

Lessa Roesdiana, M.Pd.

Nita Hidayati, M.Pd.

Cantika Putriani, S.Pd.

Dwi Putri, S.Pd.



# Modul

**Kewirausahaan Berbasis *Project Based Learning* (PBL)  
untuk Meningkatkan Kemampuan Memecahkan Masalah  
dalam Berwirausaha**



# **KEWIRAUSAHAAN BERBASIS PROJECT BASED LEARNING (PBL)**

Untuk Meningkatkan Kemampuan Memecahkan  
Masalah Dalam Berwirausaha

# **KEWIRAUSAHAAN BERBASIS PROJECT BASED LEARNING (PBL)**

Untuk Meningkatkan Kemampuan Memecahkan  
Masalah Dalam Berwirausaha

---

**Lessa Roesdiana, M.Pd.  
Nita Hidayati, M.Pd.  
Cantika Putriani, S.Pd.  
Dwi Putri, S.Pd.**



# **KEWIRAUSAHAAN BERBASIS PROJECT BASED LEARNING (PBL)**

**Untuk Meningkatkan Kemampuan Memecahkan  
Masalah Dalam Berwirausaha**

---

© Penerbit Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia (PRCI)

Penulis:

**Lessa Roesdiana, M.Pd.**

**Nita Hidayati, M.Pd.**

**Cantika Putriani, S.Pd.**

**Dwi Putri, S.Pd.**

Editor: Rusli

Cetakan Pertama: Agustus 2022

Cover: Tim Penyusun

Tata Letak: Tim Kreatif PRCI

Hak Cipta 2022, 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](http://www.rcipress.rcipublisher.org)  
E-mail: [rumahcemerlangindonesia@gmail.com](mailto:rumahcemerlangindonesia@gmail.com)

Copyright © 2022 by Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia  
All Right Reserved

- Cet. I –: Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia, 2022  
Dimensi : 14,8 x 21 cm  
ISBN: 978-623-448-189-1

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**

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

Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling sedikit 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

# KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan pengembangan modul “Kewirausahaan Berbasis *Project Based Learning* (PBL) untuk Meningkatkan Kemampuan Memecahkan Masalah dalam Berwirausaha”. Modul ini disusun untuk meningkatkan kemampuan memecahkan masalah dalam berwirausaha agar mahasiswa, masyarakat, dan pelaku usaha dapat belajar bagaimana cara memecahkan permasalahan-permasalahan yang dialami oleh pelaku wirausaha.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan modul ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran demi perbaikan dan kesempurnaan modul ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu proses penyelesaian modul ini, terutama kepada Ramlah, M.Pd dan Dr. Karunia Eka Lestari, M.Pd.

Demikian pengantar singkat dewan redaksi, Cantika Putriani dan Dwi Putri, semoga modul ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya para mahasiswa dan pelaku wirausaha.

Karawang, Agustus 2021

Penulis

# DAFTAR ISI

|                                                                    |           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>                                        | <b>i</b>  |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                                            | <b>ii</b> |
| <b>Pendahuluan.....</b>                                            | <b>iv</b> |
| A. Capaian Pembelajaran .....                                      | iv        |
| B. Deskripsi Modul .....                                           | iv        |
| C. Materi Prasyarat .....                                          | v         |
| D. Petunjuk Penggunaan Modul.....                                  | v         |
| <b>Kegiatan Belajar 1 (Merintis Usaha).....</b>                    | <b>1</b>  |
| <b>Tujuan Pembelajaran.....</b>                                    | <b>1</b>  |
| <b>Uraian Materi.....</b>                                          | <b>1</b>  |
| A. Faktor Penyebab Keberhasilan dan Kegagalan<br>Berwirausaha..... | 1         |
| B. Cara Memasuki Dunia Usaha .....                                 | 4         |
| C. Aspek-Aspek Pengembangan Usaha.....                             | 11        |
| <b>Tugas Berbasis Masalah .....</b>                                | <b>13</b> |
| A. Uraian Kasus.....                                               | 13        |
| B. Instruksi Pelaksanaan Tugas .....                               | 15        |
| <b>Kegiatan Belajar 2 (Memberdayakan Peluang Bisnis) ...</b>       | <b>19</b> |
| <b>Tujuan Pembelajaran.....</b>                                    | <b>19</b> |
| <b>Uraian Materi.....</b>                                          | <b>19</b> |
| A. Pemberdayaan Peluang.....                                       | 19        |
| B. Persiapan Pengambilan Peluang.....                              | 25        |
| C. Pengambilan Peluang .....                                       | 28        |
| <b>Tugas Berbasis Masalah .....</b>                                | <b>30</b> |
| A. Uraian Kasus.....                                               | 30        |
| B. Instruksi Pelaksanaan Tugas .....                               | 31        |
| <b>Kegiatan Belajar 3 (Studi Kelayakan Usaha) .....</b>            | <b>35</b> |
| <b>Tujuan Pembelajaran.....</b>                                    | <b>35</b> |
| <b>Uraian Materi.....</b>                                          | <b>35</b> |
| A. Pengertian Studi Kelayakan Usaha.....                           | 35        |

|                                                    |           |
|----------------------------------------------------|-----------|
| B. Tujuan Studi Kelayakan Usaha.....               | 36        |
| C. Aspek Studi Kelayakan Usaha.....                | 37        |
| D. Alur Studi Kelayakan Usaha.....                 | 39        |
| E. Analisis Kelayakan Usaha.....                   | 40        |
| F. Penyusunan Studi Kelayakan Usaha .....          | 41        |
| <b>Tugas Berbasis Masalah.....</b>                 | <b>43</b> |
| A. Uraian Kasus.....                               | 43        |
| B. Instruksi Pelaksanaan Tugas.....                | 44        |
| <b>Kegiatan Belajar 4 (Manajemen Risiko) .....</b> | <b>49</b> |
| <b>Tujuan Pembelajaran .....</b>                   | <b>49</b> |
| <b>Uraian Materi .....</b>                         | <b>49</b> |
| A. Pengertian Manajemen Risiko.....                | 49        |
| B. Tujuan Manajemen Risiko .....                   | 50        |
| C. Manfaat Manajemen Risiko.....                   | 52        |
| D. Tahapan Manajemen Risiko.....                   | 53        |
| E. Mengidentifikasi Risiko.....                    | 55        |
| F. Pengukuran Risiko.....                          | 57        |
| G. Pengendalian Risiko.....                        | 57        |
| <b>Tugas Berbasis Masalah.....</b>                 | <b>60</b> |
| A. Uraian Kasus.....                               | 60        |
| B. Instruksi Pelaksanaan Tugas.....                | 62        |
| <b>Tugas Akhir .....</b>                           | <b>67</b> |
| Intruksi Pelaksanaan Tugas.....                    | 67        |
| Kriteria Penilaian .....                           | 67        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                        | <b>70</b> |



# Pendahuluan

## A. Capaian Pembelajaran

- M-1 Mampu menjelaskan dengan baik dan benar serta mengkaji permasalahan mengenai kewirausahaan dan aplikasinya dalam kehidupan sehari-hari.
- M-2 Mampu menjelaskan tentang cara merintis usaha dan model pengembangannya.
- M-3 Mampu menganalisis peluang usaha sampai dengan pengambilan peluang usaha.
- M-4 Mampu membuat studi kelayakan usaha.
- M-5 Mampu membangun pemahaman mengenai identifikasi risiko, pengukuran risiko, serta pengendalian risiko.

## B. Deskripsi Modul

Modul yang berjudul Kewirausahaan Berbasis *Project Based Learning* (PBL) untuk Meningkatkan Kemampuan Memecahkan Masalah dalam Berwirausaha ini terdiri dari empat kegiatan pembelajaran yang disusun sedemikian rupa dengan harapan agar mahasiswa mendapatkan pengetahuan yang kuat mengenai kewirausahaan baik secara teori maupun implementasinya. Kegiatan pembelajaran tersebut, antara lain merintis usaha, memberdayakan peluang bisnis, studi kelayakan usaha, serta manajemen risiko. Pada setiap kegiatan pembelajaran pada modul ini berisi tujuan pembelajaran, uraian materi, dan tugas berbasis masalah. Penugasan berbasis masalah yang diberikan bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam memecahkan masalah mengenai kewirausahaan. *Output*

yang dihasilkan pada setiap penugasan berupa rancangan konsep penyelesaian masalah beserta hasil ~~proyek yang~~ keduanya akan dievaluasi berdasarkan kriteria tertentu. Dengan modul ini, diharapkan mahasiswa dapat memahami dan mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh untuk memecahkan masalah berwirausaha dalam kegiatan sehari-hari.

### **C. Materi Prasyarat**

Materi prasyarat yang perlu dipahami dengan baik adalah pengantar kewirausahaan, fungsi permintaan dan penawaran, perhitungan laba dan rugi, serta metode transportasi *Vogel Approxmation Method* (VAM).

### **D. Petunjuk Penggunaan Modul**

1. Keberhasilan belajar tergantung dari kedisiplinan dan ketekunan mahasiswa dalam memahami dan mematuhi langkah-langkah belajarnya.
2. Belajar dengan modul ini dilakukan secara mandiri dan kelompok, baik di lingkungan universitas maupun luar lingkungan universitas.
3. Dalam modul ini, pembelajaran dilaksanakan berdasarkan metode pembelajaran *Project Based Learning* (PBL), di mana proyek merupakan pusat dalam pembelajaran.
4. Langkah-langkah berikut perlu dilakukan secara berurutan dalam mempelajari modul ini:
  - 1) Baca dan pahami benar-benar tujuan yang terdapat dalam modul ini.
  - 2) Perhatikan uraian materi yang terdapat dalam modul

- 
- 3) Bila dalam mempelajari modul tersebut mengalami kesulitan, diskusikan dengan teman. Apabila kesulitan yang belum terpecahkan sebaiknya tanyakan kepada pembimbing.
  - 4) Terapkan materi yang telah dipelajari pada masalah-masalah yang muncul di lingkungan sekitar yang berkaitan dengan kewirausahaan.

# Kegiatan Belajar 1

## (Merintis Usaha)

### Tujuan Pembelajaran

1. Mahasiswa mampu menelaah cara merintis usaha serta faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan berwirausaha dengan baik setelah membaca uraian materi.
2. Mahasiswa mampu memecahkan permasalahan yang mungkin terjadi dalam dunia kewirausahaan dengan memberikan solusi yang tepat melalui penugasan proyek.

### Uraian Materi

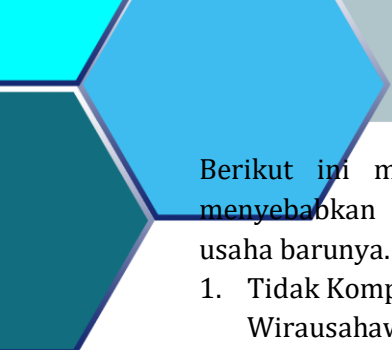
#### **A. Faktor Penyebab Keberhasilan dan Kegagalan**

##### Berwirausaha

Kemampuan pribadi seorang wirausahawan sangat mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan usaha yang dijalankannya. Zimmerer (Satria, 2015) menyebutkan faktor-faktor penyebab kegagalan berwirausaha serta potensi mundurnya seseorang dari kewirausahaan.



*Sumber: freepik.com*



Berikut ini merupakan beberapa faktor-faktor yang menyebabkan wirausahawan gagal dalam menjalankan usaha barunya.

1. Tidak Kompeten dalam Manajerial  
Wirausahawan yang tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha yang dijalankan merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang Berpengalaman  
Kurangnya pengalaman dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan. Beragam kemampuan tersebut diperoleh wirausahawan dari pengalaman yang dimilikinya. Dalam memulai suatu usaha, jika wirausahawan belum memiliki bekal pengalaman yang cukup, maka kondisi tersebut dapat menjadi salah satu faktor penyebab kegagalan dalam berwirausaha.
3. Kurang Dapat Mengendalikan Keuangan  
Keberhasilan perusahaan dalam keuangan terutama berasal dari pemeliharaan aliran kas. Pengeluaran dan penerimaan perlu diatur secara cermat sehingga perusahaan memiliki stabilitas keuangan.
4. Gagal dalam Perencanaan  
Perencanaan yang kurang terencana dengan baik akan menyebabkan wirausahawan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan rencana tersebut, karena perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan.
5. Lokasi yang Kurang Memadai  
Perusahaan yang bertempat di lokasi yang strategis dapat memicu keberhasilan usaha. Sebaliknya, lokasi

yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.

6. Kurangnya Pengawasan Peralatan

Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektifitas. Pengawasan yang kurang baik terhadap peralatan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.

7. 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, besar kemungkinan akan terjadi kegagalan dalam menjalankan usaha.

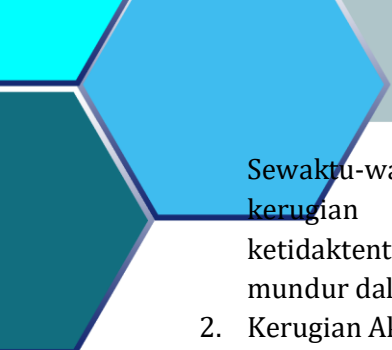
8. Ketidakmampuan dalam Melakukan Peralihan/Transisi Kewirausahaan

Keberhasilan dalam berwirausaha hanya dapat diperoleh apabila wirausahawan berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu. Sikap seseorang yang kurang inovatif dalam menjalankan usahanya akan mengakibatkan kegagalan dalam berwirausaha.

Seseorang dapat mundur dari kewirausahaan dengan disebabkan oleh berbagai faktor pemicu. Beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari kewirausahaan, yaitu sebagai berikut.

1. Pendapatan yang Tidak Menentu

Dalam menjalankan suatu usaha, tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan, baik pada tahap awal maupun tahap pertumbuhan.



Sewaktu-waktu, wirausahawan dapat mengalami kerugian atau mendapat keuntungan. Kondisi ketidaktentuan ini menjadi potensi wirausahawan mundur dalam menjalankan usahanya.

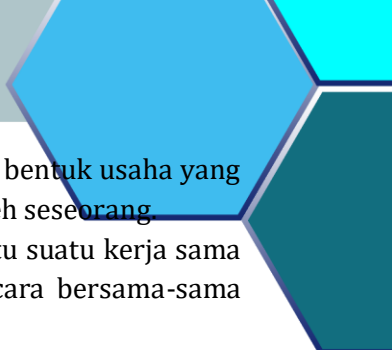
2. Kerugian Akibat Hilangnya Modal Investasi  
Kegagalan investasi mengakibatkan mundurnya seseorang dari kegiatan berwirausaha. Padahal bagi seorang wirausahawan, kegagalan sebaiknya dipandang sebagai pelajaran berharga.
3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama  
Pada umumnya, wirausahawan bekerja sendiri mulai dari pembelian, pengolahan, penjualan, dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam berwirausaha mengakibatkan mundurnya keinginan seseorang untuk menjadi wirausahawan.
4. Kualitas Kehidupan yang Tetap Rendah Meskipun Usahanya Mantap  
Kemunduran seseorang untuk menjadi wirausahawan dapat disebabkan oleh tidak meningkatnya kualitas kehidupan dalam usaha.

## **B. Cara Memasuki Dunia Usaha**

Menurut Roviin (2016), ada empat cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha, diantaranya sebagai berikut:

1. Merintis Usaha Baru (*Starting*)

*Starting* yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi, dan manajemen yang dirancang sendiri. Terdapat tiga bentuk usaha baru yang dapat dirintis, yaitu sebagai berikut.

- 
- a. Perusahaan milik sendiri, yaitu bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang.
  - b. Persekutuan (*partnership*), yaitu suatu kerja sama dua orang atau lebih yang secara bersama-sama menjalankan usaha.
  - c. Perusahaan berbadan hukum (*corporation*), yaitu perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham-saham.

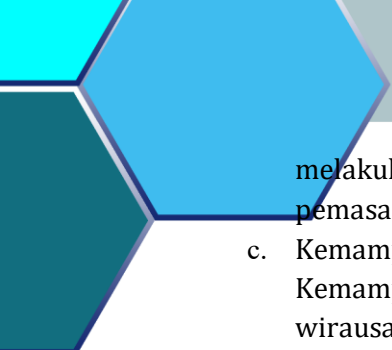
Dalam mencari peluang usaha dengan mendirikan usaha baru, terdapat dua pendekatan utama yang digunakan para wirausaha, yaitu sebagai berikut.

- a. Pendekatan berdasarkan pengalaman, keterampilan, kemampuan, dan latar belakangnya sendiri dalam menentukan jenis usaha yang akan dirintis.
- b. Pendekatan berdasarkan kebutuhan pasar, yaitu pendekatan yang menekankan pada pengamatan lingkungan tentang kebutuhan pasar ditransfer menjadi peluang-peluang bisnis.

Seorang wirausaha perlu memiliki kompetensi, diantaranya sebagai berikut.

- a. Kemampuan Teknik  
Kemampuan teknik adalah kemampuan wirausaha yang berhubungan dengan teknik, cara, tenaga, dan bahan dalam memproduksi barang atau jasa.
- b. Kemampuan Pemasaran  
Kemampuan pemasaran adalah kemampuan wirausaha yang berhubungan dengan bagaimana menemukan pasar dan pelanggan serta harga yang tepat. Kemampuan ini mencakup keahlian dalam





melakukan riset pasar dan memilih strategi pemasaran yang tepat.

c. Kemampuan Finansial

Kemampuan finansial adalah kemampuan wirausaha yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan. Kemampuan ini mencakup mencari sumber pendanaan yang paling terjangkau, menggunakan dan menginvestasikan dana yang menguntungkan, membagi anggaran dengan tepat, serta membagi laba atas keuntungan usaha dengan memuaskan seluruh pihak yang berkepentingan.

d. Kemampuan Hubungan

Kemampuan hubungan adalah kemampuan wirausaha tentang bagaimana cara mencari, memelihara dan mengembangkan relasi, kemampuan komunikasi, serta kemampuan negosiasi.

Selain itu, dalam merintis usaha baru, ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu sebagai berikut.

- a. Bidang dan jenis usaha yang akan dimasuki
- b. Bentuk usaha dan bentuk kepemilikan yang akan dipilih
- c. Tempat usaha yang akan dipilih
- d. Organisasi usaha yang akan digunakan
- e. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh
- f. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh.

2. Memasuki Bisnis Keluarga

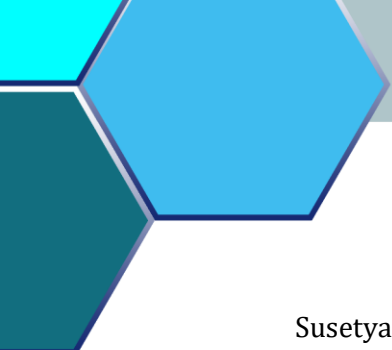
Bisnis keluarga adalah sebuah perusahaan yang anggota keluarganya secara langsung terlibat dalam kepemilikan atau jabatan atau fungsi. Setiap bisnis

keluarga mengembangkan cara tertentu di dalam mengerjakan segala sesuatu dan prioritas tertentu sehingga memberikan keunikan pada tiap perusahaan. Pola perilaku dan kepercayaan yang khusus ini membentuk budaya organisasi perusahaan. Konfigurasi budaya dalam bisnis keluarga merupakan keseluruhan budaya dari perusahaan keluarga yang terdiri dari pola bisnis, pola keluarga, dan pola pemerintah. Berdasarkan hal tersebut, keunggulan perusahaan keluarga, yaitu sebagai berikut.

- a. Memelihara nilai kemanusiaan di tempat kerja, bisnis keluarga dapat dengan mudah menunjukkan tingkat perhatian yang lebih tinggi bagi tiap orang dari pada perusahaan-perusahaan pada umumnya
- b. Memfokuskan pada pelaksanaan jangka panjang, manager keluarga dapat mengambil pandangan jangka panjang yang lebih mudah dari pada manager perusahaan yang dinilai hasilnya tiap tahun
- c. Memperluas kualitas, karena mereka memiliki taruhan di dalam memelihara reputasi keluarga, anggota keluarga mungkin mempertahankan tradisi memberikan kualitas dan nilai bagi konsumen.

### 3. Kerja Sama Manajemen (*Franchising*)

*Franchising* yaitu kerja sama antara *entrepreneur* (*franchisee*) dengan perusahaan besar (*franchisor* atau *parent company*) dalam mengadakan persetujuan perjanjian untuk menyelenggarakan usaha. Bentuk usaha *franchisee* adalah duplikasi dari perusahaan *franchisor*.



Susetyarsi (2009) mengemukakan bahwa kerja sama ini biasanya dengan dukungan awal seperti pemilihan tempat, rencana bangunan, pembelian peralatan, pola arus kerja, pemilihan karyawan, periklanan, grafik, serta bantuan pembukuan. Selain itu, bantuan lain yang berlanjut antara lain konsultasi, pemeriksaan dan standar, pengendalian kualitas, material, riset, pencatatan dan akuntansi, promosi, serta nasihat hukum.

Sistem *franchising* dibagi menjadi dua, yaitu:

- a. *Franchisor* adalah produsen/pencipta  
*Franchisee* adalah penjual, seperti minuman dingin botol. Misalnya *coca cola*, *pepsi*, dan lainnya.
- b. *Franchisor* adalah penjual  
*Franchisee* adalah pendiri *retail*, seperti minimarket atau toko. Misalnya *indomart*, *superindo*, *alfamart*, dan lainnya.

Kelebihan dan kekurangan *franchising* yaitu sebagai berikut:

- a. Kelebihan
  - 1) Pelatihan formal
  - 2) Bantuan manajemen keuangan
  - 3) Metode pemasaran yang telah terbukti
  - 4) Bantuan manajemen operasional
  - 5) Jangka waktu permulaan bisnis lebih cepat
  - 6) Tingkat kegagalan keseluruhan lebih rendah

b. Kekurangan

- 1) Pajak *franchise*
- 2) Royalti
- 3) Batas pertumbuhan
- 4) Kurangnya kebebasan dalam operasi
- 5) *Franchisor* mungkin penyalur tunggal dari beberapa perlengkapan

Langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk meminimalisir risiko *franchising* adalah sebagai berikut.

a. Melakukan evaluasi diri.

Wirausaha hendaknya melakukan evaluasi untuk meyakinkan diri bahwa memasuki usaha *franchising* adalah keputusan yang tepat bagi dirinya.

b. Meneliti *franchise*

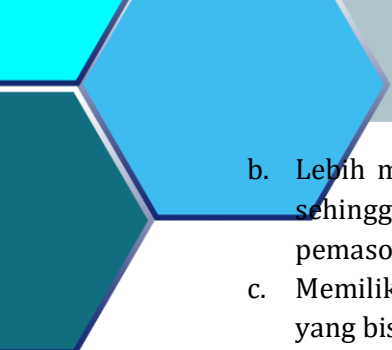
Tidak setiap usaha *franchise* tepat untuk Anda. Beberapa faktor yang harus dinilai sebelum membuat keputusan akhir, yaitu sebagai berikut.

- 1) Usaha *franchise* yang mapan dan belum mapan
- 2) Stabilitas finansial dari usaha *franchise*
- 3) Pasar potensial bagi usaha *franchise*
- 4) Keuntungan potensial bagi *franchise* baru

4. Membeli Perusahaan Orang Lain (*Buying*).

*Buying* yaitu membeli perusahaan yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisir oleh orang lain dengan nama dan organisasi usaha yang sudah ada. Hal ini dilakukan karena memiliki beberapa keuntungan, diantaranya sebagai berikut.

a. Risiko lebih sedikit

- 
- b. Lebih mudah, karena perusahaan sudah berjalan sehingga ada jalinan dengan pelanggan dan pemasok
  - c. Memiliki peluang untuk membeli dengan harga yang bisa ditawarkan

Kita dapat menentukan nilai sebuah perusahaan yang akan dibeli menggunakan penilaian sebagai berikut:

- a. Penilaian berdasarkan aktiva, mengukur bisnis dengan melihat nilai aktiva-nya. Melibatkan perhitungan nilai buku aktiva, nilai pengganti aktiva dan nilai likuidasi aktiva.
- b. Penilaian berdasarkan pasar, sesuai harga perusahaan yang setara.
- c. Penilaian berdasarkan laba, melihat nilai perusahaan berdasarkan laba potensial di masa mendatang.
- d. Penilaian berdasarkan perputaran uang (arus kas), dengan membandingkan antara *expected* dan *required rate of return* dari investasi.

Faktor non kuantitatif dalam menilai sebuah bisnis yaitu:

- a. Persaingan
- b. Pasar
- c. Pengembangan komunitas dimasa yang akan datang
- d. Komitmen hukum
- e. Kontrak serikat pekerja
- f. Harga produk

Terdapat beberapa permasalahan *buying* yang sering kali terjadi, yaitu sebagai berikut.

1. Masalah Eksternal

Permasalahan *buying* dapat disebabkan oleh masalah eksternal berupa lingkungan. Lingkungan sekitar tidak mendukung keberjalanan usaha.

2. Masalah Internal

Masalah internal berupa masalah yang berasal dari usaha tersebut, yaitu masalah karyawannya, manajemen perusahaan, dan sebagainya.

### C. Aspek-Aspek Pengembangan Usaha

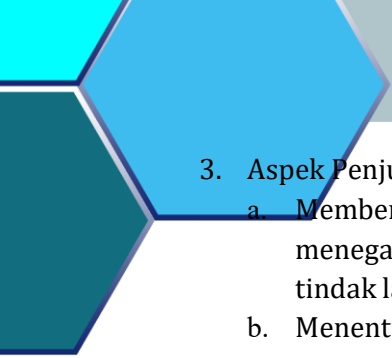
Dalam merintis usaha, terdapat beberapa aspek, yaitu sebagai berikut.

1. Aspek Strategi

- a. Meneliti jenis usaha baru dengan menekankan pada identifikasi kesenjangan yang ada atau diharapkan oleh konsumen.
- b. Menciptakan pasar baru.
- c. Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen.

2. Aspek Manajemen Pemasaran

- a. Menembus dan menguasai pangsa pasar.
- b. Mengolah peluang pasar yang ada dengan cermat.
- c. Memasarkan produk dengan jaringan yang luas, seperti mengimpor produk ke luar negeri.
- d. Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk, seperti memasang iklan, membagikan brosur, dan sebagainya.



### 3. Aspek Penjualan

- a. Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan.
- b. Menentukan kuantitas produk yang akan dijual.

## **Tugas Berbasis Masalah**

### **A. Uraian Kasus**

1. Berdasarkan uraian materi, ada empat cara untuk memulai suatu usaha. Sebagai wirausahawan pemula, Andi hanya mungkin memulai usaha dengan cara usaha baru atau dengan *franchising*. Jika melakukan usaha baru, Andi akan mendirikan usaha *coffee shop* dengan *brand* buatannya sendiri. Ketika sudah melalui proses perhitungan, ternyata biaya yang harus dikeluarkan Andi untuk modal awal akan lebih besar 2 kali lipat dari biaya ketika Andi memilih usaha *franchising*. Untuk bulan-bulan berikutnya dalam rentang waktu satu tahun, biaya yang dikeluarkan Andi sama dengan jika dia melakukan usaha *franchising*. Biaya tiap bulan yang dikeluarkan sebesar harga bahan-bahan minuman yang diperlukan untuk memenuhi target penjualan tiap bulannya. Kelebihannya jika melakukan usaha sendiri, Andi sudah tidak harus membayar royalti dan lain-lainnya setiap bulan, karena usahanya murni milik Andi. Bahkan mungkin Andi bisa menjadi *franchisor*. Jika Andi memilih *franchising*, Andi juga akan memilih *franchising* tipe minuman. Setelah melalui proses perhitungan, ternyata Andi akan mendapatkan lahan kontrak seharga Rp. 500.000/bulan, 1 gerobak seharga Rp.2.000.000,-, 20 macam serbuk perasa, setiap macamnya diberi sebanyak 100 pcs seharga Rp.1000,-/pcs, 3000 gelas plastik seharga Rp. 300,-/pcs, 1 buah mesin penutup gelas seharga Rp. 1.500.000,-, 10 box penyimpan serbuk perasa seharga Rp.20.000,-/pcs, 5 poster dan 2 banner seharga Rp. 250.000,-. 5 kursi plastik seharga Rp.50.000,-/kursi,



dan alat pendukung lainnya seharga Rp.500.000,-. Segelas minuman dijual dengan harga Rp12.000,-/gelas. Target penjualan minuman yang dijual jika Andi memilih *franchising* yaitu sebanyak 500 gelas/bulan, sedangkan jika membuka usaha baru jumlah penjualannya sebanyak 650 gelas/bulan. Pihak *franchisor* memberlakukan pembayaran royalti sebesar 5% dari hasil kotor penjualan setiap bulannya. Cara mana yang lebih baik digunakan oleh Andi jika dia tidak memiliki keberanian yang besar dalam mengambil resiko tetapi modal yang dia miliki cukup besar? Carilah solusi berdasarkan keuntungan dan kerugian yang akan didapat oleh Andi berdasarkan kasus tersebut!

2. Sebuah perusahaan memproduksi tas berencana memperoleh keuntungan sebesar Rp10.000.000 pada bulan pertama perusahaan tersebut beroperasi. Fungsi penerimaan total yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut adalah  $TR = 50.000q$  dan biaya total yang dikeluarkan sebesar  $TC = 50.000.000 + 20.000q$ . Jika pada bulan pertama perusahaan tersebut berhasil menjual tas sebanyak 850 buah, apakah perusahaan tersebut mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang direncanakan atau mengalami kerugian? Jelaskan dan rancanglah rencana selanjutnya berdasarkan pendapatan yang diperoleh pada bulan pertama.
3. Identifikasikanlah bidang usaha apa saja yang potensial untuk dirintis oleh mahasiswa sesuai dengan kondisi dan kebutuhan masyarakat saat ini. Berikan alasannya.

## **B. Instruksi Pelaksanaan Tugas**

1. Mahasiswa diarahkan untuk membentuk suatu kelompok yang beranggotakan 5-6 orang.
2. Hasil analisis yang merupakan suatu uraian solusi kemudian disajikan dalam video pendek berdurasi maksimal 10 menit.
3. Kemudian, rancangan konsep hasil penyelesaian masalahnya dibuat dalam bentuk pdf.
4. Dalam diskusi kelas, setiap kelompok wajib memberikan pendapat, kritik, dan saran mengenai hasil uraian solusi kelompok lain setelah menampilkan hasil video yang telah dibuat.

## Kriteria Penilaian Pemecahan Masalah pada Kasus

| Indikator                                             | Deskripsi                                                                                                                                        | Skor      | Kriteria |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------|
| Memahami masalah                                      | Salah mengintepretasikan masalah secara lengkap atau tidak memahami masalah secara utuh                                                          | $\leq 30$ | Kurang   |
|                                                       | Salah mengintepretasikan sebagian masalah atau memahami sebagian masalah                                                                         | 31 – 60   | Cukup    |
|                                                       | Memahami masalah dengan lengkap dan benar. Mampu mengungkapkan informasi yang diketahui dan pertanyaan yang diajukan dari masalah yang diberikan | $\geq 61$ | Baik     |
| Memilih rencana strategi pemecahan masalah yang tepat | Tidak memiliki atau membuat rencana yang relevan dengan masalah                                                                                  | $\leq 30$ | Kurang   |
|                                                       | Membuat rencana pemecahan masalah yang dapat diterapkan namun memungkinkan tidak                                                                 | 31 – 60   | Cukup    |

| Indikator                        | Deskripsi                                                                                                                | Skor      | Kriteria |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------|
|                                  | mendapatkan hasil yang sesuai                                                                                            |           |          |
|                                  | Membuat rencana yang benar dan mengarah pada solusi yang benar                                                           | $\geq 61$ | Baik     |
| Menyelesaikan masalah            | Tidak melakukan penyelesaian masalah atau menyelesaikan sebagian atau seluruh masalah namun mendapatkan hasil yang salah | $\leq 30$ | Kurang   |
|                                  | Menyelesaikan sebagian masalah dan memperoleh jawaban yang benar                                                         | 31 – 60   | Cukup    |
|                                  | Menyelesaikan seluruh masalah dan memperoleh jawaban yang benar                                                          | $\geq 61$ | Baik     |
| Verifikasi dan intepretasi hasil | Tidak melakukan verifikasi proses dan hasil pemecahan masalah                                                            | $\leq 30$ | Kurang   |
|                                  | Melakukan verifikasi proses atau hasil pemecahan masalah                                                                 | 31 – 60   | Cukup    |
|                                  | Melakukan verifikasi proses dan hasil pemecahan masalah                                                                  | $\geq 61$ | Baik     |

## Kriteria Penilaian Hasil Proyek

| Indikator                                        | Skor      | Kriteria |
|--------------------------------------------------|-----------|----------|
| Kreativitas                                      | $\leq 30$ | Kurang   |
|                                                  | 31 – 60   | Cukup    |
|                                                  | $\geq 61$ | Baik     |
| Kualitas Video                                   | $\leq 30$ | Kurang   |
|                                                  | 31 – 60   | Cukup    |
|                                                  | $\geq 61$ | Baik     |
| Ejaan, Penggunaan kata, Tata Bahasa dan Mekanika | $\leq 30$ | Kurang   |
|                                                  | 31 – 60   | Cukup    |
|                                                  | $\geq 61$ | Baik     |

# Kegiatan Belajar 2

## (Memberdayakan Peluang Bisnis)

### Tujuan Pembelajaran

1. Mahasiswa mampu melatih kemampuan berpikirnya dalam pemberdayaan peluang usaha sampai dengan pengambilan peluang usaha dengan baik setelah membaca uraian materi.
2. Mahasiswa mampu menentukan solusi terhadap pengambilan keputusan mengenai peluang usaha dengan tepat melalui penugasan proyek.

### Uraian Materi

#### **A. Pemberdayaan Peluang**

Perubahan lingkungan bisnis yang sangat cepat dan mengglobal menuntut lahirnya para wirausaha yang bersih, tangguh dan profesional. Seorang wirausaha yang baik salah satunya memiliki kemampuan yang baik dalam memperoleh peluang usaha. Peluang usaha adalah suatu kesempatan yang muncul di waktu tertentu yang jika dilakukan dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan. Kemampuan tersebut sangat bergantung pada kemampuan wirausaha dalam menganalisis pasar. Adapun beberapa aspek dalam menganalisis pasar adalah sebagai berikut.