - c. Analisis keunggulan bersaing pesaing dan kefakuman pesaing yang dapat dianggap dapat menciptakan peluang.
 - d. Mengamati pintu peluang
 - e. Wirausaha harus mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing, misalnya
 - Kemungkinan pesaing mengembangkan produk baru.
 - Pengalaman keberhasilan dalam mengembangkan produk baru,
 - Dukungan keuangan.
3. Keunggulan-keunggulan yang dimiliki pesaing di pasar.
 Menurut Zimmerer (1996) ada beberapa keadaan yang dapat menciptakan peluang, yaitu :
 - a. Produk baru harus segera di pasarkan dalam jangka waktu yang relative singkat,
 - b. Kerugian teknik harus rendah,
 - c. Bila pesaing tidak begitu agresif untuk mengembangkan strategi produknya
 - d. Pesaing tidak memiliki teknologi canggih,
 - e. Pesaing sejak awal tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisi pasarnya,
 - f. Perusahaan baru memiliki kemampuan dan sumber-sumber untuk menghasilkan produk barunya.