

Mata kuliah Kewirausahaan dijadikan sebagai satu strategi yang diterapkan untuk meningkatkan jumlah wirausaha produktif di Indonesia. Mata kuliah Kewirausahaan menjadi mata kuliah wajib di perguruan tinggi untuk meningkatkan wawasan mahasiswa terhadap dunia berwirausaha dalam rangka memotivasi mahasiswa ikut terlibat dalam memajukan perekonomian negara melalui aktivitas kewirausahaan yang dilakukan selama proses pendidikannya. Kajian-kajian penting yang dibahas dalam mata kuliah kewirausahaan di Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang diselaraskan dengan kebutuhan dan perkembangan disiplin ilmu kewirausahaan yang dituangkan dalam rancangan kurikulum terintegrasi dan diseragamkan di seluruh Fakultas. Secara umum kajian yang diberikan dalam mata kuliah Kewirausahaan ini terkait dengan konsep dasar kewirausahaan, karakter, sikap dan perilaku berwirausaha, analisis SWOT dan manajemen wirausaha, paradigma wirausaha abad 21 serta penanaman nilai-nilai wirausaha sesuai dengan karakter unggul yang mendasari interaksi berperilaku di UPI “YPTK” Padang.

CV. MUHARIKA RUMAH ILMIAH
Jl. Rambutan V No. 49/51
Perumnas Belimbing Kuranji Padang
mkea2010@gmail.com
www.panduanbukuajar.com



**TIM DOSEN
MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS PUTRA INDONESIA “YPTK” PADANG**



KEWIRAUSAHAAN

TIM DOSEN MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS PUTRA INDONESIA “YPTK” PADANG

KEWIRAUSAHAAN

**TIM DOSEN MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS PUTRA INDONESIA "YPTK"
PADANG**

CV. MUHARIKA RUMAH ILMIAH

KEWIRAUSAHAAN

Penulis

**TIM DOSEN MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS PUTRA INDONESIA “YPTK” PADANG**

ISBN : 978-623-92119-6-7

Editor :

Dr. Muharika Dewi, SST, M.Pd.T

Tata Letak :

Alif Bonay

Desain sampul :

Tim DKV UPI YPTK Padang

Penerbit :

CV. MUHARIKA RUMAH ILMIAH
Jalan Rambutan V No. 49/51 Perumnas Belimbing
Kuranji – Padang
Telp/WA : 082284557747
Email : mkea2010@gmail.com
Website : www.panduanbukuajar.com

Hak Cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dengan bentuk dan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

KEWIRAUSAHAAN

Tim Penulis

Dr. Muhammad Ridwan, SE.,MM.,CHRA

Dr. Muharika Dewi, SST, M.Pd.T

Sitti Rizki Mulyani, SE., MM.,CHRA

Dr. Hanna Pratiwi, SE.,MM

Larissa Navia Rani, S.Kom.,M.Kom

Mardison. S.Kom.,M.Kom

Sofika Enggari, S.Kom.,M.Kom

Agung Ramadhanu, S.Kom.,M.Kom

Neni Sri Wahyuni Nengsi, SE., MM

Rio Andhika Putra, SH., MM

Abulwafa Muhammad, S.Kom.,M.Kom

Fitriyeni, SE., MM

Ramdani Bayu Putra, SE.,MM

Marta Widian Sari, SE.,MM

Vivi Nila Sari, SE.,MM

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah Ta'ala atas selesainya penyusunan buku berjudul "Kewirausahaan" sebagai buku ajar bagi mahasiswa Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang semenjak tahun ajaran 2019/2020. Salawat dan salam disampaikan kepada junjungan kita Nabi Muhammad Salallahu'alaihi wassalam atas kemuliaan sikap sebagai pedoman manusia dalam aktivitas kesehariannya.

Kami memberikan apresiasi luar biasa kepada Bapak H. Herman Nawas dan Ibu Dr. H. Zerni Melmusi, MM., Ak, selaku pimpinan yayasan yang telah memberikan peluang bagi tim penulis dalam menyusun buku Kewirausahaan ini dengan maksud memudahkan mahasiswa memahami ilmu kewirausahaan melalui sebuah sumber belajar dalam lingkungan UPI "YPTK" Padang. Tim penyusun juga mengucapkan terima kasih kepada pimpinan perguruan tinggi UPI "YPTK" Padang, Bapak Prof. Dr. Sarjon Defit, S.Kom., M.Sc. selaku rektor beserta seluruh Dekan dan jajarannya dalam mendukung penggunaan buku ini sebagai buku ajar Kewirausahaan di lingkungan UPI "YPTK" Padang. Tak lupa kami sampaikan terimakasih kepada dosen pengampu mata kuliah dan mahasiswa tercinta yang menjadi inspirasi agar terwujudnya penulisan buku Kewirausahaan ini.

Tim penulis mengharapkan buku Kewirausahaan ini dapat menjadi sumber belajar utama bagi mahasiswa untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam memahami materi secara teoritis, mampu mengaplikasikan dalam kehidupan mahasiswa sehingga capaian pembelajaran Kewirausahaan yang telah ditetapkan dapat diwujudkan. Materi dalam buku ini telah disesuaikan dengan kurikulum pembelajaran Kewirausahaan dalam lingkungan UPI "YPTK" Padang dengan mengkaji relevansi materinya dengan perkembangan di era revolusi industri 4.0, oleh karena itu diharapkan mahasiswa dapat benar-benar memahami isi buku secara seksama, mengikuti petunjuk penggunaan dan melaksanakan latihan yang telah diberikan. Tim penulis memohonkan kepada Allah Ta'ala agar buku ini dapat menjadi sumber amalan ibadah bagi tim penulis, dosen dan mahasiswa sebagai pengguna, dan terutama amalan bagi para pemangku kebijakan yang telah mewujudkan buku ini hingga dapat berada dalam genggaman tangan mahasiswa UPI "YPTK" sebagai sumber pengetahuan bagi calon wirausaha sukses Indonesia yang lahir dari lingkungan UPI "YPTK" Padang.

Padang, Januari 2020

Ketua tim penulis

Dr. Muhammad Ridwan, SE.,MM.,CHRA

PROFIL MATA KULIAH

DESKRIPSI MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN

Konsep Kewirausahaan saat ini telah berubah, dari pola berfikir lama yang menyatakan bahwa wirausaha adalah bakat dan pembawaan lahir yang tidak dapat diarahkan, diasah dan dipelajari menjadi pola berfikir maju yang menyatakan bahwa berwirausaha bukan hanya sekedar bakat dan pembawaan sejak lahir namun dapat diupayakan untuk dikembangkan pada diri seseorang. Pandangan ini membuat para pakar pendidikan kewirausahaan secara global menjadikan KEWIRAUSAHAAN sebagai salah satu cabang ilmu pengetahuan dan disiplin ilmu yang dapat dipelajari. Hal inilah yang menjadi latar berdirinya mata kuliah Kewirausahaan.

Khusus bagi pemerintah Indonesia, mata kuliah Kewirausahaan dijadikan sebagai satu strategi yang diterapkan untuk meningkatkan jumlah wirausaha produktif di Indonesia. Mata kuliah Kewirausahaan menjadi mata kuliah wajib di perguruan tinggi untuk meningkatkan wawasan mahasiswa terhadap dunia berwirausaha dalam rangka memotivasi mahasiswa ikut terlibat dalam memajukan perekonomian negara melalui aktivitas kewirausahaan yang dilakukan selama proses pendidikannya hingga benar-benar dapat menjadi seorang wirausaha dalam karir kehidupannya.

Melalui mata kuliah Kewirausahaan mahasiswa diberikan bekal pengetahuan sebagai dasar memotivasi perilaku positif dan karakter-karakter unggul seorang wirausaha dalam melaksanakan aktivitas berwirausaha yang benar dan terstruktur sehingga efektif untuk menunjang keberhasilan usaha, berbasiskan kepada kemampuan mahasiswa sendiri dengan mengikuti perkembangan kebutuhan berwirausaha di abad 21 sesuai dengan perkembangan teknologi informasi era revolusi industri 4.0. Kajian-kajian penting yang dibahas dalam mata kuliah kewirausahaan di Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang diselaraskan dengan kebutuhan dan perkembangan disiplin ilmu kewirausahaan yang dituangkan dalam rancangan kurikulum terintegrasi dan diseragamkan di seluruh Fakultas. Secara umum kajian yang akan diberikan

dalam mata kuliah Kewirausahaan ini adalah tentang konsep dasar kewirausahaan, karakter, sikap dan perilaku berwirausaha, analisis SWOT dan manajemen kewirausahaan, paradigma wirausaha di abad 21 serta penanaman nilai-nilai wirausaha sesuai dengan karakter unggul yang mendasari interaksi berperilaku di UPI “YPTK” Padang melalui 12 Prinsip dasarnya.

PETUNJUK PENGGUNAAN BUKU

Sebelum menggunakan buku ajar Kewirausahaan ini mahasiswa diharapkan dapat memahami petunjuk penggunaan buku untuk dapat memperoleh manfaat dari kandungan isi buku. Beberapa ketentuan dalam penggunaan buku ini adalah:

1. Buku ajar ini disusun untuk memenuhi kebutuhan belajar mahasiswa UPI YPTK pada mata kuliah Kewirausahaan untuk mahasiswa jenjang sarjana strata 1 (S1). Oleh karena itu buku ini telah disesuaikan dengan standar Kualifikasi Kompetensi Nasional Indonesia (KKNI) level 6 yakni memiliki kemampuan dalam mengaplikasikan pengetahuan berdasarkan penguasaan teoritis dibidang keilmuan masing-masing mahasiswa. Berdasarkan standar tersebut mahasiswa diminta aktif saat belajar Kewirausahaan dengan memiliki kemampuan berfikir kritis yang berkembang berdasarkan kajian-kajian yang diberikan dalam buku Kewirausahaan ini.
2. Mahasiswa terlebih dahulu membaca standar kompetensi yang diharapkan dapat tercapai saat setelah pembelajaran yang dikemukakan pada setiap BAB. Pemahaman ini terkait dengan tujuan yang akan dicapai dengan mempelajari BAB-BAB tersebut. Mintalah keterangan dosen jika ada indikator yang tidak anda fahami.
3. Setiap menyelesaikan Materi yang disajikan, mahasiswa diharapkan telah membaca dengan seksama seluruh materi yang tertera pada buku, dengan harapan bahwa mahasiswa dapat aktif meningkatkan referensi melalui media belajar lainnya seperti internet, buku Kewirausahaan lain, maupun jurnal-jurnal kewirausahaan berbasis online.

4. Bagian Rangkuman berisikan materi dari BAB yang telah dipelajari, anda diminta mereview keseluruhan materi yang telah dipelajari melalui bagian ini, namun diharapkan anda memiliki catatan sendiri yang lebih lengkap tentang materi di setiap BAB.
5. Kerjakanlah latihan yang diberikan dan lakukan *feedback* dengan menyesuaikan jawaban anda berdasarkan materi tertera didalam buku secara mandiri. Anda dapat melakukan pengecekan melalui rekan sebaya dalam bentuk pembelajaran berkelompok yang ternilai maupun tidak ternilai oleh dosen anda, hal ini bertujuan sebagai pemantapan pengetahuan anda dalam Kewirausahaan.

CAPAIAN PEMBELAJARAN

Capaian pembelajaran yang disusun dalam Kurikulum pembelajaran Kewirausahaan Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang mengacu kepada Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI) yang dirumuskan untuk menyetarakan kemampuan mahasiswa untuk mampu menjadi Sumber Daya Manusia yang unggul dalam bersaing secara nasional dan internasional. Untuk itu dirumuskan Capaian Pembelajaran (CP) mata kuliah Kewirausahaan dalam lingkungan Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang adalah “Mahasiswa memiliki kemampuan dalam memahami Kewirausahaan sebagai satu bidang keilmuan sehingga dapat mengaplikasikan kewirausahaan berbasis IPTEK dibidang keilmuan (pogram studi) mahasiswa masing-masing. Mahasiswa memahami konsep Kewirausahaan secara teoritis secara mendalam sehingga mampu menformulasikan pengetahuan kewirausahaan dalam menyelesaikan masalah pada realitas kehidupan yang dihadapi. Mahasiswa memiliki kemampuan dalam pengambilan keputusan dengan melakukan analisis informasi dalam upaya menghadirkan solusi masalah terkait dengan fakta-fakta kewirausahaan yang terjadi dalam kehidupan mahasiswa terutama dalam menyikapi tanggungjawab pada diri sendiri dan masyarakat di abad 21”.

EVALUASI

Penilaian yang dilakukan dalam pembelajaran Kewirausahaan yang ditetapkan dalam kurikulum Kewirausahaan Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang dilakukan berdasarkan penilaian aktivitas belajar yang dinilai oleh dosen masing-masing dengan memasukkan unsur pengetahuan, sikap dan kemampuan dalam menerapkan aktivitas kewirausahaan. Kontrak perkuliahan dalam kegiatan pembelajaran masing-masing dosen diberlakukan untuk memberikan kebebasan menerapkan strategi pembelajaran dan penilaian masing-masing dosen.

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iii
Profil Mata Kuliah	iv
Daftar Isi.....	viii
Daftar Gambar	x
Daftar Tabel	xi
BAB I Konsep Dasar Kewirausahaan	1
Pendahuluan	1
Uraian Materi	2
Rangkuman	19
Soal Latihan	20
BAB II Karakter Wirausaha	22
Pendahuluan	22
Uraian Materi	24
Rangkuman	40
Soal Latihan	41
Kuis	42
BAB III Pengembangan Potensi Diri, Minat dan Bakat untuk Berwirausaha	44
Pendahuluan	44
Uraian Materi	46
Rangkuman	63
Soal Latihan	64
BAB IV Keuntungan dan Kerugian Berwirausaha	66
Pendahuluan	66
Uraian Materi	68
Rangkuman	92
Soal Latihan	93
BAB V Ide dan Gagasan Berwirausaha	95
Pendahuluan	95
Uraian Materi	97
Rangkuman	114
Soal Latihan	114
BAB VI Konsep Dasar Kewirausahaan	117
Pendahuluan	117
Uraian Materi	119
Rangkuman	129
Soal Latihan	128
Tugas	128

BAB VII Manajemen Wirausaha	129
Pendahuluan	129
Uraian Materi	131
Rangkuman	172
Soal Latihan	172
Daftar Pustaka	173

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
1	Civitas Akademika UPI “YPTK” Padang dalam Mendukung Aktivitas Kewirausahaan Mahasiswa	1
2	Keteladanan Karakter Unggul Wirausaha dari Pimpinan UPI “YPTK” Padang	22
3	Pendidikan Sebagai Upaya Pembentukan Karakter Wirausaha	34
4	Kegiatan Pengembangan Potensi Diri Mahasiswa UPI “YPTK” Padang	45
5	Kegiatan Wirausaha UPI “YPTK” Padang	67
6	Upaya Menjaring Ide Wirausaha Melalui Aktivitas Wirausaha Mahasiswa	96
7	Skema Munculnya Gagasan untuk menjadi Karya Cipta Usaha	97
8	Kreativitas Wirausaha Mahasiswa UPI “YPTK” Padang	99
9	Analisis SWOT	118
10	Pembentukan Sikap Disiplin pada Mahasiswa Calon Wirausaha	129
11	Dukungan Kampus UPI YPTK Padang dalam Managemen Usaha Kecil Mahasiswa	133
12	Manajemen Keuangan	153
13	Aktivitas Tim Marketing UPI “YPTK’ Padang	157

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
1	Perbedaan Pemasaran Tradisional dan Pemasaran Entrepreneur	154

BAB I

KONSEP DASAR

KEWIRAUSAHAAN

A.PENDAHULUAN

Setiap orang memiliki persepsi yang tidak sama tentang istilah wirausaha. Sebagian besar menganggap bahwa wirausaha adalah seseorang yang berniaga, berjualan atau mendapatkan penghasilan melalui kegiatan berjual beli. Memang tidak salah jika wirausaha diidentikkan dengan seseorang yang berniaga atau berjualan, namun patut diketahui bahwa pengertian wirausaha tidak sesempit pengertian penjual, pedagang ataupun pengusaha. Terdapat keistimewaan dari seorang yang diistilahkan dengan wirausaha, mereka tidak dapat disamakan begitu saja dengan seorang penjual, seorang pedagang maupun seorang pengusaha. Untuk mengenal dengan lebih mendasar mengenai istilah kewirausahaan pada bagian ini akan dikemukakan definisi-definisi tentang wirausaha dan kewirausahaan.



Gambar 1: Civitas Akademika UPI “YPTK” Padang dalam Mendukung Aktivitas Kewirausahaan Mahasiswa

BAB I ini berisi pengetahuan tentang: definisi wirausaha, definisi kewirausahaan, ciri utama dari konsep kewirausahaan, pentingnya kedudukan seorang wirausaha, kondisi dan peluang wirausaha saat ini di Indonesia. BAB ini juga memberikan pemahaman kepada pembaca mengenai perbedaan perkembangan ekonomi suatu negara yang memiliki jumlah wirausaha dengan kalkulasi yang tinggi dengan negara yang memiliki kalkulasi jumlah wirausaha yang rendah, dan mengemukakan tentang keberadaan wirausaha internet pada era globalisasi dalam perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang mempengaruhi perkembangan dunia kewirausahaan.

Indikator pencapaian pembelajaran setelah mahasiswa mempelajari BAB I ini adalah adanya kemampuan:

1. Menjelaskan tentang definisi wirausaha dan kewirausahaan
2. Menjelaskan tentang munculnya wirausaha internet dalam perkembangan abad 21
3. Menjelaskan bentuk peluang wirausaha abad 21
4. Memahami upaya profesionalitas bagi seorang wirausaha abad 21
5. Mengidentifikasi pandangan-pandangan ekonom tentang wirausaha sebagai sumber kekuatan bisnis negara khususnya di Indonesia
6. Menjelaskan tentang kondisi wirausaha di Indonesia saat ini

B. URAIAN MATERI

1. Definisi Wirausaha

Etimologi kata wirausaha berasal dari kata “wira” dan “usaha”. “Wira” berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Kata “wira” juga digunakan dalam kata “perwira”. Sedangkan “usaha” berarti “perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan”. Jadi, secara etimologis/harfiah, wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang melakukan perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan. Identifikasi dari watak utama dari seorang wirausaha

adalah keberanian dalam menanggung resiko dari usaha yang dilakukannya. Istilah Wirausaha juga sering disebut dengan “*entrepreneur*” yang disadur dari bahasa Perancis “*entreprende*” yang berarti orang bertanggungjawab.

Gambaran pengertian Wirausaha menurut bahasa tersebut memberikan pemahaman bahwa seorang wirausaha memiliki karakteristik sebagai seorang perwira. Sifat dasar dari seorang pejuang adalah ketangguhan dan keberanian dalam melakukan suatu tindakan. Oleh karena itu sesuai dengan pengertian bahasa tersebut maka seorang wirausaha memiliki keistimewaan dari karakteristik pemberani dan bertanggungjawab yang ditunjukkan dalam kegiatan usaha. Watak utama keberanian dan rasa tanggungjawab ini menjadi penting dimiliki oleh seorang wirausaha karena kegiatan berwirausaha bukanlah suatu perkara yang mudah untuk dilakukan, namun memiliki banyak tantangan dan membutuhkan keberanian dalam berjuang agar keinginan dan cita-cita dapat dicapai.

Setelah mempelajari definisi wirausaha menurut asal kata dan bahasa, berikut dikemukakan beberapa pengertian wirausaha menurut para pakar. Banyak pakar mengemukakan pengertian wirausaha, masing-masing pakar mengemukakan definisi wirausaha dengan mengindikasikan pada nilai-nilai karakter dari pelaku wirausaha yang menjadi indikator keberadaan seorang wirausaha. Beberapa definisi populer mengenai wirausaha dapat dikemukakan sebagai berikut:

- a. Winardi (2003) menyatakan wirausaha adalah seseorang yang berupaya untuk mereformasi dan merevolusionisasi pola produksi dengan mengeksploitasi (menerapkan) sebuah penemuan baru atau sesuatu yang pernah dicoba guna menghasilkan sebuah komoditi baru atau memproduksi komoditi lama dengan cara yang baru.

- b. Djatmiko (2011) mengatakan wirausaha atau wiraswasta atau saudagar merupakan istilah yang melekat pada diri seseorang yang mampu berdiri sendiri karena keunggulan yang dimiliki dalam bidang usaha.
- c. Meredith, et.al. (1996) mengatakan wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan, melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya serta mengambil tindakan yang tepat dan kreatif, guna memastikan kesuksesan.
- d. Kamus Besar Bahasa Indonesia (tim penyusun kamus, 2007), wirausaha diidentikkan dengan wiraswasta, sehingga wirausahawan dapat disebut sebagai orang yang pandai atau berbakat mengenalkan produk baru dengan kreativita dan keunggulan, menentukan cara produksi baru, dan menyusun pedoman operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya”.
- e. Kasmir (2011), menyatakan bahwa Secara sederhana arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.
- f. Menurut Sunarya, dkk (2011) Kreatif merupakan ciri dan sikap dasar dari seorang wirausaha, seorang wirausaha menunjukkan sikap kreatif, inovatif, memiliki keberanian mengambil resiko, mampu bekerjakeras dalam membentuk dan mengembangkan usahanya.

Berdasarkan pandangan ahli yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa wirausaha (*entrepreneur*) adalah suatu ciri, dan watak yang ada didalam diri seseorang yang memiliki kemampuan mewujudkan gagasan kreatif dan inovatif yang menjadi dasar dalam menghadapi tantangan hidup melalui ciri mampu menilai peluang, melakukan penemuan baru, maupun memproduksi sesuatu yang lama dengan cara yang baru, sebagai seorang inovator yang memiliki

kemampuan menilai peluang usaha. Wirausaha yang berbakat memiliki jiwa atau seni dalam mengambil suatu tindakan dan resiko dalam berusaha. Keutamaan dari seorang wirausaha adalah *sense of business* yang dimilikinya dalam menilai sebuah peluang usaha.

Pengertian wirausaha yang telah dikemukakan ini menunjukkan sifat-sifat dan karakter dalam melaksanakan usaha yang cenderung menunjukkan nilai-nilai kreativitas dalam usahanya. Hal ini menyatakan bahwa kreatif adalah nilai utama bagi seorang wirausaha dalam melakukan usaha. Kreatif cenderung melahirkan suatu keberbedaan berupa ide yang inovatif dan menjadi nilai lebih dari usaha yang dilakukan. Pencetus ide kreatif dalam berusaha inilah yang menjadi ciri utama dari seorang wirausaha. Dengan demikian identifikasi dari ciri seorang wirausaha berdasarkan definisi yang telah dikemukakan di atas adalah kreatifitas, inovatif dalam memanfaatkan sumber daya usaha untuk mencapai keuntungan.

Wirausaha adalah seorang inovator yang mampu memanfaatkan dan mengubah kesempatan menjadi ide yang dapat dijual dan dipasarkan, memberikan nilai lebih dengan memanfaatkan upaya, waktu, biaya atau kecakapan dengan tujuan mendapat keuntungan dengan ide dan gagasan yang memiliki nilai keunggulan.

Wirausaha sebagai seorang pembawa perubahan dalam dunia bisnis yang tidak mudah menyerah dalam berbagai kesulitan untuk mengejar keberhasilan usaha yang dirintis secara terencana. Oleh karena itu seorang wirausaha adalah pribadi yang memiliki kompleksitas dengan keunggulan sifat dalam berusaha. Seorang wirausaha harus memiliki ide dalam memanfaatkan dan mengembangkan sumber daya yang ada melalui gagasan kreatif yang mengandung unsur inovatif dengan penuh rasa tanggungjawab untuk mencapai visi (cita-citanya).

Kemudian apa perbedaan wirausaha dengan pedagang? Berbeda dengan pedagang yang hanya melakukan aktivitas berjual beli tanpa memiliki beban dalam mengembangkan inovasi dalam memanfaatkan sumber daya yang ada. Seorang wirausaha dapat dikatakan sebagai pedagang atau pengusaha namun seorang pedagang atau pengusaha belum tentu adalah seorang wirausaha.

Lebih spesifik lagi, perbedaan antara pengusaha dengan wirausaha terletak kepada karakteristik yang dimiliki, pengusaha adalah orang yang menjalankan kegiatan usaha baik usaha jual beli, maupun usaha produksi, yang tujuan utamanya adalah mendapatkan keuntungan dan menanggung resiko yang akan terjadi dalam kegiatan usahanya. Sedangkan konsep sebagai seorang wirausaha lebih luas, cakupannya hingga pada tanggungjawab dalam mengembangkan usaha melalui peluang-peluang dan tantangan, nilai inovasi dan kreativitas serta dalam pembaharuan yang dilakukan dalam bisnisnya.

Sekarang muncul pertanyaan, apakah seorang wirausaha adalah seseorang yang sudah pasti merupakan mereka yang memiliki atau mengembangkan usahanya sendiri, ataukah dapat merupakan seseorang yang bekerja dengan orang lain?. Pertanyaan ini juga sering muncul dalam pikiran seseorang.

Jawaban dari pertanyaan tersebut dikuatkan oleh pernyataan yang dikemukakan oleh pakar wirausaha yang sudah mengemukakan kajian teoritis semenjak awal abad ke 19 yaitu Schumpeter (1911) yang menekankan pentingnya *entrepreneur* sebagai kendaraan utama untuk *menggerakkan perekonomian agar dapat melaju dari keseimbangan statis melalui berbagai inovasi dan mengarahkan proses kreativitas yang bersifat destruktif, menguji struktur yang ada dan mengubah keseimbangan ekonomi*. Siapapun yang menjalankan fungsi tersebut adalah seorang *entrepreneur*, tanpa membedakan apakah orang

tersebut *independent* ataukah orang tersebut bekerja pada suatu perusahaan.

Knight (1921) berpendapat bahwa *entrepreneur* berperan sebagai seseorang yang memiliki kemampuan untuk mentransformasi ketidakpastian menjadi resiko yang dapat diperhitungkan. Sudut pandang yang lebih umum dalam riset *entrepreneurship*, Wennekers dan Thurik (1999) menyatakan bahwa *entrepreneur* adalah:

- a. *Innovative*, yaitu menangkap dan menciptakan peluang baru melalui pemanfaatan sumber daya.
- b. Beroperasi dalam ketidakpastian dan mengenalkan produk ke pasar, menentukan lokasi, dan membentuk dan memanfaatkan sumber daya.
- c. Mengelola usahanya dan berkompetisi memenangkan pangsa pasar untuk memenuhi kebutuhan dirinya dan dan masyarakat.

Hingga saat ini konsep mengenai pengertian wirausaha masih berkembang. Namun pada dasarnya seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki kebebasan dan kemampuan untuk hidup mandiri melalui kegiatan usaha yang dilakukannya. Kebebasan dalam merancang, menentukan, mengelola, mengendalikan semua usahanya ditentukan oleh wirausaha itu sendiri. Wirausaha juga adalah mereka yang memiliki kemampuan dalam melihat dan menilai peluang bisnis, memiliki tanggung jawab, keberanian, daya juang, eksplorasi kemampuan, inovasi dari kreatifitas dalam mengembangkan sumber daya untuk mencapai tujuan dan cita-cita.

Uraian yang telah dikemukakan di atas menjabarkan makna bahwa wirausaha adalah seseorang atau sekelompok orang, yang berinovasi mengembangkan serta memanfaatkan sumber daya yang ada untuk memiliki nilai jual sehingga dapat menghasilkan keuntungan bagi dirinya sendiri dan orang lain. Sumber daya yang dimanfaatkan untuk

dikembangkan dapat berupa sumber daya manusia, sumber daya alam, sumber daya daerah, maupun sumber daya yang ada didalam dirinya pribadi. Keuntungan yang dihasilkan tidak hanya menguntungkan dirinya tetapi seharusnya juga dapat menghasilkan keuntungan untuk lingkungan sekitar dan masyarakat. Makna ini menyiratkan bahwa wirausaha yang merupakan seseorang atau sekelompok orang adalah mereka yang tidak hanya peduli dan bertanggungjawab pada dirinya tetapi juga memiliki intuisi sosial untuk meningkatkan kesejahteraan lingkungannya.

2. Definisi Kewirausahaan

Telah dijelaskan di atas bahwa wirausaha adalah mereka yang memiliki *sense of business*, berjiwa kreatif dan memiliki pemikiran yang inovatif, bertanggungjawab dalam mengembangkan dan menggunakan sumber daya yang ada untuk mendapatkan keuntungan (mencapai cita-cita) dari usaha yang telah dilakukan. Dengan demikian wirausaha merupakan **subjek** dalam melaksanakan aktivitas proses dari kegiatan berwirausaha atau kewirausahaan.

Uraian definisi dari istilah kewirausahaan dapat dikenali melalui definisi-definisi berikut: secara epistemologi, kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha atau suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda. Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris. Istilah ini semakin populer setelah digunakan oleh pakar ekonomi J.B. Say pada 1803 untuk menggambarkan para pengusaha yang mampu memindahkan sumber-sumber daya ekonomis dari tingkat produktivitas rendah ke tingkat produktivitas yang lebih tinggi dan menghasilkan lebih banyak keuntungan.

Pada prinsipnya kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dengan

inovasi dan kreativitas yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercipta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usaha atau kiprahnya. Dengan demikian kewirausahaan merupakan kegiatan atau proses ataupun aktivitas yang dilakukan oleh seorang wirausaha.

Menurut para pakar istilah Kewirausahaan memiliki pengertian sebagai berikut:

- a. Winardi (2003) Kewirausahaan atau *Entrepreneurship* merupakan sebuah proses dinamik dimana orang menciptakan kekayaan yang berkembang secara sedikit demi sedikit dan teratur. Kekayaan tersebut diciptakan oleh individu-individu yang menanggung resiko utama dalam wujud resiko modal, waktu dan atau komitmen karier dalam hal menyediakan nilai untuk produk atau jasa tertentu.
- b. Suryana (2010) menyatakan bahwa istilah kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif.
- c. Thomas W Zimmerer (2008), kewirausahaan merupakan penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya untuk memanfaatkan peluang yang dihadapi sehari-hari. Kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, keinovasian dan keberanian menghadapi resiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru.
- d. Buchari Alma (2004) memaparkan bahwa kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi.

- e. Timmons (Lambing dan Kuehl, 2000: 14), menyatakan kewirausahaan merupakan sifat manusiawi untuk bertindak kreatif meningkatkan nilai sesuatu dengan memanfaatkan kesempatan dan sumber daya yang dilandasi visi, semangat dan komitmen dalam memimpin serta memperhitungkan resiko. Karena kewirausahaan merupakan sifat manusiawi, maka kewirausahaan berhubungan erat dengan perilaku.
- f. Hisrich dan Peters (1989) menyatakan kewirausahaan adalah suatu proses mengkreasi sesuatu yang baru yang mempunyai nilai, dengan mencurahkan waktu dan upaya, serta berani menanggung resiko untuk mencapai keberhasilan.
- g. Kuratko and Hoodgets (2004: 30), mendefinisikan bahwa, kewirausahaan adalah aktivitas manajemen strategik dimana dalam keputusan mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan wirausaha (internal) dan juga peluang dan hambatan yang ada dalam lingkungan usaha (eksternal), bermanfaat untuk individu dan masyarakat.
- h. Depdiknas (2004), mengartikan bahwa *entrepreneurship* (kewirausahaan) adalah sikap dan perilaku dalam memimpin dan mengelola suatu organisasi (termasuk sekolah) dengan selalu mencari dan menerapkan cara kerja dan teknologi baru sehingga dicapai efektivitas dan efisiensi yang tinggi.
- i. Instruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995 menyatakan bahwa Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha daan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Berbagai definisi mengenai kewirausahaan yang telah dikemukakan di atas memiliki makna bahwa Kewirausahaan secara garis besar merupakan **sebuah proses, aktivitas dan sikap** tentang nilai, kemampuan, sikap, dan perilaku seseorang dalam memenuhi tantangan dalam kehidupannya (individu/organisasi). Kewirausahaan adalah proses suatu kegiatan untuk meningkatkan nilai tambah sumber-sumber daya yang ada.

Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dan watak dalam **proses** melaksanakan **kegiatan** berwirausaha, berupa nilai-nilai dan **sikap** yang diperlukan untuk berusaha. Watak ini mewujudkan ide kreatif dan inovatif dalam mengendalikan usaha. Dengan demikian ruang lingkup kewirausahaan mencakup seluruh proses yang mengandung nilai-nilai dan karakter yang tangguh dalam berwirausaha yang dapat juga dikatakan sebagai akhlak (perilaku) dalam melaksanakan kegiatan usaha, kewirausahaan mencakup sikap yang mengikuti proses dan perkembangan kewirausahaan termasuk kemampuan dalam menyikapi perkembangan teknologi dan perubahan dalam masyarakat.

3. Wirausaha Abad 21

Sebagai dampak dari perkembangan arus informasi dan teknologi yang semakin deras, revolusi industri 4.0 dengan ciri dunia tanpa batas ruang dan waktu menyebabkan terjadinya perubahan pola berkarir dan pekerjaan manusia. Hal ini kemudian secara tidak langsung juga mempengaruhi perkembangan karir wirausaha manusia. Terciptanya peluang-peluang baru dan menghilangnya beberapa peluang pekerjaan dan usaha membuat manusia harus merevitalisasi cara berfikir mereka menyesuaikan dengan kebutuhan manusia abad 21.

Fenomena yang muncul adalah wirausaha internet. Istilah wirausaha internet pada saat ini belum memiliki kajian literatur yang populer karena

masih merupakan istilah yang baru didalam kajian ilmu kewirausahaan. Situs Wikipedia (2016) menyatakan bahwa wirausaha internet atau *internet entrepreneur* sebagai berikut: “*An Internet entrepreneur is an entrepreneur, an owner, founder or manager of an Internet based business undertaking who makes money through risk and / or initiative*”, yang berarti bahwa wirausaha internet adalah seorang wirausaha, pemilik, pendiri atau pengelola suatu usaha bisnis berbasis internet yang menghasilkan uang melalui risiko dan inisiatif dalam berusaha. Dengan demikian seorang wirausaha internet melaksanakan aktivitas bisnisnya menggunakan media internet.

Tidak dapat dipungkiri, pada saat ini internet menjadi bagian penting untuk bisnis kecil maupun besar. Menggunakan aktivitas melalui web, iklan dimedia sosial dan penjualan barang-barang produksi melalui kegiatan online merupakan primadona perdagangan pada saat ini. Wirausaha internet adalah seseorang yang melibatkan kekuatan besar internet untuk memulai dan mengembangkan bisnisnya, baik dengan kegiatan penjualan barang-barang fisik ataupun pelayanan modern yang inovatif, wirausaha internet yang sukses memperhatikan beberapa *start up* yang melibatkan pencampuran antara perkembangan teknologi dan cara berbisnis tradisional (Taylor, 2017).

Wirausaha internet adalah mereka mengeksplorasi bisnis, menciptakan bisnis, membuat keputusan bisnis, bertransaksi atau beroperasi dalam bisnisnya dengan menggunakan fasilitas internet. Wirausaha internet hiperkompetitif dalam menghadapi persaingan bisnis sehingga selalu menumbuhkembangkan jiwa inovatif, dengan gagasan dan ide kreatif, serta melaksanakan strategi-strategi usaha yang kompetitif dalam mencapai tujuan, visi dan misi bisnisnya dengan menggunakan internet sebagai fasilitas di era ekonomi internet, (Muharika & Sitti, 2019).

Munculnya wirausaha internet adalah sebagai dampak dari adanya kebutuhan dalam bersaing untuk memenangkan kesempatan dan memperoleh keuntungan usaha sesuai dengan perubahan perilaku masyarakat. Dalam perkembangannya internet sebagai media untuk melakukan kegiatan transaksi bisnis telah menempatkan internet sebagai alternatif utama dalam melaksanakan transaksi bisnis. Internet yang menghadirkan lebih luas peluang dalam memasarkan produk sudah pasti menjadi pilihan bagi wirausaha. Namun hanya mereka yang benar-benar fokus dalam melaksanakan usaha berbasis internet yang layak disebut dengan wirausaha internet. Mereka yang akan berhasil dalam melaksanakan usaha berbasis internet memiliki aturan dan cara yang sesuai dengan ketentuan dalam melaksanakan bisnis berbasis internet.

Beberapa aktivitas bisnis para wirausaha internet yang saat ini menjadi tren yang mendatangkan peluang bisnis yang menjanjikan bagi manusia abad milenial adalah:

- Pemilik toko online (*e commerce*)
- *Freelancer* dengan profesi penulis blog, akuntan, konsultan, designer berbagai rancangan kreatif yang menawarkan jasa melalui internet.
- Pembuat aplikasi *chatbots* atau aplikasi media sosial
- Bisnis berbasis layanan, seperti pengiriman makanan, jasa angkutan, hingga jasa pembersihan online
- Bisnis berbasis konsultasi seperti perencana, konsultasi pernikahan, parenting, penelitian dan atau konsultasi keuangan
- Bisnis pemasaran seperti perusahaan public relation, pengembang SEO dan sebagainya
- Pemasaran afiliasi seperti amazon, clickbank dan sebagainya
- Blogger yang membahas ulasan produk, blog khusus hingga memenuhi kebutuhan pembaca berbentuk majalah, cerpen atau novel pada sebuah blog.
- Vlogger dengan saluran Yout Tube dengan spesifikasi video

- Agen penjualan properti online
- Layanan penerjemah
- Layanan penjualan foto berbasis online seperti i stock, staterstock dan sebagainya
- Layanan guru privat pribadi dan kelas online pada satu kemampuan khusus seperti kelas metodologi penelitian dan menulis online

Uraian profesi baru yang menjadi peluang bagi seorang wirausaha abad 21 yang telah dikemukakan di atas menjadi dasar pemikiran bagi mahasiswa saat ini untuk menjadi seorang profesional. Setiap profesi yang ditawarkan tersebut menuntut kemampuan profesional yang spesifik pada satu kemampuan. Bayangkanlah anda sebagai salah satu pengisi peluang berbisnis di abad 21 ini. Mahasiswa UPI YPTK dari berbagai program studi dapat memilih salah satu peluang yang ditawarkan dengan mendalami keilmuan masing-masing. Apapun program studi yang mahasiswa miliki dapat dijadikan peluang hebat berwirausaha di abad 21 ini. Berusahalah menjadi seorang profesional yang memiliki kemampuan spesifik pada setiap ilmu yang dipelajari. Berusaha membuat rekam jejak dan portofolio sendiri sebagai bukti bahwa anda layak memberikana layanan profesional pada sebuah kemampuan. Dengan demikian peluang menjadi wirausaha internet di abad 21 akan dapat direbut, keuntungan akan didapatkan melalui keprofesional.

4. Keistimewaan Wirausaha

Dikenal dengan istilah penyelamat ekonomi negara. Kehadiran seorang wirausaha menjadi tolok ukur kekuatan ekonomi suatu negara. Semakin besar kalkulasi wirausaha disuatu negara maka berindikasi pada semakin kuatnya perekonomian negara tersebut. Hal ini lahir dari konsep pikir bahwa seorang wirausaha mampu menghadirkan pendapatan dari kegiatan atau transaksi yang dilakukannya secara ekonomi sehingga dapat memunculkan masukan (*income*) bagi negara berupa pajak.

Kemudian kehadiran seorang wirausaha identik dengan terciptanya suatu peluang kerja baru, menciptakan penghasilan melalui inovasi yang dikembangkan dengan mengorganisasi sumber daya yang ada disekitarnya. Wirausaha adalah mereka yang mampu membuka peluang untuk memanfaatkan sumber daya untuk menumbuhkan perekonomian suatu negara.

Kewirausahaan telah dipercaya sebagai kekuatan penting dalam pertumbuhan ekonomi global yang menciptakan usaha baru dan pertumbuhan ekonomi (Minniti et al.). Ketika Indonesia dilanda krisis, usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), kewirausahaan merupakan sektor usaha yang mampu bertahan dari krisis ekonomi global pada tahun 1998. Peran UKM pada tahun 2007 mencapai 49,84 juta unit usaha, dan 99,99% dari pelaku usaha nasional, dalam tata perekonomian nasional sudah tidak diragukan lagi, melihat kontribusinya sebagai penyerap tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional, nilai ekspor nasional, dan investasi nasional (Budiarti, 2012).

Kirzner (1973) memandang bahwa *entrepreneur* menggerakkan perekonomian menuju ke keseimbangan. David Mc.Celland, seorang ilmuwan Amerika Serikat mengemukakan bahwa suatu negara dapat dikatakan makmur jika minimal 2% dari populasi penduduknya adalah para wirausaha. Peter Dracker seorang konsultan manajemen dari Austria menyatakan hal yang senada bahwa kegiatan kewirausahaan memiliki peranan strategis dalam menciptakan pelaku bisnis dan perusahaan baru, tidak ada pembangunan tanpa adanya kehadiran wirausaha.

Dua pandangan ahli tersebut menguatkan persepsi bahwa seorang wirausaha adalah penyelamat ekonomi suatu negara. Wirausaha dan kegiatannya dalam kewirausahaan mampu menggeliatkan perekonomian suatu negara, meningkatkan dan memakmuran sebagai

dampak dari diciptakannya lapangan pekerjaan baru yang memberikan pendapatan pada negara, penghasilan bagi pelaku wirausaha serta karyawannya.

Seorang wirausaha dapat memberikan peluang mendapatkan penghasilan bagi orang lain. Wirausaha adalah penyelamat ekonomi Negara, hal ini juga memiliki kaitan dengan besarnya pemasukan dari pajak yang dapat diterima Negara dari pendapat kegiatan bisnisnya. Tanggungjawab yang dibebankan kepada seorang wirausaha menuntutnya untuk senantiasa mengembangkan inovasi dan ide agar usaha tetap dapat memberikan manfaat bagi hidupnya, hidup orang banyak dan negara.

Peran wirausaha yang dapat dilihat dari fenomena krisis ekonomi yang pernah melanda dunia diakhir abad ke 19. Di tahun 1998 terjadi krisis ekonomi yang melumpuhkan perekonomian hampir diseluruh negara didunia, termasuk Indonesia. Namun dapat dibandingkan bahwa, keberhasilan negara-negara yang memiliki jumlah wirausaha yang tinggi lebih cepat bangkit dari keterpurukan, seperti Amerika, Jepang dan Cina. Hal ini membuktikan bahwa negara yang memiliki jumlah wirausaha dengan kalkulasi tinggi memiliki kemampuan perekonomian yang lebih kuat untuk membentuk perekonomian negaranya.

Beberapa peran yang dimiliki seorang wirausaha dalam mensejahterakan perekonomian negara adalah:

1. Wirausaha berperan sebagai pengembang lapangan kerja. Melalui kegiatan bisnis yang dilakukan seorang wirausaha akan membuka peluang terbukanya lapangan kerja. Perekrutan tenaga kerja untuk melaksanakan aktivitas usaha dapat meringankan beban negara terhadap jumlah pengangguran.

2. Wirausaha berperan meningkatkan aktivitas bisnis yang berkorelasi dengan meningkatnya jumlah pendapatan masyarakat. Aktivitas bisnis akan menggeliatkan perekonomian suatu lingkungan, dampak perkembangan usaha mikro yang dilakukan wirausaha akan mensejahterakan masyarakat setempat dan dipastikan berdampak pada pertumbuhan ekonomi daerah bahkan meningkatkan produktivitas nasional.
3. Wirausaha berperan dalam aktivitas kombinasi faktor-faktor produksi seperti pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya alam, memanfaatkan modal dan tenaga yang pasif menjadi aktif. Peran mendorong aktivitas faktor-faktor ekonomi ini akan semakin meningkat jika wirausaha meningkatkan aktivitas kegiatannya.

Fenomena peran wirausaha yang dikemukakan di atas dapat diperhatikan dalam aktivitas kehidupan kita sehari-hari. Dapat diamati bahwa jika dalam satu lingkungan masyarakat terdapat wirausaha yang menjalankan aktivitas bisnisnya maka sumber daya yang berada disekitar usaha akan merasakan dampak perkembangan ekonomi. Aktivitas bisnis akan menimbulkan pemanfaatan sumber daya manusia maupun sumber daya lainnya. Jika 2% warga negara sudah melaksanakan perannya dalam berwirausaha maka kesejahteraan suatu negara akan meningkat, karna satu aktivitas wirausaha akan melibatkan puluhan bahkan ratusan sumber daya manusia yang beraktivitas.

5. Wirausaha Indonesia Saat Ini

Kondisi wirausaha di Indonesia dari tahun ke tahun disinyalir terus meningkat. Seiring dengan laju perkembangan arus informasi melalui teknologi informasi dan komunikasi terutama perkembangannya media internet. Hal ini memicu kegairahan para pelaku bisnis mulai dari wirausaha pemula (*start up*) baik dibidang teknologi maupun *start up* diluar bidang teknologi. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa keberadaan

teknologi informasi telah meningkatkan jumlah *start up* wirausaha di Indonesia.

Saat ini kecenderungan pelaku kegiatan wirausaha adalah kaum muda yang memiliki kemampuan dalam mengakses teknologi khususnya Teknologi Informasi dan Komunikasi/*Information Communication Technology* (ICT). Ketertarikan kaum muda dalam berbisnis juga dipengaruhi oleh perkembangan ICT dan adanya fasilitas dalam mengakses informasi dan kemudahan berkomunikasi dengan media ICT. Situs Kominfo.go.id (2017) mencatat jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 83 juta orang pertahun 2016, jika dibandingkan dengan data pada tahun 2012 yang baru mencapai 55 juta orang maka dalam 3 tahun berselang jumlah pengguna internet di tanah air meningkat 28 juta orang (33,7%).

Fenomena ini jika dilihat dari kacamata seorang wirausaha yang cenderung memiliki kemampuan dalam memanfaatkan sumber daya merupakan suatu hal yang sangat menguntungkan. Hal ini menjadi lahan baru untuk dapat mempermudah seorang wirausaha memula dan mengembangkan usahanya, (Muharika & Sitti, 2019). Oleh karena itu pengetahuan dalam berwirausaha harus dimiliki kaum muda sebagai kaum intelektual yang dapat dengan mudah mengakses informasi untuk mencetuskan ide dalam berwirausaha. Peluang berwirausaha yang saat ini semakin berkembang sudah sejouryanya menjadi motivasi untuk kaum muda dalam memula kegiatan berwirausaha pada ABAD 21.

Hal di atas diperkuat dengan adanya dukungan pemerintah melalui program-program yang memungkinkan para pelaku bisnis untuk dapat berkarya melalui kegiatan kewirausahaan dengan dukungan pengetahuan melalui pendidikan kewirausahaan dan pelatihan-pelatihan kewirausahaan pada perguruan tinggi maupun program-program pendanaan untuk UMKM. Selain itu pemerintah juga telah menyediakan

pendanaan untuk membantu mahasiswa dalam berwirausaha. Upaya ini bertujuan untuk menumbuhkan jumlah *start up* wirausaha di tanah air.

C. RANGKUMAN

Secara etimologis, wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang melakukan perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan, seorang wirausaha memiliki karakteristik sebagai seorang perwira. Sifat dasar dari seorang pejuang adalah ketangguhan dan keberanian dalam melakukan suatu tindakan dengan nilai-nilai kreatif dan inovatif. Sesuai dengan pengertian bahasa maka seorang wirausaha memiliki keistimewaan dari karakteristik pemberani dan bertanggungjawab yang ditunjukkan dalam kegiatan usaha. Watak utama keberanian dan rasa tanggungjawab ini menjadi penting dimiliki oleh seorang wirausaha karena kegiatan berwirausaha bukanlah suatu perkara yang mudah untuk dilakukan, namun memiliki banyak tantangan dan membutuhkan keberanian dalam berjuang agar keinginan dan cita-cita dapat dicapai. Seorang wirausaha adalah pribadi yang memiliki kompleksitas dengan keunggulan sifat dalam berusaha, memiliki ide dalam memanfaatkan dan mengembangkan sumber daya yang ada melalui gagasan yang kreatif yang mengandung unsur inovatif dengan penuh rasa tanggungjawab untuk mencapai visi (cita-citanya) tidak hanya mensejahterakan diri sendiri tetapi juga lingkungan dan masyarakatnya. Secara epistemologi, kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha atau suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pada prinsipnya kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu proses, aktivitas dan sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Wirausaha dan kegiatannya dalam kewirausahaan mampu menggeliatkan perekonomian suatu negara, meningkatkan memakmuran sebagai dampak dari diciptakannya lapangan pekerjaan baru yang memberikan pendapatan pada negara, penghasilan bagi pelaku wirausaha serta karyawannya. Pada saat ini kecenderungan pelaku kegiatan wirausaha adalah kaum muda yang memiliki kemampuan dalam mengakses teknologi khususnya Teknologi Informasi dan Komunikasi

(ICT). Ketertarikan kaum muda dalam berbisnis juga dipengaruhi oleh perkembangan ICT dan adanya fasilitas dalam mengakses informasi dan kemudahan berkomunikasi dengan media ICT. Wirausaha internet adalah mereka mengeksplorasi bisnis, menciptakan bisnis, membuat keputusan bisnis, bertransaksi atau beroperasi dalam bisnisnya dengan menggunakan fasilitas internet. Wirausaha internet hiperkompetitif dalam menghadapi persaingan bisnis sehingga selalu menumbuhkembangkan jiwa inovatif, dengan gagasan dan ide kreatif, serta melaksanakan strategi-strategi usaha yang kompetitif dalam mencapai tujuan, visi dan misi bisnisnya dengan menggunakan internet sebagai fasilitas di era ekonomi internet.

D. SOAL LATIHAN

Setelah mempelajari materi pada BAB I, diharapkan anda telah memiliki pengetahuan tentang konsep dasar kewirausahaan dan bagaimana aplikasinya dalam persiapan masa depan anda sebagai seorang wirausaha abad 21. Untuk memantapkan pengetahuan tersebut jawablah soal latihan berikut ini:

1. Berdasarkan materi yang telah dikemukakan, jelaskan definisi wirausaha dan Kewirausahaan? Kemukakan perbedaan antarwirausaha, pengusaha dan pedagang?
2. Kemukakan alasan tentang pernyataan bahwa “wirausaha adalah penyelamat bisnis Negara”, berikan kaitan dengan kondisi pada masa krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998?
3. Kecenderungan kegiatan wirausaha di Indonesia terus meningkat, apakah yang menjadi penyebab fenomena peningkatan jumlah wirausaha di tanah air? Menurut pendapat Anda, apakah peluang berwirausaha di Indonesia dapat memberikan peluang bagi Anda untuk berwirausaha?
4. Jelaskan beberapa profesi yang menjadi peluang dalam bisnis melalui pemanfaatan media internet, kemukakan upaya yang dapat dilakukan dalam menjadi seorang profesional dalam merebut peluang bisnis abad 21!

5. Peluang bisnis apa yang dapat anda lakukan dimasa yang akan datang, kemukakan dengan upaya profesional yang akan anda lakukan terkait dengan programstudi dan keilmuan yang anda pelajadi di kampus UPI YPTK Padang!

BAB II

KARAKTER WIRAUSAHA

A. PENDAHULUAN

Karakteristik berhubungan dengan watak, perilaku, tabiat dan sikap seseorang dalam menjalani hidupnya. Karakteristik dalam kajian ilmu kewirausahaan dikaitkan dengan ciri-ciri perilaku yang dimiliki seseorang dalam proses berwirausaha. Mempelajari BAB II akan memberikan pengetahuan mengenai karakter dari seorang wirausaha yang dapat menunjang kesuksesannya. Materi ini terkait dengan materi sebelumnya mengenai konsep dasar wirausaha yang menyatakan bahwa pada dasarnya kewirausahaan memiliki kekhususan terhadap perilaku sukses yang ditunjukkan melalui proses berwirausaha terutama pada ciri tanggungjawab dalam mengambil resiko dan nilai inovasi serta kreativitas.



Gambar 2: Keteladanan Karakter Unggul Wirausaha dari Pimpinan UPI “YPTK” Padang

Kajian pada BAB II ini lebih memfokuskan kepada karakteristik yang tidak hanya tanggungjawab namun terdapat banyak perilaku lainnya yang mencirikan karakteristik seorang wirausaha. Dengan mengetahui karakteristik wirausaha diharapkan pembaca dapat memunculkan keinginan untuk menanamkan perilaku tersebut dalam kehidupan sehari-hari agar sukses dalam memula dan menjalankan serta mengembangkan proses wirausaha dalam diri.

Salah satu upaya dalam pembentukan karakteristik wirausaha adalah melalui pelaksanaan **pendidikan kewirausahaan**. Proses pendidikan yang tidak lepas dari suatu proses pembelajaran untuk menciptakan kondisi perubahan perilaku dari peserta didik. Oleh karena itu melalui kajian ini juga dikemukakan materi mengenai pendidikan kewirausahaan sebagai suatu disiplin ilmu yang bertujuan untuk membentuk karakteristik wirausaha sukses.

BAB II ini akan membahas mengenai topic-topik; essensi dari karakteristik wirausaha, karakteristik utama yang harus dimiliki seorang wirausaha, faktor-faktor yang membentuk karakter wirausaha, bagaimana pendidikan kewirausahaan dapat membentuk karakter berwirausaha, dan karakteristik khusus untuk wirausaha internet.

Indikator keberhasilan setelah mempelajari materi ini adalah adanya kemampuan:

1. Menjelaskan apa perbedaan makna dari karakter dan karakteristik wirausaha
2. Mengidentifikasi karakter wirausaha yang mencirikan sikap wirausaha abad milenial
3. Mengidentifikasi pola pengasuhan yang dapat memunculkan karakter unggul seorang wirausaha
4. Mengidentifikasi rasionalisasi (alasan-alasan) Kewirausahaan menjadi suatu disiplin ilmu

B. URAIAN MATERI

1. Karakter Wirausaha

Definisi karakter secara etimologi adalah "*character*" dalam bahasa Latin berarti *instrument of marking*, dalam bahasa Prancis disebut "*charessein*" berarti *to engrave* atau mengukir, dan istilah "watak" dalam bahasa Indonesia berarti sifat pembawaan yang mempengaruhi tingkah laku; budi pekerti; tabiat; perangai. Secara Terminologi karakter adalah sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang menjadi ciri khas seseorang atau sekelompok orang. Definisi karakter menurut "*English Dictionary*" bermakna suatu kualitas yang dimiliki oleh seseorang yang membedakan dirinya dengan orang lain. Jika seseorang memiliki karakter khusus berarti seseorang itu memiliki kualitas yang khusus dalam dirinya.

Sedangkan karakteristik didefinisikan sebagai ciri atau perwatakan dari sesuatu yang muncul secara teratur sehingga tingkah laku menjadi lebih konsisten dan mudah di perhatikan. Dapat diartikan pula bahwa Karakteristik merupakan ciri yang secara alamiah melekat pada diri seseorang. Dengan demikian karakteristik dari seorang Wirausaha adalah ciri yang melekat dan menjadi penanda dari diri seorang apakah dia seorang wirausaha atau bukan.

Banyak kajian yang mengemukakan mengenai karakteristik seorang wirausaha. Pandangan para ahli muncul sesuai dengan nilai-nilai yang mencirikan sikap dan perilaku yang muncul dari seorang yang patut dinyatakan sebagai seorang wirausaha. Karakteristik wirausaha yang mencari ciri tersebut dikemukakan oleh para ahli dalam beberapa buku-buku kewirausahaan yang populer dan penelitian-penelitian sebagai berikut:

- a. Suryana (2010:1) mengemukakan bahwa kewirausahaan ditandai dengan adanya kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Dengan demikian karakteristik seorang wirausaha adalah

kemampuan untuk menghadirkan ide kreatif dan inovatif dalam memanfaatkan sumber daya.

- b. Kuratko (2003) mengatakan ada 17 karakteristik yang melekat pada diri *entrepreneur* yaitu: (1) komitmen, (2) dorongan kuat untuk berprestasi, (3) berorientasi pada kesempatan dan tujuan, (4) inisiatif dan tanggung jawab, (5) pengambilan keputusan, (6) mencari umpan balik, (7) *internal focus control*, (8) toleransi terhadap ambiguitas, (9) pengambilan resiko yang terkalkulasi, (10) integritas dan reliabilitas, (11) toleransi terhadap kegagalan, (12) energi tingkat tinggi, (13) kreatif dan inovatif, (14) visi, (15) independen, (16) percaya diri dan optimis, (17) membangun tim.
- c. Prawirokusumo (2010:12) menulis lima belas karakteristik adalah: (1) *creative*, (2) *open mind* (terbuka), (3) *patience* (sabar), (4) *corage* (keberanian), (5) *coopetate*, (6) *understand ofleverage* (menghargai bantuan), (7) *honesty & integrity* (jujur, integritas tinggi), (8) *personalvision* (mempunyai visi), (9) *ability to organize resources* (dapat mengelola sumberdaya), (10) *intuition* (intuisi), (11) *believe in idieas-motivation* (mempunyai ide dan motivasi), (12) *action orientation* (orientasi kerja), (13) *risk taking* (berani mengambil resiko), (14) *independence* (mandiri), (15) *individualism* (percaya diri). Kewirausahaan sangat dipengaruhi oleh bakat seseorang yang diperolehnya sejak lahir, bakat tersebut dapat dikembangkan melalui berbagai macam pengalaman dalam bidang kegiatan individu. Tetapi metode penerapannya dapat dipelajari dan ditiru setiap orang walaupun hasilnya sulit dapat diramalkan.
- d. Tambunan (2014) menyebutkan bahwa kewirausahaan harus memiliki karakter berikut: (1) kesediaan untuk melayani, (2) reputasi yang baik. (3) berpikir positif, (4) dedikasi, (5) kemampuan beradaptasi, (6) sikap belajar dengan berpikiran terbuka, (7) kemampuan manajerial yang efektif, termasuk mentoring yang efektif, coaching, konseling, memfasilitasi dan jaringan.

- e. Christopher (2014) menyatakan hal yang harus diperhatikan seorang wirausaha jika ingin sukses dalam persaingan adalah Pertama, memiliki pengetahuan dalam nilai ekonomi, terutama dibandingkan dengan sifat yang lebih bersifat informasi. Kedua, pengetahuan ditandai dengan *asimetri across economic agen*; pengetahuan yang sama dapat ditugaskan atau memiliki nilai yang diharapkan dengan *economic agents* yang berbeda. Ketiga, pengetahuan sering membutuhkan komunikasi tatap muka, meningkatkan transaction costs.
- f. Biksea (2014) Kepercayaan diri dan motivasi tindakan, fleksibilitas, berpikir kritis dan mandiri, dan independen untuk belajar sepanjang hidup.
- g. Huarng (2014) menyatakan bahwa karakteristik seseorang yang berwirausaha memiliki pola pikir global dan internasionalisasi, inovasi, dan kinerja, motivasi dan bisnis untuk bertahan hidup, mengorganisasi layanan kinerja Inovasi dan keberlanjutan perusahaan seseorang akan berhasil dalam berwirausaha jika memiliki reputasi yang baik dalam jaringan *online* dengan Kreativitas gayakognitif, konflik-penanganan, dan kreatif kesuksesan karir pengusaha. Vesper (1990) 10% dari bisnis bertahan hidup setelah tiga tahun beroperasi. Memang, kinerja usaha mikro (khususnya di pedesaan) sering sangat berkorelasi dengan beberapa karakteristik kewirausahaan, proses manajerial, dan sistem pendukung yang efektif.
- h. Peter Drucker (1985), mengklaim bahwa inovasi adalah alat utama kewirausahaan. Dia mengacu pada inovasi sebagai pencarian sistematis untuk perubahan sebagai peluang pasar baru dan produk baru.

Berbagai penelitian telah menganalisis ciri-ciri tertentu dari kepribadian sebagai karakteristik pengusaha. Beberapa kajian penelitian yang dapat mengidentifikasi karakteristik Kewirausahaan adalah sebagai berikut:

- a. Hastuti, dkk (2015) menyatakan 10 karakteristik utama Wirausaha Minang yang menjalankan bisnis Restoran Padang yang menjadi rahasia sukses dalam melakukan bisnis dalam perantauan yakni: Kepercayaan diri, kerja keras, perhitungan yang cermat/ekonomis, kemerdekaan, keuletan, kontribusi untuk keluarga, konsistensi, kecerdikan, keluwesan, dan berani menghadap tantangan bisnis. Dalam penelitian ini Hastuti, dkk menyatakan bahwa karakteristik dipengaruhi oleh etnik dan budaya darimana seorang berasal. Kesuksesan seorang wirausaha minang dalam mengembangkan dan mempertahankan bisnis restoran Padang yang dilakoni banyak dinominasi oleh karakteristik asal daerah yang umumnya dimiliki masyarakat suku Minangkabau dari Sumatera Barat.
- b. Studi yang dilakukan oleh Entrialgo, dkk. (2000) menyimpulkan bahwa melakukan tindakan yang terkontrol (berada dalam kendali), kebutuhan untuk berprestasi dan toleransi untuk pilihan yang rangkap dianggap sebagai penentu kecenderungan kewirausahaan.
- c. Stewartet, dkk (1998) menyatakan hasil penelitiannya bahwa wirausaha memiliki ciri kebutuhan untuk berprestasi yang kuat dan kemampuan pengambilan kecenderungan resiko yang tinggi. Inovasi telah digunakan sebagai penentu untuk membedakan "*entrepreneur*" dari "manajer perusahaan" dan pemilik usaha kecil yang ditelitinya.
- d. Penelitian Eva (2015) merangkum enam karakteristik kepribadian yang digunakan untuk profil siswa dalam mendefinisikan kewirausahaan. Yaitu kebutuhan prestasi, *locus of control*, pengambilan risiko berimbang, toleransi untuk dua pilihan, inovasi dan kepercayaan diri. Karakteristik dipilih karena sering dikutip dalam studi yang berbeda di literatur kewirausahaan.

- e. Hansemark, (1998) menyimpulkan bahwa Inovasi memiliki definisi yang komprehensif termasuk untuk menciptakan produk baru atau baru kualitas, untuk menciptakan metode baru produksi, untuk masuk ke pasar baru, untuk membuat yang baru sumber pasokan atau untuk membuat organisasi baru atau struktur dalam bisnis.
- f. Sukses inovasi menuntut tindakan kehendak, yaitu, menuntut seorang pemimpin dan itu harus dilakukan melalui. Inovasi disarankan sebagai perilaku yang ciri kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan (Entrialgo et al.(2000).
- g. Cromie, (2000) dan Rauch, (2000) menyatakan bahwa inovasi diambil sebagai ciri utama dalam mendefinisikan profil kewirausahaan.
- h. Kebutuhan untuk berprestasi Kebutuhan teori prestasi McClelland (1961) adalah salah satu teori yang paling diterapkan dalam kewirausahaan.
- i. Littunen, 2000, Utsch dan Rauch, (2000) menyatakan bahwa individu yang memiliki kebutuhan yang kuat untuk memecahkan masalah sendiri, mencapai target yang ditetapkan dan berusaha untuk mencapai target tersebut melalui usaha mereka sendiri, menunjukkan kinerja yang lebih tinggi dalam tugas-tugas yang menantang dan inovatif dalam rasa mencari cara-cara baru dan lebih baik untuk meningkatkan kinerja mereka.
- j. *Locus of control (LoC)* adalah kepribadian variabel yang terkait dengan harapan umum dari seseorang apakah ia akan dapat mengendalikan peristiwa dalam kehidupan (Leone dan Burns, 2000).
- k. Entrialgo, dkk (2000), Thomas dan Mueller, (2000) menyatakan bahwa LoC mengacu pada kecenderungan individu untuk menunjukkan pengambilan risiko atau penghindaran risiko ketika dihadapkan dengan situasi berisiko. Kewirausahaan historis terkait dengan pengambilan risiko. Dalam salah satu contoh paling awal, Chantilon (1755), menunjukkan dalam karyanya, bahwa faktor

utama dalam membedakan pengusaha dari pekerja yang dipekerjakan adalah ketidakpastian dan risiko yang diambil.

- I. Dewi (2016) dalam kajian review mengenai Karakteristik Kewirausahaan menyatakan beberapa karakteristik utama seorang Wirausaha sukses adalah (1) Memiliki inovasi, inovasi merupakan alat utama dalam berwirausaha, wirausaha tidak bisa menjalankan dan mempertahankan usahanya tanpa adanya inovasi. (2) Reputasi yang baik, hal ini merupakan nilai lebih yang patut dipertimbangkan oleh setiap orang terutama bagi yang ingin berwirausaha, seseorang yang memiliki reputasi yang baik berkemungkinan besar mendapatkan prioritas lebih maju karena lebih dipercaya, (3) Memiliki kebutuhan untuk berprestasi, hal ini mendatangkan harapan dan dorongan akan keberhasilan yang membuat seseorang memaksa dirinya untuk mendapatkan kesuksesan. (4) Mampu mengontrol peristiwa hidupnya dengan mengambil resiko yang berimbang. Tidak ada suatu keputusanpun bagi seorang wirausaha yang tidak menimbulkan resiko, semakin besar modal yang diinvestasikan akan semakin besar resiko yang diambil, (5) Mampu melihat dan menilai peluang bisnis (*sense of business*) (6) Mampu membangun dan memanfaatkan sumber daya kerja untuk mencapai cita-cita dan tujuan, (7) Bertanggungjawab, menyukai tantangan, berani, gigih dan memiliki semangat juang untuk mempertahankan usaha.

Kajian teoritis tentang karakteristik wirausaha yang dikemukakan di atas menyatakan bahwa banyak karakteristik unggul yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang dapat menjadi ciri dari seorang wirausaha yang sukses. Untuk memulai berusaha, mempertahankan maupun mengembangkan usahanya, karakteristik tersebut memberikan pengaruh terhadap perilaku yang muncul dari sikap yang ditunjukkan oleh seorang wirausaha.

2. Karakteristik Khusus Wirausaha Milenial

Muharika dan Sitti dalam buku ajar alternatif Wirausaha Internet (2019) menjelaskan karakter wirausaha internet yang dengan kekhususannya menjalankan usaha melalui media internet. Keberadaan karakter ini adalah untuk mengukuhkan kekuatan yang ada didalam diri seorang wirausaha internet agar dapat sukses bertahan dalam persaingan yang semakin ketat. Berikut beberapa karakter yang harus dimiliki wirausaha internet:

- *Passion* yang kuat pada produk yang dijualnya

Passion adalah kegandrungan, kesukaan atau kegairahan yang menimbulkan semangat, rasa tidak pernah bosan pada suatu objek. *Passion* sering juga disebut dengan minat. Karakter memiliki *passion* yang kuat untuk melaksanakan bisnis melalalui internet membuat seorang wirausaha rela mengorbankan waktu, tenaga dan biaya dengan tanpa keluhan. Dengan memiliki *passion* maka motivasi untuk melaksanakan usaha akan lebih tinggi, tidak menghitung untung rugi, hanya untuk memuaskan hasrat terlibat dengan hal yang disenangi.

- Memahami keinginan orang lain (Empati).

Wirausaha internet harus memiliki karakter empati, hal ini bertujuan agar apa yang dibutuhkan, keinginan dan perilaku apa yang diharapkan orang lain untuk diberikan, dapat dilakukan oleh wirausaha internet. Setiap orang suka dilayani dengan baik, dengan cepat dan tidak memiliki keraguan. Maka empati ini dapat membuat sukses seorang wirausaha internet, karena kecendrungan untuk mengabaikan orang lain akan rendah dan mewujudkan keinginan pelanggan dengan pelayanan prima akan terwujud. Hal ini terkait dengan kekhawatiran yang dapat dirasakan pelanggan atas jaraak

antara penjual dan pembeli yang melakukan transaksi melalui dunia maya.

- Kemampuan meyakinkan orang lain dengan Komunikasi.

Iklan produk yang menarik tidak cukup menjamin seseorang memutuskan untuk berbelanja. Maka komunikasi yang terjalin antara wirausaha dan konsumen akan mampu mewujudkan transaksi. Kemampuan meyakinkan ini tidak lepas dari pengetahuan yang dimiliki tentang produk yang dijual.

- Kejujuran.

Konsep sifat kejujuran adalah perilaku utama dari setiap manusia terutama para pebisnis. Perilaku jujur adalah point penting untuk seorang wirausaha sukses. Begitu mudah untuk seorang pelanggan memutuskan untuk memberikan skor reputasi yang buruk pada wirausaha karena menemukan kebohongan, janji yang tidak ditepati, spesifikasi produk yang diterima konsumen tidak sesuai dengan visualisasi didalam iklan melalui internet.

- Inovatif.

Gagasan yang muncul harus diwujudkan dalam ide dan perilaku inovatif. Keunikan dan keberbedaan memberikan informasi dan produk memudahkan wirausaha internet mendapatkan peluang. Dengan kata kunci unik dan spesifik pada situs dari lapak perniagaan yang dimiliki maka kemungkinan kunjungan akan lebih meningkat.

- Visioner.

Memiliki pemikiran dan keinginan serta cara pandang yang matang untuk karir wirausaha yang dilakukannya melalui internet. Hal ini

akan memunculkan perilaku kreatif dan tidak cepat puas dengan keadaan.

- Fokus.

Memiliki komitmen untuk fokus meskipun wirausaha internet tidak terikat waktu dan jadwal bekerja, namun mendisiplinkan diri untuk fokus pada bisnis yang dikerjakan harus dilakukan.

Selain dari karakter-karakter yang baru saja dikemukakan, wirausaha internet juga memiliki keharusan memperdalam dan memiliki karakter wirausaha yang umumnya harus dimiliki seorang wirausaha. Untuk sukses dalam karir wirausaha maka seorang wirausaha internet dapat menerapkan, berusaha memahami, mempelajari dan mengembangkan diri dalam memiliki karir wirausaha melalui peningkatan kualitas faktor-faktor yang mempengaruhi munculnya karakter.

3. Faktor-faktor Pembentukan Karakter Wirausaha

Seorang wirausaha yang sukses harus memiliki karakter wirausaha seperti yang telah dikemukakan dalam kajian sebelumnya. Karakter tersebut tentu saja tidak terbentuk begitu saja, namun ada pendidikan atau pengaruh dari lingkungan yang mengantarkan seorang wirausaha memiliki karakter khusus yang menunjang kesuksesannya dalam berwirausaha. Interaksi dengan lingkungan adalah faktor yang berperan penting dalam pembentukan karakter.

Meski pada dasarnya karakter terkait dengan watak, perilaku, tabiat seseorang, namun lingkungan adalah pendorong atau pembentuk dari karakter seseorang, termasuk pembentuk karakter wirausaha. Karakter wirausaha yang baik akan membentuk kearah positif dalam perkembangan usaha.

Kajian pembentuk kepribadian atau karakter seseorang sering dikaitkan dengan tiga lingkungan pembelajaran yakni keluarga, sekolah dan masyarakat. Lingkungan pertama dan utama sebagai pembentuk karakter wirausaha adalah keluarga. Keluarga merupakan tempat paling awal dalam pembentukan karakter wirausaha. Teladan yang ditunjukkan orangtua dalam keseharian membentuk perilaku pada diri seseorang.

Pola asuh anak menentukan keberhasilan pendidikan karakter anak dalam berwirausaha. Pola interaksi dengan anak dalam keseharian adalah pondasi dalam membuat anak mengenal perilaku berwirausaha. Penanaman nilai-nilai berwirausaha dari orangtua dapat diwujudkan dengan melatih kemandirian anak dalam memenuhi kebutuhannya dengan usaha. Pola asuh yang tidak membiasakan anak menerima segala kebutuhan mutlak dari pemberian orangtua adalah salah satu upaya yang tepat untuk pembentukan karakter wirausaha.

Orangtua memiliki pola asuh yang berbeda-beda. Pembentukan karakter anak untuk dapat menjadi seseorang yang berwatak kreatif ditentukan oleh bagaimana orangtua mengarahkan pola asuh yang tepat pada anak. Pribadi kreatif yang ada didalam diri seseorang sangat menentukan bagaimana mereka dapat memecahkan masalah, mencari peluang usaha dan mencari solusi dari setiap hambatan dari usaha. Pribadi tangguh dari seseorang yang berwirausaha dibentuk oleh lingkungannya terutama pola asuh orangtua semenjak dini.

Pembentukan karakteristik berwirausaha yang diantaranya ditentukan oleh faktor lingkungan dari Wirausaha yakni lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat, Hikmatul (2004) menyatakan mengenai psikologi wirausaha yang menyatakan bahwa dalam pembentukan karakteristik wirausaha terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi yakni:

- a. Lingkungan keluarga dan masa kecil. Beberapa penelitian yang berusaha mengungkap mengenai pengaruh lingkungan keluarga

terhadap pembentukan semangat berwirausaha. Selanjutnya pengaruh pekerjaan orang tua terhadap pertumbuhan semangat kewirausahaan ternyata memiliki pengaruh yang signifikan.

- b. Pendidikan. Faktor pendidikan juga tak kalah memainkan penting dalam penumbuhan semangat kewirausahaan. Pendidikan tidak hanya mempengaruhi seseorang untuk melanjutkan usahanya namun juga membantu dalam mengatasi masalah dalam menjalankan usahanya.
- c. Nilai-nilai Personal. Nilai personal akan membedakan seorang wirausaha dengan pengusaha lain terutama dalam menjalin hubungan dengan pelanggan, supplier, dan pihak-pihak lain, serta cara dalam mengatur organisasinya.
- d. Pengalaman Kerja. Pengalaman kerja tidak sekedar menjadi salah satu hal yang menyebabkan seseorang untuk menjadi seorang entrepreneur. Pengalaman ketidakpuasan dalam bekerja juga turut menjadi salah satu pendorong dalam mengembangkan usaha baru.



Gambar 3. Pendidikan Sebagai Upaya Pembentukan Karakter Wirausaha

Keberadaan faktor-faktor tersebut mempengaruhi pembentukan karakteristik wirausaha seseorang. Memilih untuk menjadi seorang wirausaha memang belum banyak tumbuh menjadi pilihan dikalangan

masyarakat Indonesia, terutama pada generasi muda. Untuk itu membangun karakteristik kewirausahaan harus terus menerus dilakukan oleh siapapun yang peduli terhadap masa depan dirinya, keluarga dan masyarakat.

4. Karakter Wirausaha dalam Prinsip Dasar UPI “YPTK” Padang

Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang adalah kampus yang terkenal dengan pembentukan budaya akademik yang unik berlandaskan pada pembentukan karakter unggul yang menjadi pedoman aktivitas proses belajar mengajar. Pelaksanaan pembelajaran yang dilakukan pada kampus kita ini telah berhasil membentuk karakter mahasiswa semenjak orientasi mahasiswa baru, dalam proses pembelajaran hingga pada akhir masa menyelesaikan pendidikan. Pengalaman membuktikan bahwa pembentukan karakter unggul dari civitas akademika UPI “YPTK” Padang ini telah mencari ciri dan keunggulan dari lulusan dan mahasiswa yang pernah mengikuti pendidikan di UPI “YPTK” Padang.

Tertanamnya nilai-nilai karakter unggul di kampus UPI “YPTK” didasari dari visi universitas yaitu “Menjadi Universitas yang unggul dan kompetitif dalam menghasilkan Sumber Daya Manusia yang berkarakter didasari kecerdasan intelektual, emosional dan spiritual pada tahun 2024”. Dengan adanya dasar karakter yang tertuang dalam 12 prinsip dasar yang menjadi pedoman bersikap dan berperilaku didalam diri mahasiswa menjadi satu keunggulan yang patut kita syukuri bersama. Tidak dapat dipungkiri bahwa, dengan adanya penanaman 12 prinsip dasar ini, pengendalian diri civitas akademika UPI “YPTK” menjadi lebih kuat. 12 prinsip dasar tersebut adalah:

- 1) Menyayangi sesama
- 2) Berlaku jujur
- 3) Bertanggungjawab

- 4) Menegakkan disiplin
- 5) Berlaku adil
- 6) Berkolaborasi dan bersatu
- 7) Meningkatkan kreatifitas
- 8) Belajar dan berilmu
- 9) Mencegak kemungkar
- 10) Menjaga kedamaian
- 11) Mensyukuri nikmat
- 12) Berlaku sabar

Mencermati 12 prinsip dasar yang dikemukakan tersebut, banyak nilai-nilai karakter wirausaha yang tergambar didalamnya. Kejujuran sebagai karakter kunci seorang wirausaha yang harus dimiliki dan menjadi pertimbangan utama dalam mencari relasi untuk berkolaborasi dalam aktivitas wirausaha. Kreativitas, menjadi sumber inovasi yang merupakan nilai lebih dalam menyikapi persaingan. Kolaborasi dan bersatu adalah bagian literasi *humanity*, merupakan suatu kemampuan yang diharapkan dalam keunggulan bersaing abad 21. Disiplin, adalah kata kunci agar sukses dalam melaksanakan aktivitas wirausaha karena tanpa disiplin tidak akan ada keberhasilan yang terbentuk dari seorang wirausaha sukses. Bertanggungjawab, serta seluruh karakter lain dalam 12 prinsip dasar ini jika benar-benar diterapkan akan membentuk keberhasilan dalam menanamkan karakter wirausaha unggul dan sukses. Oleh karena itu diharapkan mahasiswa UPI YPTK dapat mengimplementasikan karakter yang ada dalam 12 prinsip dasar ini dengan sebaik-baiknya agar lebih mudah dalam mencapai kesuksesan dalam kegiatan wirausaha.

5. Pendidikan Kewirausahaan sebagai Pembentukan Karakter Wirausaha

Perkembangan pendidikan Kewirausahaan dimulai sejak awal abad 20, kewirausahaan sudah diperkenalkan di beberapa negara, seperti

Belanda dengan istilah “*ondernemer*”, dan Jerman dengan istilah “*unternehmer*”. Di negara-negara tersebut, kewirausahaan memiliki tugas yang sangat banyak antara lain adalah:

1. Tugas dalam mengambil keputusan yang menyangkut kepemimpinan teknis, kepemimpinan organisatoris dan komersial,
2. Penyediaan modal
3. Penerimaan dan penanganan tenaga kerja
4. Pembelian
5. Penjualan
6. Pemasangan iklan dan sebagainya.

Pada tahun 1950-an, pendidikan kewirausahaan mulai dirintis di beberapa negara seperti di Eropa, Amerika dan Canada. Sejak tahun 1970-an banyak universitas /perguruan tinggi yang mengajarkan “*entrepreneurship*” atau “*small business management*” atau “*new venture management*”. Tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan Kewirausahaan, yang saat itu di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja.

Sejalan dengan tuntutan perubahan yang cepat pada paradigma pertumbuhan yang wajar dan perubahan ke arah globalisasi yang menuntut adanya keunggulan, pemerataan, dan persaingan, maka dewasa ini terjadi perubahan paradigma pendidikan. Pendidikan kewirausahaan telah diajarkan sebagai suatu disiplin ilmu tersendiri yang independen yang berisikan teori, konsep, dan metode ilmiah yang lengkap mengenai kegiatan berwirausaha.

Perkembangan Pendidikan Kewirausahaan ini muncul seiring dengan adanya persepsi bahwa kemampuan dalam berwirausaha dapat dipelajari. Sebelum adanya Pendidikan Kewirausahaan, Kewirausahaan dianggap hanya dapat diperoleh melalui pengalaman langsung

dilapangan ataupun merupakan bakat yang dibawa sejak lahir. Sehingga asumsi menyatakan bahwa Kewirausahaan tidak dapat dipelajari dan diajarkan.

Jika seseorang lahir dari keturunan atau memiliki orangtua yang berwirausaha maka berkemungkinan besar mereka akan memiliki kemampuan dalam berwirausaha. Atau, pengalamanlah yang dapat menjadikan seseorang mampu melakukan kegiatan berwirausaha. Pandangan negatifisme dalam pendidikan kewirausahaan ini menyebabkan sebelum abad 20 pendidikan kewirausahaan tidak populer. Namun seiring dengan perkembangan persepsi mengenai pengetahuan yang dapat dikonstruksikan maka lahirlah pendidikan kewirausahaan di lingkungan pendidikan. Karena kewirausahaan bukan tidak dapat dipelajari dan diajarkan namun pembekalan ilmu kewirausahaan akan dapat menumbuhkan niat dan kemampuan dalam melakukan kegiatan Kewirausahaan.

Kewirausahaan kemudian menjadi sebuah disiplin ilmu yang dapat dipelajari dan diajarkan. Terdapat beberapa alasan Kewirausahaan menjadi sebuah disiplin ilmu yaitu:

- a. Kewirausahaan berisi bidang pengetahuan yang utuh dan nyata yang memiliki teori, konsep dan metode ilmiah yang lengkap. Sehingga dapat dipelajari dan dikembangkan menjadi sebuah disiplin ilmu
- b. Kewirausahaan memiliki konsep permulaan dan perkembangan usaha
- c. Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang memiliki objek tersendiri yaitu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
- d. Kewirausahaan sebagai sarana menciptakan pemerataan usaha dan pendapatan dan kesejahteraan rakyat yang adil dan makmur.

Di Indonesia perkembangan Kewirausahaan menjadi sebuah disiplin ilmu diwujudkan dengan menjadikan Kewirausahaan menjadi mata pelajaran wajib di Sekolah Menengah serta menjadi sebuah Mata Kuliah Wajib di Perguruan Tinggi. Bermula dari terjadinya krisis ekonomi yang memperburuk kondisi ekonomi bangsa Indonesia tahun 1998. Meskipun krisis ini menghantam hampir seluruh Negara-negara di dunia, namun pengalaman menunjukkan bahwa Negara-negara yang memiliki kalkulasi Wirausaha yang tinggi lebih cepat bangkit dari persoalan krisis ekonomi yang dihadapi.

Hal ini menjadi dorongan dari pemerintah Indonesia untuk menjadikan Pendidikan Kewirausahaan sebagai langkah yang menjadi solusi untuk krisis ekonomi. Dengan memulakan pendidikan dan pengetahuan Kewirausahaan ditingkat sekolah dan Perguruan Tinggi dipandang menjadi solusi untuk persoalan ekonomi Negara Indonesia agar cepat pulih dari keterpurukan ekonomi, sesuai dengan konsep pikir bahwa Wirausaha merupakan penyelamat ekonomi Negara.

Hingga saat ini pemerintah memberikan perhatian yang besar terhadap Pendidikan Kewirausahaan. Pelatihan Kewirausahaan secara Non Formal maupun Pendidikan Kewirausahaan secara formal tidak lepas dari perhatian pemerintah, melalui pendanaan untuk pemula Wirausaha ditingkat sekolah maupun perguruan tinggi serta hibah-hibah bagi para peneliti setiap tahun ditawarkan bagi para pelaku wirausaha dan para pendidik bidang kewirausahaan. Hanya saja informasi untuk peluang pendanaan usaha ini sering tidak mendapat perhatian bagi pelaku wirausaha itu sendiri. Oleh karena itu kerjasama yang baik dan solid perlu digadang oleh semua pihak agar hal-hal yang menghambat kesuksesan program Kewirausahaan dapat diatasi di Indonesia.

Tujuan utama dari setiap proses pendidikan adalah adanya perubahan perilaku dari peserta didik. Munculnya niat untuk berwirausaha adalah salah satu tujuan, mahasiswa yang semula tidak memiliki niat

berwirausaha menjadi memiliki keinginan untuk berperilaku wirausaha dalam kehidupan sehari-hari dan mewujudkannya dalam membuka peluang usaha untuk dirinya atau untuk diri orang lain.

Keberhasilan yang dicapai dari proses pendidikan kewirausahaan adalah adanya perubahan kemampuan mahasiswa dari aspek pengetahuan (kognitif), adanya perubahan perilaku, sikap, dan watak (afektif) yang diwujudkan dengan munculnya karakteristik berwirausaha dari mahasiswa. Kemudian perubahan perilaku yang ditunjukkan dari kemampuan dalam melaksanakan proses kewirausahaan (psikomotor).

Pendidikan Kewirausahaan sebenarnya memiliki peran aktif dalam membentuk karakter berwirausaha. Oleh karena itu perkembangan pendidikan wirausaha pada Negara-negara maju yang dalam sejarahnya telah melaksanakan pendidikan Wirausaha semenjak abad ke 17 sangat menentukan penerapannya dalam perilaku berwirausaha pada masyarakatnya. Namun, meski baru dilaksanakan di awal tahun 2000, upaya Indonesia dalam melaksanakan pendidikan Kewirausahaan patut disyukuri, dengan harapan bahwa terdapat orientasi pendidikan Kewirausahaan yang lebih terintegrasi dengan kehidupan nyata dari peserta didik, tidak hanya sebatas kajian teoritis saja.

C. RANGKUMAN

Karakteristik berarti ciri atau perwatakan dari sesuatu yang muncul secara teratur sehingga tingkah laku menjadi lebih konsisten dan mudah diperhatikan. Karakteristik dari seorang Wirausaha adalah ciri yang melekat dan menjadi penanda dari diri seorang apakah dia seorang wirausaha atau bukan. Banyak karakteristik unggul yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang dapat menjadi ciri dari seorang wirausaha yang sukses. Untuk memulai berusaha, mempertahankan maupun mengembangkan usahanya, karakteristik tersebut memberikan pengaruh terhadap perilaku yang muncul dari sikap yang ditunjukkan oleh seorang wirausaha. Pembentukan karakteristik berwirausaha yang diantaranya ditentukan oleh

faktor lingkungan dari Wirausaha yakni lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat. Keberadaan faktor-faktor tersebut mempengaruhi pembentukan karakteristik wirausaha seseorang. Pendidikan Kewirausahaan merupakan salah satu faktor penting yang membentuk karakteristik wirausaha. Tujuan utama dari setiap proses pendidikan adalah adanya perubahan perilaku dari peserta didik. Keberhasilan yang dicapai dari proses pendidikan kewirausahaan adalah adanya perubahan kemampuan mahasiswa dari aspek pengetahuan (kognitif), adanya perubahan perilaku, sikap, dan watak (afektif) yang diwujudkan dengan munculnya karakteristik berwirausaha dari mahasiswa. Kemudian perubahan perilaku yang ditunjukkan dari kemampuan dalam melaksanakan proses kewirausahaan (psikomotor). Pembentukan karakter unggul wirausaha berdasarkan 12 prinsip dasar UPI YPTK Padang diantaranya adalah karakter kejujuran sebagai karakter kunci seorang wirausaha, kreativitas yang menjadi sumber inovasi dan ciri suatu nilai lebih dalam menyikapi persaingan, kolaborasi dan bersatu dalam bagian literasi humaniity menjadi kemampuan yang diharapkan dalam keunggulan bersaing abad 21, disiplin kerja dalam melaksanakan aktivitas wirausaha karna tanpa disiplin tidak akan ada keberhasilan yang terbentuk dari seorang wirausaha sukses, bertanggungjawab, serta seluruh karakter lain dalam 12 prinsip dasar ini jika benar-benar diterapkan akan membentuk keberhasilan dalam menanamkan karakter wirausaha unggul dan sukses.

D. SOAL LATIHAN

Anda telah mengikuti materi pada BAB II mengenai karakter wirausaha, untuk mengukur penguasaan pada materi yang telah dipejari, jawablah pertanyaan pada soal latihan berikut ini:

1. Jelaskanlah pengertian dari karakteristik wirausaha yang menjadi ciri dari seorang yang melakukan proses Kewirausahaan!
2. Jelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi karakteristik wirausaha dalam diri seseorang!

3. Kemukakan dengan contoh bagaimana keluarga dapat membentuk karakter bertanggungjawab yang dibutuhkan dalam berwirausaha!
4. Jelaskan peran pendidikan Kewirausahaan dalam pembentukan karakter kewirausahaan dan Kemukakan pandanganmu tentang upaya yang dapat dilakukan melalui pendidikan untuk membentuk karakter wirausaha dimasa yang akan datang!
5. Jelaskan 12 prinsip dasar UPI YPTK dalam pembentukan karakter wirausaha bagi mahasiswa UPI YPTK Padang!

E. KUIS

Kerjakanlah Kuis berikut ini untuk mengukur bagaimana karakter wirausaha yang anda miliki. Yang harus anda lakukan adalah:

1. Isilah kuesioner yang telah disediakan
2. Lakukan penilaian secara mandiri dengan mengikuti petunjuk yang telah diberikan

Kenalilah karakter wirausaha yang ada didalam diri anda, kemudian isilah lembar kuesiioner dengan mencocokkan pilihan jawaban sesuai dengan karakter anda masing-masing.

No.	Pernyataan	SL	SR	KD	JR	TP
1.	Saya memiliki kemampuan untuk berfikir tentang hal-hal yang baru					
2.	Saya berkomitmen didalam mengerjakan sesuatu					
3.	Saya bertanggungjawab dalam menyelesaikan suatu tugas/persoalan					
4.	Saya tidak suka bergantung pada pertolongan orang lain					
5.	Saya mengerjakan sesuatu dengan mandiri					
6.	Saya memikirkan sesuatu untuk dapat dikembangkan sehingga memiliki nilai manfaat					
7.	Saya bersedia menanggung resiko					
8.	Saya mempertimbangkan faktor kegagalan dalam memutuskan sesuatu					
9.	Saya ingin berprestasi lebih tinggi dari orang lain					
10.	Saya menghadapi sendiri persoalan-persoalan hidup saya					
11.	Saya menatap masa depan dengan optimis					
12.	Saya mencari peluang yang lebih baik					
13.	Saya memiliki jiwa kepemimpinan					
14.	Saya memiliki kemampuan dalam memanajamen kelompok					
15.	Saya percaya diri dalam melakukan sesuatu					

Ket: SL= Selalu (5) SR= Sering (4) KD= Kadang-kadang (3) JR= Jarang (2) TP= Tidak Pernah (1)

Analisis:

Lakukan penjumlahan skor yang anda peroleh. Lakukan penghitungan persentase dengan rumus $\text{Persentase (\%)} = \text{Skor} / 75 \times 100$

Interpretasi % dalam karakter Wirausaha:

- 100% - 90% = Sangat Kuat
- 89% - 80% = Kuat,
- 79% - 65% = Cukup/Sedang
- 64% - 55% = Lemah
- 54% - 0% = Sangat Lemah

Berdasarkan hasil analisis terhadap Karakter wirausaha yang anda miliki lakukanlah pendekatan terhadap diri sendiri untuk meningkatkan tingkat/level karakter wirausaha didalam diri anda. Karakter wirausaha dapat berubah sesuai dengan upaya pribadi yang ada lakukan dalam mengasah karakter wirausaha.

BAB III

PENGEMBANGAN POTENSI DIRI, MINAT DAN BAKAT UNTUK BERWIRAUSAHA

A. PENDAHULUAN

Langkah tepat dalam memulai sebuah usaha adalah mengenal dengan baik usaha apa yang akan dijalankan. Sebagai seorang mahasiswa yang akan memulai kegiatan wirausaha, mengenal bakat dan potensi diri adalah hal yang penting. Keutamaan dalam mengenal bakat dan potensi diri adalah untuk menetapkan hati pada pilihan atau bidang yang sekiranya dapat membawa kenyamanan dan kesukaan dalam menjalankan bisnisnya. Potensi, Minat dan Bakat dimiliki oleh setiap orang dengan bentuk yang berbeda-beda. Keberbedaan ini merupakan bentuk dimensi kemanusiaan dari segi keunikan yang merupakan anugrah Sang Pencipta. Namun banyak orang yang tidak memahami apa potensi, bakat dan minat dirinya sendiri. Hal ini muncul karena sulitnya mengidentifikasi minat, bakat dan potensi, sehingga tak jarang sampai usia produktifpun seseorang tidak mengenal potensi, minat dan bakatnya.

Kaitan karir vokasional, Potensi, Minat dan Bakat merupakan hal utama yang harus digali dan dikembangkan. Hal ini akan menjadi sumber kekuatan seseorang untuk mengembangkan karirnya dimasa depan. Mereka yang dididik sesuai dengan potensi dan bakatnya akan menunjukkan keberhasilan yang lebih tinggi dan lebih mudah diarahkan dalam suatu pekerjaan. Filsafat ilmu pendidikan dengan aliran konvergensinya menyatakan bahwa setiap anak yang dididik dan dikembangkan kemampuannya sesuai dengan bawaan semenjak lahir akan berhasil dalam

pekerjaan dan perkembangan karirnya. Kemudian dukungan perkembangan teknologi melalui media internet mendukung mahasiswa dengan mudah mendapatkan informasi tentang hal-hal yang menjadi minatnya. Informasi dapat meningkatkan minat dan dapat menjadi indikasi pengukur minat. Seseorang yang memiliki minat yang tinggi pada suatu hal lebih cenderung mencari informasi serupa dalam intensitas yang tinggi.

Bagian ini penting memberikan pengetahuan pada pembaca tentang bagaimana menjadi pelaku kegiatan wirausaha dapat memiliki karir sukses dalam berwirausaha, mampu menentukan bidang usaha yang dijalannya sesuai dengan potensi, bakat dan minat seseorang. Hal ini bertujuan agar lebih mudah bagi mereka untuk mewujudkan keberhasilan usaha. Karena seseorang yang diarahkan pada hal yang mereka sukai akan lebih besar kecenderungan keinginan mengambil resiko, bertanggungjawab dan memunculkan kreatifitas dalam aktivitas usahanya.



Gambar 4: Kegiatan Pengembangan Potensi Diri Mahasiswa
UPI "YPTK" Padang

Pengetahuan yang dapat diperoleh dari kajian BAB ini adalah; potensi diri dan kaitannya dengan karir berwirausaha, fungsi minat sebagai modal dasar berwirausaha, pembinaan bakat sebagai kekuatan dalam berwirausaha, memahami bagaimana melaksanakan bisnis berbasis potensi diri, minat,

dan bakat, sukses dalam bisnis berbasis potensi diri, minat, dan bakat, cara menemukan minat pada suatu bidang usaha, minat, bakat sebagai kekuatan membangun bisnis berbasis teknologi di abad 21.

Indikator keberhasilan pembelajaran pada BAB III ini adalah bahwa mahasiswa memiliki kemampuan untuk:

1. Menjelaskan tentang pengertian potensi diri
2. Menjelaskan hubungan antara potensi diri dengan karir berwirausaha
3. Menjelaskan fungsi minat sebagai modal dasar berwirausaha bagi mahasiswa
4. Menjelaskan tentang pembinaan bakat sebagai kekuatan dalam berwirausaha
5. Mengidentifikasi cara merencanakan bisnis berbasis potensi diri, minat, dan bakat
6. Mengidentifikasi cara sukses dalam menjalankan bisnis berbasis potensi diri, minat, dan bakat
7. Menemukan minat pada pribadi pada suatu usaha
8. Mengidentifikasi cara dalam membangun bisnis berbasis teknologi di abad 21 berbasiskan potensi diri.

B. URAIAN MATERI

1. Kaitan Potensi Diri dengan Karir Berwirausaha

Menurut Kamus Alwi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2007) potensi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan. Kartasapoetra, (1987) menyatakan pengertian Potensi adalah sesuatu hal yang dapat di jadikan sebagai bahan atau sumber yang akan dikelola baik melalui usaha yang dilakukan manusia maupun yang dilakukan melalui tenaga mesin dimana dalam pengerjaannya potensi dapat juga diartikan sebagai sumber daya yang ada di sekitar kita.

Berdasarkan kajian di atas Potensi berarti kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan, kekuatan, kesanggupan dan daya. Berpotensi artinya memiliki potensi. Memiliki kesanggupan, daya, kemampuan untuk lebih berkembang. Setiap orang memiliki potensi, dan tentu berbeda setiap apa yang dimiliki antara satu orang dengan orang lain.

Seseorang yang berpotensi memiliki kesanggupan dan sumber daya dalam melakukan sesuatu kegiatan akan memiliki kekuatan, daya upaya untuk memulai, menjalankan dan mengupayakan keberhasilan usahanya. Potensi yang ada didalam diri seseorang jika diperdayakan untuk berwirausaha akan menghasilkan suatu keunggulan yang besar, sebagai dampak dari sumber daya yang dimiliki untuk dikembangkan.

Potensi adalah kadar kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mencapai hasil yang maksimal. Potensi merupakan salah satu sumber kekuatan untuk melaksanakan kegiatan Wirausaha. Seperti seseorang yang berpotensi untuk maju dalam suatu usaha akan diperlihatkan melalui kondisi berdasarkan kemampuannya dalam mengelola hal-hal yang terkait dengan kegiatan wirausaha. Potensi yang ada didalam diri seseorang akan memunculkan kekuatan untuk melaksanakan kegiatan berwirausaha.

Penggalan potensi diri pada dasarnya merupakan langkah awal dalam berwirausaha. Pemberdayaan potensi diri menempatkan seseorang pada posisi yang tepat. Pemberdayaan potensi diri harus dilaksanakan seutuhnya dengan berkesinambungan antara pengembangan kemampuan diri sendiri dan kebutuhan sosial dalam bermasyarakat secara berkeseimbangan. Kebiasaan-kebiasan yang bersifat positif untuk mengembangkan potensi wirausaha adalah strategi efektif untuk mewujudkan kemampuan wirausaha berbasiskan potensi diri sendiri. Oleh karena itu jika seseorang telah menyadari apapun potensi yang

ada didalam dirinya maka pengembangan kebiasaan dalam berlaku positif dan mengarahkan potensi tersebut adalah penting.

Misalnya, seseorang yang telah menyadari bahwa dia memiliki potensi diri pada bidang Komunikasi akan senantiasa mengasah kemampuannya untuk mahir dalam berkomunikasi dan kemudian mengarahkan kemampuannya berkomunikasi untuk berwirausaha semisal mendirikan sebuah usaha *Event Organizer* dengan mengandalkan kemampuannya dalam berkomunikasi untuk melakukan lobi dengan rekan kerja dan klien. Memiliki kemampuan dalam memimpin usaha dengan mengarahkan sumber daya usaha yang dimilikinya melalui koordinasi dan komunikasi yang baik dengan anggota usaha.

Contoh lainnya adalah seseorang yang memiliki potensi dan bakat dalam bidang memainkan alat musik tertentu. Dalam kaitan wirausaha, yang bersangkutan dapat membuat inovasi dengan alat musik yang dimaksudkan atau membuka unit usaha yang berkaitan dengan penggunaan alat musik tersebut seperti les piano, les gitar atau menjual dan memodifikasi alat-alat musik tertentu, maupun membuat buku bacaan tentang bermusik dan menggunakan suatu alat musik.

2. Minat sebagai Modal Dasar Berwirausaha

Alwi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2007) menyatakan bahwa Minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, ataupun keinginan. Slameto, (2012) menyatakan minat adalah satu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang memengaruhi. Minat yang besar terhadap suatu hal merupakan modal yang besar untuk mencapai tujuan. Bila seseorang memiliki ketertarikan terhadap bidang tertentu maka hal tersebut akan mempengaruhi dan membentuk diri serta kesadarannya. Artinya, melalui

kesadaran seseorang cenderung mempunyai keinginan yang lebih besar untuk hadir dan berhubungan dengan keinginan untuk melakukan usaha.

Minat dalam kaitan dengan Kewirausahaan berarti bahwa seberapa besar seseorang merasa suka dan tertarik kepada suatu rangsangan untuk melakukan kegiatan berwirausaha. Minat menjadi pendorong yang kuat bagi seorang Wirausaha untuk melakukan kegiatan usaha yang menjadi keinginannya. Minat menjadi faktor yang dapat mengarahkan potensi dan bakat, keberadaan minat merupakan faktor utama dalam pengembangan bakat. Berwirausaha pada suatu bidang dengan minat yang kuat akan membuat seseorang lebih terdorong, lebih bertahan dan lebih memiliki aktivitas yang kuat dalam kegiatan yang dilakukannya.

Ritonga (2016) menyatakan bahwa Minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras dengan adanya pemusatan perhatian untuk berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut akan resiko yang akan dihadapi, senantiasa belajar dari kegagalan yang dialami serta mengembangkan usaha yang diciptakannya. Selain itu, minat berwirausaha meliputi sikap umum terhadap wirausaha kesadaran spesifik untuk menyukai wirausaha, wirausaha mempunyai arti atau penting bagi individu.

Minat dapat dinilai dari kecenderungan hati yang menetap untuk menyukai, memilkirkan dan mencari mengenai hal-hal yang terkait dengan sesuatu hal yang menjadi fokus minat. Seseorang yang berminat pada ilmu pengetahuan seperti ilmu Kuliner (tata boga), ilmu *Fashion* dan Model, atau ilmu yang terkait dengan Teknologi Informasi dan Komputer (ICT), akan menunjukkan kecenderungan hati terhadap hal-hal tersebut.

Upaya yang dapat dilakukan yang menjadi indikator seseorang berminat pada suatu hal diantaranya adalah suka mencari informasi tentang fokus

keterarikannya, dan seseorang akan lebih cepat menanggapi informasi tentang hal tersebut. Memiliki rasa keingintauan dapat diwujudkan dengan perilaku:

- a. Rasa suka mencari tau melalui media-media seperti internet, buku dan majalah.
- b. Adanya dorongan untuk mencoba hal-hal yang terkait dengan subjek yang diminati dan jika gagal dalam mencoba maka keinginan untuk mengulangi kembali menjadi semakin tinggi.
- c. Munculnya rasa optimis. Kegagalan bukanlah penghalang bagi seseorang yang benar-benar berminat, namun semakin memicu rasa keingintauan dan dorongan untuk lebih berprestasi setelah mencoba kembali.

Lebih spesifik perilaku yang ditunjukkan seseorang yang berminat dalam melakukan suatu kegiatan dalam berwirausaha akan menunjukkan sikap:

- a. Menunjukkan kecenderungan minat pada suatu hal dengan ketangguhan menghadapi tantangan dalam berwirausaha.
- b. Rasa tidak takut jika gagal yang memunculkan perilaku berhati-hati dalam berusaha dengan pertimbangan penuh saat menentukan resiko yang berimbang.
- c. Lebih senang bereksperimen pada hal-hal yang diinginkan untuk mencapai suatu inovasi baru yang dapat menjadi suatu keunggulan baginya.
- d. Merasa tertantang dalam mencapai kesuksesan saat melaksanakan kegiatan wirausaha.

Mengarahkan seseorang dalam berwirausaha sebaiknya kaitkan dengan subjek bidang usaha yang diminatinya. Seperti seseorang yang memiliki minat pada bidang Tata Boga diarahkan pada usaha kuliner seperti membuka kafetaria, membuka usaha catering dan sebagainya. Sedangkan seseorang yang berminat pada bidang kecantikan, fashion dan Mode sebaiknya membuka usaha dibidang yang terkait seperti

membuka Salon Kecantikan, membuka *boutique* ataupun menjadi seorang design yang menjual jasa mendesign model busana.

Demikian pula bagi seseorang yang memiliki minat pada bidang ICT maka dapat membuka usaha terkait ICT seperti jual beli peralatan komputer, membuat sebuah galeri dan service alat-alat komputer, membuat jasa perancangan *webside* untuk sekolah-sekolah dan instansi serta organisasi-organisasi, atau dapat menjadi *technopreneurship* yang berwirausaha dibidang teknologi komputer.

3. Pembinaan Bakat sebagai Kekuatan dalam Berwirausaha

Menurut Alwi (2007) dalam KBBI Bakat adalah sebuah sifat dasar, kepandaian dan pembawaan yang dibawa sejak lahir. “bakat yang terpendam”, artinya bakat alami yang dibawa sejak lahir tapi tidak dikembangkan. Bakat memiliki tiga arti yaitu *achievement* (kemampuan aktual), *capacity* (Kemampuan potensial), dan *aptitude* (sifat dan kualitas). Seseorang yang berbakat pada suatu bidang memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Memiliki kondisi dengan kualitas yang memungkinkan berkembang dimasa yang akan datang
- b. Merupakan potensi bawaan sejak lahir yang jika dikembangkan dengan latihan dan pendidikan akan menjadi kekuatan dan kelebihan yang nyata bagi seseorang. Oleh karena itu bakat sudah terlihat semenjak kecil dan akan berkembang dengan asuhan dan bimbingan lingkungannya
- c. Bakat yang tidak tersalurkan dapat menjadi potensi terpendam dalam diri seseorang
- d. Bakat dapat muncul jika digali, ditemukan, dilatih dan dikembangkan
- e. Dengan memiliki bakat seseorang akan lebih mudah berhasil disatu bidang tertentu, dapat berprestasi dan menjadi pakar dibidang tersebut, namun harus ditunjang dengan minat, latihan, binaan,

pengetahuan, pengalaman, penemuan akan potensi dirinya sendiri dan dorongan dari lingkungan.

Atas dasar bakat yang dimilikinya, maka seseorang akan mampu menunjukkan kelebihan dalam bertindak dan menguasai serta memecahkan masalah dibandingkan orang lain. Seseorang yang memiliki bakat akan cepat dapat diamati karena kemampuan yang ia miliki akan berkembang dengan pesat. Kaitan bakat dengan wirausaha sangat kuat. Seseorang yang berbakat dibidang perniagaan akan menunjukkan eksistensi dalam berwirausaha. Bakat berwirausaha ditunjukkan dengan adanya *Sense of Bussiness* yang menonjol pada diri seseorang semenjak kanak-kanak.

Keadaan adanya bakat dapat menunjang kemampuan seseorang dalam berwirausaha. Anak-anak dengan bakat berniaga dapat menunjukkan beberapa indikasi sikap seperti berikut:

- a. Akan terlihat dari perilaku semenjak dini yang sudah menunjukkan kemampuan bernegosiasi dalam memecahkan sesuatu persoalan.
- b. Dapat menganalisis untung dan kerugian dari suatu persoalan
- c. Cermat memilih dan tidak mau dirugikan
- d. Memiliki kecenderungan berkreasi dan berinovasi dalam menghasilkan sesuatu yang kemudian menilai apa yang telah diciptakan dengan nilai materil.

Demikian pentingnya bakat dalam berwirausaha, sehingga pada kajian teoritis lama tentang disiplin ilmu berwirausaha menyatakan bahwa tidak akan seseorang berwirausaha jika tidak memiliki bakat berniaga. Hal ini memiliki fakta kebenaran, meski bertentangan dengan prinsip positivisme dalam pendidikan.

Hal yang dikemukakan di atas merupakan kajian dasar pentingnya memiliki bakat dalam mengembangkan kemampuan dan dapat memiliki eksistensi yang berkembang dalam berwirausaha. Namun kajian di atas

juga menguatkan bahwa bakat yang ada dalam diri seseorang perlu adanya pembinaan melalui latihan dan pengembangan pengetahuan, hal ini berarti bahwa tidak akan berkembang bakat seseorang jika hanya dibiarkan begitu saja tanpa adanya pengaruh kuat lingkungan untuk menjadikannya sebuah potensi yang berarti.

Konvergensi (penggabungan) antara bakat dengan pendidikan adalah tolok ukur keberhasilan pembentukan bakat berwirausaha.

Lingkungan berperan penting dalam mewujudkan kemampuan berdasarkan bakat seseorang. Orangtua dirumah, pendidik dilingkungan sekolah dan universitas serta peran masyarakat dilingkungan menjadi pembentuk bakat seseorang.

Hadirnya disiplin ilmu kewirausahaan sebagai sebuah ilmu yang tidak mengecilkan hati mereka yang sejak lahir dan masa kanak-kanak tidak memperlihatkan perilaku berwirausaha yang dinilai sebagai bakat. Namun konsepsi kewirausahaan merupakan sebuah kemampuan yang dapat diajarkan, dibina dan dibentuk sedemikian rupa menjadi pandangan positivisme dalam pendidikan Kewirausahaan. Hal inilah yang mendasari pemikiran bahwa Kewirausahaan menjadi suatu disiplin ilmu, maka dari itu kewirausahaan dapat ditanamkan, diajarkan didesain dan dibekalkan kepada peserta didik meskipun secara konsepsi mereka tidak memiliki bakat dalam berwirausaha.

Persoalan yang terjadi terkait dengan pengembangan bakat seseorang adalah lambatnya seseorang menyadari bakat yang ada didalam dirinya. Hal ini menjadi penghalang dalam diri seseorang untuk mengenal kemampuannya dalam berwirausaha. Bakat dalam diri seseorang harus dicari atau dieksplorasi sedemikian rupa, sehingga dapat ditemukan apa kelebihan dan keunggulan yang dapat dikembangkan dalam diri seseorang untuk menjadi sumber daya dan kekuatan dalam mempertahankan dan mengembangkan hidupnya.

Karena bakat lebih mengacu kepada kemampuan motorik, maka sebenarnya dapat dikenali dari perilaku yang ditunjukkan seorang anak. Dengan kata lain bahwa bakat dapat dilihat dan diamati oleh orang lain. Mengasah secara terus menerus bakat yang dimiliki melalui latihan akan berpengaruh pada kemampuan seseorang.

Bakat dapat dijadikan kekuatan dalam berwirausaha. Selain dari pengembangan bakat berwirausaha berdasarkan karakter dasar berwirausaha yaitu *sense of business*, bakat apapun dapat menjadi modal dalam berwirausaha. Karena dengan bakat seseorang akan lebih mudah menguasai suatu bidang, cepat tanggap, dan lebih cenderung bekerja keras.

Seseorang terkadang memerlukan bantuan orang lain untuk menganalisa bagaimana cara menemukan minat dan bakatnya. Menegal diri sendiri ataupun dengan bantuan oranglain, maupun melalui *assessment* khusus untuk minat dan bakat adalah cara terbaik dalam menentukan bakat untuk menetapkan arah karir seseorang, salah satunya karir dalam berwirausaha.

4. Bisnis Berbasis Potensi diri, Minat, dan Bakat

Sulitnya memulai bisnis bagi seorang pemula meskipun sudah memiliki niat untuk berwirausaha adalah persoalan klasik dalam kajian kewirausahaan. Seseorang yang mengembangkan minat dan bakatnya dalam jalur berwirausaha cenderung memula dengan cara yang sederhana. Berawal dari keingingan untuk menyalurkan kesukaan pada suatu bidang, mereka memiliki konsep, “jika sudah memiliki niat, maka mulailah sekarang, tanpa ragu dan lakukan dengan senang hati”. Bisnis berbasis minat, bakat, dan keterampilan merupakan bisnis dengan modal kecil. Karena, modal utama adalah kemampuan diri sendiri, sedangkan modal materil dapat berupa modal media promosi, modal pendukung kemampuan anda, dan sebagainya.

Terdapat beberapa langkah melaksanakan bisnis berbasis potensi diri, Minat, Bakat:

- a. Pahami terlebih dahulu apa yang sebenarnya menjadi potensi dari diri sendiri
- b. Setelah memahami, lakukan pengasahan pada potensi tersebut agar lebih matang dan bersifat menjadi suatu potensi besar yang dapat menjadi sumber daya dan kekuatan. Manfaatkan media yang ada untuk mengasah dan memperdalam potensi dalam usaha seperti media buku bacaan, internet.
- c. Mulai mencari cara atau media apa yang sekiranya dapat menyalurkan bakat yang ada dalam bentuk usaha.
- d. Memulai membentuk percobaan usaha. Lakukan usaha dalam skala kecil terlebih dahulu sesuai dengan bakat yang dimiliki.
- e. Mulai membentuk *image* diri sesuai dengan usaha yang dijalani. Menjadikan usaha yang dilakukan tersebut sebagai jati diri. Bawa selalu produk yang dikembangkan, promosikan secara pribadi, melalui media internet, atau sosial media maupun dalam keseharian. Bentuk pemahaman orang lain bahwa usaha yang dilakukan adalah jati diri kita. Hal ini merupakan promosi pribadi yang bernilai tinggi.

5. Sukses dalam Bisnis Berbasis Potensi diri, Minat, dan Bakat

Terdapat kunci sukses dari bisnis yang dilakukan berbasis kepada potensi diri, minat dan bakat yang dimiliki, berikut dikemukakan:

1. Selain dari memiliki potensi diri dan bakat pada suatu bidang, untuk mewujudkannya dalam bentuk usaha maka seorang pemula wirausaha harus memiliki ilmu bisnis. Kombinasi potensi diri dan ilmu bisnis adalah paduan penting untuk mengukuhkan bahwa potensi diri dapat menjadi sumber daya yang bermanfaat untuk dikembangkan dalam mendapatkan penghasilan. Karna tidak jarang

seseorang yang melakukan bisnis tanpa ilmu bisnis (terutama manajemen usaha) akan gagal pada bulan-bulan pertama usaha mereka, meskipun diyakini mereka memiliki bisnis yang telah terkait dengan potensi dirinya sendiri.

2. Fokus pada usaha yang dilakukan. Jangan lakukan tindakan setengah-setengah. Fokus adalah tidak melakukan hal lain jika tidak terkait dengan pengembangan usaha. Terdapat istilah “jangan letakkan terlalu banyak telur dalam satu keranjang”. Berarti dalam berbisnis tidak jadi masalah besar atau kecil unit usaha yang dilakukan, namun seberapa fokus seseorang wirausaha melaksanakan bisnis yang dilakukannya. Penuhi pikiran dengan segala daya upaya untuk usaha.
3. Selalu mengembangkan ide yang telah ada dengan kreatifitas. Bisnis akan bertahan jika pelanggan disuguhkan hal-hal baru dan menarik untuknya. Hal ini akan memancing ketertarikan pelanggan untuk tetap memilih produksi dari seorang wirausaha.
4. Berani mengambil resiko usaha yang berimbang. Tidak gegabah dalam menentukan pilihan usaha, jujur dalam konsep apapun yang dilakukan dalam usaha, jujur pada diri sendiri dengan mampu melakukan pengukuran pada diri sendiri terhadap potensi yang dimiliki. Jujur terhadap penerima layanan usaha.
5. Lakukan kerja keras untuk mengembangkan usaha. Potensi diri dan bakat yang ada dapat menjadi sumber kekuatan dalam usaha. Selalu mengembangkan diri sesuai dengan potensi diri yang ada dan mengaitkan dengan bisnis, jeli membaca peluang dari setiap perkembangan yang terjadi dimasyarakat
6. Memperluas jaringan melalui media sosial, atau internet (*online*) dan secara langsung (*offline*).
7. Menarik pengalaman orang-orang yang sukses dalam berwirausaha dalam bidang serupa untuk dijadikan pembelajaran.
8. Menjadikan kegagalan sebagai pembelajaran untuk lebih membentuk kematangan dalam berwirausaha. Meskipun pada

dasarnya mereka yang berwirausaha berbasis kepada bakat dan potensi diri mereka namun selalu saja kemungkinan resiko gagal tetap ada. Maka jadikan gagal sebagai pembelajaran dan tetap berdiri dalam usaha yang sama. Karena setelah menemukan kemampuan diri maka pengembangan melalui bisnis tidak akan mudah. Point pertama (ilmu bisnis) perlu dikaji ulang untuk meningkatkan kemampuan berwirausaha.

9. Tawakal dan berdoa untuk meneguhkan hati dan pikiran agar apapun yang dilakukan dapat dilaksanakan dengan lapang hati dan kebesaran jiwa menerima setiap hasil usaha.
10. Evaluasi diri, jika terjadi kegagalan maupun keberhasilan usaha. Kemukakan hal-hal yang menjadi kekuatan yang telah dilakukan dan kaji kelemahan apa yang sekiranya membuat usaha tidak atau kurang berhasil

Melaksanakan usaha berbasis kepada potensi diri, minat dan bakat juga dilakukan dengan beberapa hal seperti senantiasa melakukan pelayanan prima kepada setiap pelanggan. Karena pelanggan adalah ujung tombak promosi, keberhasilan memikat hati pelanggan adalah kunci dalam meningkatkan pemasaran usaha dan memperluas jaringan pelanggan. Selain itu berkomitmen dengan diri sendiri untuk fokus dan siap menghadapi setiap tantangan yang ada dalam menjalankan usaha.

Jika seseorang berwirausaha pada bidang yang disukainya, pada bidang dimana dia memiliki potensi dan kemampuan lebih pada hal tersebut maka sudah dipastikan akan muncul kegairahan dan semangat dalam melaksanakan usaha, serta lebih serius dan sungguh-sungguh. Munculnya ide-ide kreatif sering kali berasal dari pikiran seseorang yang benar-benar memiliki ketertarikan pada bidang tersebut. Pikiran yang terus menerus mencetuskan gagasan unik, sebagai dasar dari kesukaan pada sesuatu hal yang senantiasa terus terpikirkan.

Berbeda dengan mereka yang tidak memiliki kesukaan pada suatu bidang. Otomatis tidak ada pemikiran yang menantang untuk hal tersebut, akibatnya ide-ide tidak bermunculan, hanya menjalani apa adanya tanpa ada keinginan untuk melakukan suatu perubahan.

Demikian pula jika menghadapi tantangan, seseorang yang memiliki arah pikiran, rasa kesukaan, dorongan dan kegairahan akan senantiasa mencari peluang untuk menyelesaikan persoalannya. Tidak ada kata menyerah untuk sesuatu yang disukai, tidak ada kata selesai untuk suatu pekerjaan yang disukai, selalu ada ide lain sebagai gagasan lanjutan dari apa yang disenangi.

Terkait dengan hal di atas maka penulis menggambarkan bahwa, kesukaan pada suatu hal pada dasarnya adalah potensi untuk mengembangkan sesuatu. Munculnya keinginan untuk lebih maju pada suatu kompetensi sebagai manifestasi dari adanya potensi, bakat dan minat pada bidang tersebut. Dapat dikatakan bahwa landasan dalam melakukan suatu usaha adalah adanya potensi, kesukaan, minat, dan kecintaan pada suatu bidang.

Selanjutnya apa yang telah dikaruniakan Tuhan pada diri seseorang terkait dengan bakat dan potensi yang akhirnya menimbulkan rasa suka tersebut, jika dihubungkan dengan kegiatan wirausaha maka hal ini sangat erat kaitannya. Kepribadian pantang menyerah dan berani mengambil resiko dan bertanggungjawab adalah ciri wirausaha yang melekat pada karakter seorang wirausaha. Hal ini menjadi faktor utama dalam mengembangkan suatu ide usaha. Pemanfaatan potensi dan bakat dalam wirausaha dapat menjadi pendorong majunya aktivitas wirausaha seseorang.

6. Cara menemukan Minat pada Suatu Bidang Usaha

Jika dikaitkan dengan kemajuan teknologi informasi, maka akan lebih mudah untuk menemukan kesukaan seseorang pada suatu bidang. Beberapa cara untuk lebih mudah menemukan hal yang disukai untuk berwirausaha adalah:

- a. Menilai diri sendiri, pada bidang apa daya tarik sering muncul dari diri kita terhadap sesuatu.
- b. Jika telah menemukan, cari tau lebih dalam melalui informasi internet, atau melalui bacaan, buku, dan lainnya.
- c. Melakukan kegiatan mencoba dan melakukan dalam skala kecil, karena sering kali hal yang dilihat dan dipikirkan tidak sama dengan jika sudah melakukan sendiri hal tersebut.
- d. Setelah melakukan dengan skala kecil lanjutkan untuk mencoba tantangan yang lebih tinggi untuk kesulitan yang lebih besar pada hal yang sama.
- e. Jika gagal dalam mewujudkan keinginan pada bidang tersebut maka coba untuk memahami diri sendiri apakah masih ingin melakukan hal yang sama setelah gagal atau menyerah dan tidak ingin mengulangi.

Terdapat dua opsi jawaban untuk diri sendiri terkait dengan minat, bakat dan potensi diri atas suatu usaha:

- a. Jika gagal maka seseorang tidak ingin mengulangi kembali usaha yang sama dan akan beralih pada bidang lainnya. Ini berarti bahwa Hal tersebut bukan bakat dan keinginan seseorang untuk dikuasai, mungkin ada hal lain yang lebih sesuai dengan bakat dan keingiannya.
- b. Jika gagal maka seseorang masih ingin mengulangi kembali dengan cara yang lain namun masih dibidang yang sama. Terdapat keinginan untuk kembali mencoba dan tetap pada kajian yang sama adalah indikasi bahwa ada ketertarikan pada bidang ini. Dan jika

telah berhasil melakukan terdapat kepuasan tersendiri yang akhirnya menimbulkan rasa keingintauan yang semakin kuat dan semakin menggeliatkan semangat untuk terus mencari informasi dan meningkatkan kemampuan pada bidang tersebut.

Cara di atas dapat menjadi salah satu cara dalam mencari potensi dan minat apa yang ada didalam diri seseorang terhadap suatu bidang. Hal ini menjadi kajian pertimbangan untuk memilih usaha yang akan ditekuni. Informasi mengenai kajian tersebut dapat diperoleh melalui media internet maupun melalui pengalaman orang lain, serta bergabung dalam komunitas-komunitas pada suatu minat. Banyak informasi yang dapat dikembangkan melalui media tersebut. Kemudian dalam kaitannya dengan kegiatan wirausaha. Setelah menemukan minat yang menjadi potensi dalam berusaha, mulailah dengan mendekati informasi dan selalu memperharui pengetahuan agar lebih dapat mencetuskan ide-ide baru dalam berwirausaha.

7. Minat, Bakat sebagai Kekuatan Membangun Bisnis di Internet

Pemahaman konsep “**Berwirausaha adalah hal yang menyenangkan**” penting untuk seorang calon wirausaha. Karna berwirausaha layaknya menjadi pilihan hidup yang secara sadar akan dilaksanakan dalam waktu dan intensitas yang tinggi. Keterlibatan seseorang dengan bisnisnya tidak dapat dipisahkan sebagaimana seorang karyawan memisahkan diri dari urusan pekerjaan setelah pulang dari kantor. Namun berwirausaha merupakan sebuah karir yang melekat dalam aktivitas keseharian pelakunya.

Bisnis apapun yang dikerjakan haruslah menimbulkan rasa kebahagiaan dan kesenangan sehingga muncul suatu “**Kecanduan**” didalam diri seseorang untuk terus melaksanakan dan tidak akan berhenti sebelum mendapatkan atau berhasil memenuhi keinginan untuk keberhasilan

usaha. Ketika bisnis yang dilakukan menimbulkan kesenangan maka akan muncul energy positif untuk tetap melakukan dengan tantangan yang sekalipun berat untuk dihadapi.

Jika diperhatikan dalam berbisnis melalui internet, banyak hal yang dapat ditemui sebagai inspirasi untuk memula sebuah usaha. Internet yang saat ini telah berubah menjadi mesin uang harusnya dapat dimanfaatkan oleh segala kalangan dengan segala keunikan yang menjadi daya jual dalam berwirausaha.

Informasi adalah fokus utama yang dicari seseorang jika terkoneksi dengan internet, maka penyediaan informasi yang dibutuhkan adalah point penting dalam memula bisnis di Internet. Seorang wirausaha internet dapat menjual kemampuan dan kesukaan yang dimilikinya melalui internet hanya melalui informasi yang ditawarkan bagi pembuka layar yang terkoneksi internet.

Berikut salah satu cara yang dapat mahasiswa lakukan untuk menemukan bisnis yang disenangi dan dipasarkan melalui internet. Cara sederhana ini menjadi langkah dalam memula usaha untuk menjadi seorang Wirausaha internet.

Jawab pertanyaan berikut:

Apa yang menyenangkan bagi Anda?

Perhatikan jawaban anda dan kemudian anda dapat mengaitkan dengan beberapa contoh yang telah dilakukan mereka yang berwirausaha melalui internet.

Contoh:

Jika anda menyukai bidang Otomotif, anda akan tertarik dengan hal-hal seperti kendaraan bermotor dan mobil, onderdil serta berbagai asesoris yang berkaitan dengan otomotif.

Saran:

Anda dapat membangun sebuah bisnis sepeda motor, mobil dan sparepart serta asesoris melalui internet. Anda dirikan sebuah blog yang memberikan informasi tentang pengalaman anda selama bergelut dengan kesukaan anda, berikan informasi yang unik dan mengandung nilai edukasi bagi pembaca blog anda. Untuk unsur wirausaha, anda dapat menyertakan sesuatu yang anda jual melalui blog. Pembaca dapat menjadi calon pembeli yang potensial karena percaya dengan informasi yang anda berikan telah memberikan manfaat bagi mereka. Suatu keyakinan bahwa yang membuka blog anda hanyalah mereka yang benar-benar membutuhkan informasi terkait dengan hal yang sama dengan anda yaitu dunia otomotif. Oleh karena itu sudah pasti mereka memiliki hasrat yang sama dengan anda, maka miliki pelanggan dari mereka yang telah membaca informasi penting yang telah anda suguhkan. Lebih lanjut anda dapat berbisnis melalui blog dan mengembangkan pengetahuan yang lebih tentang berbisnis dengan blog.

Jika anda menyukai bidang olah raga, suka bidang keterampilan wanita (Tata Boga, Tata Busana, Tata Graha, Tata Kecantikan), suka bidang konsultasi psikologi pendidikan ataupun keluarga, dan bidang lainnya yang menjadi kesukaan anda. Saran: Jadilah seorang yang berbagi informasi, seseorang yang memiliki kekhususan dan keunikan yang dapat dijual untuk mereka yang membutuhkan, sebarkan informasi tanpa batas melalui internet. Intensitas informasi menjadi sesuatu kekuatan dan keunikan yang dapat anda tawarkan. Tingkatkan selalu pengetahuan,

untuk memberikan pengetahuan terbaru kepada pemburu berita. Setelah memiliki keunikan, sertakan hal yang akan dijual, pelajari cara pemasaran online yang ditawarkan internet.

Intinya adalah: Minat, Bakat atau keterampilan apapun dapat menjadi landasan keberhasilan bisnis internet, karena diyakini terdapat banyak orang yang memiliki kesukaan yang sama yang membutuhkan informasi yang sama dengan orang lain. Informasi inilah yang menjadi daya tarik dalam bisnis melalui internet dan menjadi kekuatan yang dapat menjangkau dunia tanpa batas.

C. RANGKUMAN

Seseorang yang berpotensi memiliki kesanggupan dan sumber daya dalam melakukan sesuatu kegiatan akan memiliki kekuatan, daya upaya untuk memulai, menjalankan dan mengupayakan keberhasilan usahanya. Potensi yang ada didalam diri seseorang jika diperdayakan untuk berwirausaha akan menghasilkan suatu keunggulan yang besar, sebagai dampak dari sumber daya yang dimiliki untuk dikembangkan. Minat dalam kaitan dengan Kewirausahaan berarti bahwa seberapa besar seseorang merasa suka dan tertarik kepada suatu rangsangan untuk melakukan kegiatan berwirausaha. Minat menjadi pendorong yang kuat bagi seorang Wirausaha untuk melakukan kegiatan usaha yang menjadi keinginannya. Minat menjadi faktor yang dapat mengarahkan potensi dan bakat, keberadaan minat merupakan faktor utama dalam pengembangan bakat. Berwirausaha pada suatu bidang dengan minat yang kuat akan membuat seseorang lebih terdorong, lebih bertahan dan lebih memiliki aktivitas yang kuat dalam kegiatan yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki bakat akan cepat dapat diamati karena kemampuan yang ia miliki akan berkembang dengan pesat. Kaitan bakat dengan wirausaha sangat kuat. Seseorang yang berbakat dibidang perniagaan akan menunjukkan eksistensi dalam berwirausaha. Bakat berwirausaha ditunjukkan dengan adanya *Sense of Bussiness* yang menonjol pada diri seseorang semenjak kanak-kanak. Keadaan adanya bakat dapat menunjang kemampuan seseorang dalam

berwirausaha. Anak-anak dengan bakat berniaga akan terlihat dari perilaku semenjak dini yang sudah menunjukkan kemampuan bernegosiasi dalam memecahkan sesuatu persoalan. Dapat menganalisis untung dan kerugian dari suatu persoalan, cermat memilih dan tidak mau dirugikan serta memiliki kecenderungan berkreasi dan berinovasi dalam menghasilkan sesuatu yang kemudian menilai apa yang telah diciptakan dengan nilai materil. Bisnis apapun yang dikerjakan haruslah menimbulkan rasa kebahagiaan dan kesenangan sehingga muncul suatu “Kecanduan” didalam diri seseorang untuk terus melaksanakan dan tidak akan berhenti sebelum mendapatkan atau berhasil memenuhi keinginan untuk keberhasilan usaha. Minat, Bakat atau keterampilan apapun dapat menjadi landasan keberhasilan bisnis internet, karena diyakini terdapat banyak orang yang memiliki kesukaan yang sama yang membutuhkan informasi yang sama dengan orang lain. Informasi inilah yang menjadi daya tarik dalam bisnis melalui internet dan menjadi kekuatan yang dapat menjangkau dunia tanpa batas

D. SOAL LATIHAN

Setelah mengikuti pembelajaran dan materi di BAB III, jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

1. Jelaskan bagaimana potensi diri yang ada pada seseorang dapat menjadi kekuatan dalam melaksanakan kegiatan wirausaha!
2. Jelaskanlah kaitan minat dengan pilihan bidang dalam berwirausaha!
3. Kemukakan makna dari bakat dan ciri-ciri seseorang berbakat pada suatu bidang?
4. Apa permasalahan yang muncul jika seseorang tidak mampu menemukan bakatnya. Kaitkan dengan kemampuan berwirausaha!
5. Jelaskan langkah-langkah melaksanakan bisnis berbasis potensi diri, minat dan bakat!
6. Bisnis apapun yang dikerjakan haruslah menimbulkan rasa kebahagiaan dan kesenangan sehingga muncul suatu “Kecanduan” didalam diri seseorang, Jelaskan hal tersebut sesuai pandangan anda!

7. Bagaimana internet dapat meningkatkan minat seseorang pada suatu bidang usaha!

BAB IV

KEUNTUNGAN DAN KERUGIAN BERWIRAUSAHA

A. PENDAHULUAN

Mempelajari ilmu Kewirausahaan akan lebih menarik jika seseorang dapat mengetahui manfaat dari kegiatan berwirausaha. Manfaat atau keuntungan yang dapat diperoleh dari kegiatan berwirausaha menjadi pembahasan penting untuk meningkatkan motivasi mahasiswa dalam berwirausaha. Demikian pula sebaliknya kerugian apa yang dapat ditanggung seseorang yang melakukan kegiatan wirausaha patut pula dibahas untuk memberikan pengetahuan kepada mahasiswa tentang hal-hal yang menjadi ancaman dari kegiatan berwirausaha. Hal ini sebagai antisipasi agar dapat menanggulangi kerugian dalam berwirausaha. BAB IV ini juga membahas tentang bagaimana keuntungan dan kerugian dari menjadi seorang wirausaha berbasis teknologi internet dalam menjalankan usahanya.

Seperti yang diketahui bahwa karakteristik dari wirausaha salah satunya adalah berani mengambil resiko yang berimbang, hal ini memiliki keterkaitan khusus dengan kajian kerugian berwirausaha. Dengan memainkan peran yang tepat dalam berwirausaha terutama ketelitian dalam memilih resiko yang dapat diambil akan membuat seseorang dapat menentukan sikap yang telah dalam membuat keputusan untuk berwirausaha.

Kajian dalam BAB IV ini untuk memberikan pemahaman pada topik-topik; Keuntungan melakukan kegiatan kewirausahaan, Keuntungan melakukan

kegiatan kewirausahaan menggunakan teknologi internet, Kerugian dalam melaksanakan kegiatan kewirausahaan, Kerugian dalam melaksanakan kegiatan kewirausahaan melalui teknologi internet, Penyebab kegagalan dalam berwirausaha dan kegagalan wirausaha menggunakan teknologi internet, Saran-saran yang dianjurkan untuk dapat sukses dalam kegiatan berwirausaha dan saran bagi kesuksesan wirausaha menggunakan teknologi internet.



Gambar 5: Kegiatan Wirausaha Mahasiswa UPI “YPTK” Padang

Indikator keberhasilan pembelajaran pada BAB IV ini adalah dengan adanya kemampuan mahasiswa pada:

1. Mengidentifikasi keuntungan melakukan kegiatan kewirausahaan
2. Mengidentifikasi keuntungan melakukan kegiatan kewirausahaan menggunakan teknologi internet
3. Mengidentifikasi kerugian dalam melaksanakan kegiatan kewirausahaan
4. Mengidentifikasi kerugian dalam melaksanakan kegiatan kewirausahaan melalui teknologi internet
5. Mengevaluasi penyebab kegagalan dalam berwirausaha

6. Mengevaluasi penyebab kegagalan wirausaha menggunakan teknologi internet
7. Memberikan pemikiran kritis tentang saran-saran yang dianjurkan untuk dapat sukses dalam kegiatan berwirausaha
8. Memberikan pemikiran kritis tentang saran bagi kesuksesan wirausaha menggunakan teknologi internet

B. URAIAN MATERI

1. Keuntungan Berwirausaha

Terdapat banyak keuntungan yang dapat diraih dari kegiatan Berwirausaha. Telah dikemukakan pada bagian konsep dasar Kewirausahaan bahwa seorang wirausaha dapat berperan sebagai penyelamat bisnis negara atau menjadi orang yang dapat memberikan peluang pekerjaan kepada orang lain. Hal ini merupakan salah satu keuntungan dalam melakukan kegiatan kewirausahaan. Jika dikaitkan dengan kajian mengenai potensi diri dan bakat serta minat seseorang maka keuntungan dalam berwirausaha adalah sebagai sarana dalam mengaktualisasikan kemampuan diri untuk mendapatkan kepuasan dan rasa penghargaan kepada diri sendiri tanpa tekanan dari orang lain dalam melakukan suatu pekerjaan.

Beberapa ahli mengemukakan keuntungan dari melakukan kegiatan wirausaha. Berikut kajian mengenai keuntungan dalam berwirausaha dikemukakan oleh Longenecker, dkk (2001), adalah sebagai berikut:

- a. Imbalan berupa laba. Bebas dari batasan gaji standar untuk pekerjaan distandardisasikan. Wirausaha mengharap hasil yang tidak hanya mengganti kerugian waktu dan uang yang mereka investasikan, tapi juga memberikan imbalan yang pantas bagi risiko dan inisiatif yang mereka ambil dalam mengoperasikan bisnis

mereka sendiri. Tidaklah mengejutkan imbalan berupa laba adalah motivasi yang lebih kuat dari wirausaha tertentu.

- b. Imbalan berupa kebebasan. Bebas dari pengawasan dan aturan birokrasi organisasi, Kebebasan untuk menjalankan secara bebas perusahaannya merupakan imbalan lain dari seorang wirausaha. Kenyataannya banyak wirausaha tidak mengutamakan fleksibilitas di satu sisi saja. Akan tetapi, wirausaha pada umumnya menghargai kebebasan yang ada dalam karir kewirausahaan. Mereka dapat mengerjakan urusan mereka dengan cara sendiri.
- c. Imbalan berupa kebebasan menjalani hidup. Bebas dari rutinitas, kebosana dan pekerjaan yang tidak menantang. Wirausaha sering kali menyatakan kepuasan yang mereka dapatkan dalam menjalankan bisnisnya sendiri. Kenikmatan yang mereka dapatkan mungkin berasal dari kebebasan mereka, tapi pada kenikmatan tersebut merefleksikan pemenuhan kerja pribadi pemilik pada barang dan jasa perusahaan.

Sedangkan Ditjen Dikti (2013) mnyatakan bahwa keuntungan yang dapat diperoleh jika seseorang melaksanakan kegiatan Wirausaha adalah:

- a. Otonomi. Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat seseorang menjadi “bos” yang memiliki kehendak terhadap kontrol dibisnisnya. Perspektif seorang wirausaha adalah mencari sebuah kebebasan.
- b. Tatangan awal dan perasaan memiliki motif berprestasi. Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha
- c. Kontrol Finansial (pengawasan keuangan). Bebas dalam mengelola keuangan dan merasa kekayaan sebagai miliki sendiri
- d. Memiliki legitimasi moral yang kuat untuk mewujudkan kesejahteraan dan menciptakan kesempatan kerja.

Selain dari dua kajian di atas penulis mengemukakan beberapa keuntungan dalam membuka usaha sendiri sebaga wirausaha:

- a. Dapat menjadi seorang pemimpin dan bukan menjadi bawahan yang dipimpin. Layaknya sebagai seorang pemimpin, maka keunggulan utama yang dapat dirasakan adalah tidak ada yang dapat mengatur dan memerintah wirausaha untuk melakukan sesuatu. Bagi pribadi-pribadi yang memiliki karakter tidak mudah diatur oleh orang lain dan suka menjadi pemimpin maka wirausaha adalah pilihan karir yang tepat untuk dilakukan.
- b. Dapat mewujudkan ide-ide dan gagasan. Ide dan gagasan adalah ciri dari seseorang yang memiliki watak kreatif. Kemampuan dalam mencetuskan ide yang inovatif adalah keunggulan seorang wirausaha. Ide yang dikemukakan menjadi dasar dalam melakukan sesuatu pekerjaan. Wirausaha tidak harus membicarakan dan meminta pendapat orang lain dalam mengembangkan idenya, jika tidak dirasa perlu. Mereka dapat merealisasikan ide tanpa harus tertekan oleh atasan jika idenya tidak diterima.
- c. Dapat berkreasi mengembangkan ide yang dimiliki. Kreatifitas dapat muncul karena adanya kebebasan dalam melakukan suatu tindakan. Seorang wirausaha dapat melaksanakan kegiatannya dengan kreasi dan kebebasan. Aturan yang dbuat adalah untuk kebebasannya sendiri dalam berwirausaha.
- d. Pendapatan yang tidak terbatas dan pendapatan yang teratur sesuai perkembangan usaha. Adanya potensi akan pendapatan yang tidak dibatasi oleh orang lain. Jika usaha yang dilakukan berjalan dengan baik maka keuntungan adalah milik Wirausaha. Keuntungan usaha adalah manifestasi dari kerjakeras yang telah dilakukan. Ini adalah daya tarik utama dalam berwirausaha.
- e. Kemandirian. Wirausaha adalah orang-orang yang memiliki karakter mandiri. Mampu berdiri sendiri tanpa mengharapkan bantuan orang lain. Seorang wirausaha tidak perlu meminta belas kasihan orang lain untuk menyalurkan ide dan keinginannya dalam berwirausaha. Jika

mereka meminta bantuan kepada orang lain maka kebebasan dalam menyalurkan ide dan gagasan akan dibatasi oleh pemberi bantuan, pola berfikir ingin kebebasan inilah yang membentuk perilaku mandiri.

- f. Dapat mengendalikan lingkungan kerja yang dimilikinya. Wirausaha memiliki hak untuk memutuskan sesuatu terkait dengan usahanya. Lingkungan usaha berada dibawah kendali pewirausaha, bukan dibawah kendali orang lain.
- g. Berwenang memberi perintah. Layaknya seorang pimpinan maka wirausaha memiliki kebebasan dalam memberikan perintah. Kewenangan untuk dilayani sesuai dengan keinginan dan kebutuhan dalam usaha.
- h. Dapat merancang masa depan sendiri. Impian dan rancangan masa depan seorang wirausaha dibangun atas keinginan dari si Wirausaha sendiri. Impian harapan dan cita-cita yang diinginkan menjadi dorongan dalam melaksanakan usaha. Wirausaha dapat lebih produktif dengan menyandarkan impian sebagai dorongan untuk berwirausaha. Maju atau tidaknya usaha, kerbembang atau tetap pada usaha yang sama, segalanya tergantung dari keinginan dan rancangan masa depan si wirausaha sendiri.

Terdapat banyak keuntungan dalam melakukan kegiatan Wirausaha, seseorang yang memiliki intuisi dalam berbisnis dapat mengembangkan ide bisnis yang dimilikinya dengan leluasa tanpa harus ada tekanan dari pihak lain atau atasan. Kebebasan dalam mengatur perencanaan usaha, mengemukakan ide-ide dan gagasan tanpa harus ada intimidasi dari pihak lain dipandang sebagai keuntungan utama menjadi seorang wirausaha.

Otonomi dalam pengelolaan usaha memang menjadi keuntungan dalam kegiatan wirausaha, namun hal tersebut membutuhkan kemampuan dan penguasaan dalam memilih, mengidentifikasi dan menganalisis setiap peluang, ide dan gagasan yang muncul. Kepiawaian dalam melakukan

pengamatan terhadap resiko secara berimbang adalah faktor utama keberhasilan dalam mengatasi kebebasan dalam mengembangkan usaha dari wirausaha.

Kontrol manajemen keuangan merupakan suatu yang menjadi daya tarik keunggulan dalam berwirausaha. Hal ini menjadi satu kegairahan yang menjadi tantangan dan motivasi yang lebih kuat dalam berusaha. Tidak dapat dipungkiri mengatur keuangan merupakan hal yang tidak mudah bagi sebuah usaha. Piawai dalam mengatur keuangan usaha adalah hal yang patut diperhatikan oleh seorang wirausaha.

Memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha patut di lakukan. Jangan mencampur adukan keuangan pribadi dengan usaha. Manajemen keuangan harus dilaksanakan dengan teliti, untuk mengatasi munculnya permasalahan dibidang finansial. Ketegasan dalam mengambil pertimbangan untuk pengeluaran yang tidak penting dan tidak mendesak dalam usaha menjadi ujung tombak keberhasilan usaha.

Manajemen keuangan sebuah usaha patut memiliki seorang tenaga administrasi yang mengelola permasalahan keuangan. Lakukan penatalaksanaan manajemen keuangan dengan benar dengan bantuan tenaga professional bidang akuntansi dan manajemen keuangan. Hal ini berlaku untuk usaha besar maupun kecil. Untuk usaha kecil yang tidak dapat mempekerjakan tenaga profesional bidang keuangan dapat memiliki sendiri catatan keuangan yang telah tersusun dan dapat dibeli langsung dengan metode penyusunan laporan keuangan sederhana.

2. Keuntungan Wirausaha Internet

Menjadi seorang wirausaha internet pada dasarnya memiliki keuntungan dan kerugian yang hampir sama dengan wirausaha konvensional yang tidak berbisnis melalui internet. Namun terdapat beberapa keuntungan utama yang dirasakan jika menjadi seorang yang berwirausaha melalui internet. Seperti yang dikemukakan pada bagian sebelumnya wirausaha internet banyak dilirik karena tujuan

meminimalisir biaya operasional usaha, dapat lebih banyak menjangkau konsumen yang tidak tersentuh oleh pasar secara offline dan banyak keuntungan lain yang dapat dirasakan oleh wirausaha.

Menurut Sanjaya dan Sanjaya (2009:32) keuntungan yang dapat diperoleh jika menjalankan bisnis melalui internet adalah:

- a. Menunjukkan nilai profesional sebagai seorang pengusaha
- b. Perusahaan atau bisnis yang dilakuka dapat beroperasi 24 jam dalam sehari
- c. Biaya awal investasi dan waktu yang minimal
- d. Merupakan alternative yang sangat murah untuk dapat menjangkau dan berhubungan dengan para prospek yang tidak dapat dijangkau dengan metode konvensional
- e. Berbagai kemungkinan tak terbatas baik bagi bisnis yng dilakukan wirausaha secara parsial maupun secara simultan (keseluruhan). Dapat mengotomatisasi penjualan, berupa order dan proses pembayaran, pengelolaan stok, konsumen dan technical support.
- f. Memiliki media pendukung yang yang komunikatif, cepat dan efektif
- g. Menghemat biaya operasional kantor dan transportasi
- h. Bebas untuk bereksperimen, merupakan cara yang cepat dan mudah untuk mengganti penawaran dan pengujian penjualan. Tidak perlu mencetak ribuan brosur dan mengirimkan kepada calon prospek (konsumen)
- i. Dapat bebas dalam melakukan aktivitas lainnya, karena usaha dapat berjalan secara online sehingga wirausaha dapat melakukan aktivitas lainnya
- j. Menghindari prasangka yang kurang baik jika menawarkan barang dengan tatap muka. Karena reaksi dari perilaku konsumen yang tidak dapat dilihat langsung.

Krisianto (2014:139) mengemukakan keuntungan dari kegiatan bisnis melalui internet yang dapat dirasakan oleh seorang wirausaha internet adalah :

- a. Tidak membutuhkan lokasi fisik
- b. Modal Usaha yang relative kecil
- c. Tidak perlu ditunggu
- d. Bisa dilakukan oleh siapa saja

Serfiani dkk (2013:19) mengemukakan keuntungan-keuntungan dari melaksanakan bisnis online, yang dapat dirasakan oleh para wirausaha internet yaitu:

- a. Bisnis *online* atau *e commerce* dapat memperluas pasar sampai ke tingkat internasional dengan modal kecil karena melalui internet para pengusaha dapat mudah, cepat dan murah bisa mendapatkan lebih banyak konsumen
- b. Bisnis *online* atau *e commerce* memungkinkan perusahaan menurunkan jumlah stok atau persediaan barang sehingga dapat menurunkan biaya pengadaan barang
- c. Bisnis *online* atau *e commerce* dapat meningkatkan efisiensi perusahaan dengan meningkatkan tingkat produktifitas pegawai bagian penjualan dan administrasi
- d. Bisnis *online* atau *e commerce* dapat menekan biaya komunikasi karena biaya penggunaan internet jauh lebih murah
- e. Bisnis *online* atau *e commerce* dapat meningkatkan citra penjualan dengan semakin membaiknya pelayanan konsumen, ditemukannya mitra bisnis baru, proses kerja yang lebih sederhana dan bertambah cepatnya akses berbagai informasi
- f. Lebih murah, lebih mudah, dan tidak perlu perizinan berbelit-belit seperti halnya mendirikan perusahaan di dunia nyata (*offline*)
- g. Manajemen usaha di dunia maya lebih dari mudah dibandingkan manajemen usaha di dunia nyata (*offline*)

- h. Bisnis *online* atau *e commerce* tidak terkendala masalah waktu, jarak dan tempat seperti halnya bisnis di dunia ntara (*offline*)
- i. Bisnis *online* atau *e commerce* dapat menggairahkan bisnis penunjang seperti jasa pengiriman barang, jasa pengemasan barang, produksi barang dan lain-lain.

Jika diperhatikan saat ini memang tidak dapat dihindari fenomena perkembangan pemanfaat teknologi melalui jaringan internet. Akses informasi begitu cepat dapat diperoleh melalui internet. Bayangkan saja, saat ini telah menjadi kebiasaan seseorang jika ingin mendapatkan informasi maka internet adalah sumber utama yang menjadi pilihan. Tentu saja hal ini menjadi suatu potensi bisnis yang tidak dapat dikesampingkan. Seorang wirausaha yang cerdas yang memiliki *sense of business* akan menyadari potensi ini, mencari peluang dengan ikut serta dalam bagian informasi yang dapat diperoleh melalui internet.

Pewirausaha tentu harus segera mengembangkan usahanya dengan menjadi wirausaha internet, memiliki website *e commerce* sendiri ataupun sekedar menjadi bagian penjual dalam website web *e commerce* yang telah ada (*mall online*). Pilihan untuk menjadi wirausaha internet dilakukan untuk menjaga eksistensi usaha, sesuai dengan perkembangan cara berbelanja melalui internet yang sudah menjadi hal yang tidak asing bagi pembeli.

Keuntungan menjadi wirausaha internet telah dikaji sebelumnya, dapat dijelaskan kembali bahwa kemudahan informasi melalui internet yang menjadi unggulan dari berbisnis melalui internet dapat dijabarkan menjadi keuntungan-keuntungan menjadi seorang wirausaha internet. Modal yang dapat dikombinasi menjadi lebih kecil adalah keuntungan utama, tidak membutuhkan tempat khusus jika hanya berbisnis secara online, tidak memerlukan modal besar dalam menyewa tempat usaha, memiliki kesempatan bertransaksi 1 x 24 jam dalam satu hari, akses yang

luas kepada calon pembeli keseluruh dunia, model bisnis memiliki jenis yang beragam membuat peluang usaha dapat dilakukan oleh siapa saja. Namun demikian ilmu untuk melakukan bisnis online adalah suatu kajian yang tidak pula dapat diabaikan, jika ingin sukses dalam berbisnis online maka meningkatkan kemampuan dan pengetahuan dalam bisnis online mutlak dilakukan.

3. Kerugian Berwirausahaan

Selain dari keunggulan dan keuntungan yang dapat dirasakan dari kegiatan Wirausaha, terdapat pula beberapa kerugian dari kegiatan wirausaha. Ditjen Dikti (2013:18) mengemukakan beberapa hal yang menjadi kerugian dalam melaksanakan kegiatan Wirausaha, yakni:

- a. Pengorbanan personal. Pada awalnya wirausaha harus bekerja pada waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga, rekreasi. Hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis. Kegiatan usaha yang melibatkan waktu dijadwal istirahat dan diluar jam bekerja yang biasa digunakan orang-orang bekerja. Seorang wirausaha harus mencurahkan segenap waktu, kapan saja untuk menangani urusan bisnis yang dilakoninya, dan mereka harus siap diwaktu kapanpun.
- b. Beban tanggung jawab. Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personil maupun pengadaan dan pelatihan. Pemikiran harus senantiasa dicurahkan oleh wirausaha. Semua tanggungjawab persoalan terkait dengan urusan bisnisnya dicurahkan kepada wirausaha sendiri. Tidak jarang menimbulkan tingkat tekanan yang tinggi. Terutama jika telah terkatit dengan urusan hukum dan keuangan. Hal ini yang sering membuat wirausaha menjadi prustasi.
- c. Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal. Karena wirausaha menggunakan keuangan yang kecil dan keuangan milik sendiri, maka margin laba/keuntungan yang diperoleh akan relatif kecil dan kemungkinan gagal juga ada. Tuntutan kebutuhan dan

pengeluaran yang ada harus diutamakan oleh wirausaha. Tak jarang mengorbankan keuangan pribadi. Kemudian kemungkinan gagal selalu membayangi usaha yang dilakukan. Resiko gagal tidak dapat dipisahkan dari urat nadi kegiatan Wirausaha.

Berwirausaha identik dengan resiko kegagalan. Besarnya resiko yang harus ditanggung seorang wirausaha acap kali membuat seseorang undur untuk berwirausaha meskipun telah mendapatkan ide (gagasan) dalam melakukan usaha. Kesadaran akan besarnya resiko wirausaha menjadi hal yang penting untuk memupuk ketangguhan dan kegigihan dalam melaksanakan kegiatan wirausaha. Karakteristik unggul dalam wirausaha memainkan peran penting dalam proses menciptakan wirausaha sukses. Oleh karena itu pembentukan karakteristik wirausaha pada tingkatan pendidikan semenjak dini penting dilakukan. Hal ini bertujuan untuk memperkuat pembentukan perilaku dan karakteristik wirausaha sehingga pada usia matang untuk berwirausaha pola perilaku dengan karakteristik unggul tersebut dapat diterapkan.

Berikut dikemukakan beberapa hal yang menjadi kerugian dalam menjalankan kegiatan wirausaha:

- a. Adanya ketidakpastian dalam pendapatan. Wirausaha dapat memperoleh keuntungan dari kegiatan perniagaan ataupun usaha yang dilakukan dengan jumlah yang tidak menentu. Dalam kondisi pendapatan yang baik maka wirausaha dapat meningkatkan jumlah simpanan dan melakukan investasi barang, bahan atau mesin untuk menanggulangi masa sulit dalam resiko atau kondisi keuangan yang kurang baik.
- b. Menanggung resiko yang besar untuk usaha yang dilakukan. Resiko kegagalan, resiko bangkrut ataupun resiko mengalami kerugian atas usaha adalah hal yang sangat dekat dengan seorang wirausaha. Untuk itu karakteristik kemampuan untuk mengambil resiko yang berimbang adalah penting dialami oleh seorang

wirausaha untukantisipasi kegagalan dan meminimalisir atau menggeser resiko akibat dari kegagalan

- c. Harus bekerja keras dengan waktu/jam bekerja yang tidak dapat ditentukan. Panjangnya waktu bekerja dari seorang wirausaha adalah salah satu kerugian yang diterima oleh seorang wirausaha. Tidak terbatasnya waktu bekerja karena penawaran, transaksi dan perencanaan serta pengelolaan usaha yang dilakukan dapat terjadi dalam 1x24 jam. Dan pantang bagi seorang wirausaha untuk menyepelkan waktu, kapanpun penawaran atau kegiatan usaha dapat mengalirkan keuntungan maka tetap harus dilaksanakan. Hal ini terutama bagi para *start up* wirausaha yang baru memulai usaha. Kegigihan dari waktu kewaktu adalah kunci sukses dalam membentuk peluang usaha menjadi lebih maju
- d. Melakukan penghematan keuangan hingga pada tahap kondisi perekonomian usaha berada pda posisi yang aman. Pengendalian diri dalam menggunakan keuangan usaha tidak dapat disepelekan oleh seorang wirausaha, setiap kebutuhan yang akan dipenuhi harus memiliki standar prioritas untuk dipenuhi. Pengorbanan pribadi untuk usaha yang dilakukan tidak menjadi hal yang luar biasa bagi seorang wirausaha. Oleh karena itu kualitas kehidupan yang terkadang pada tahap yang rendah menjelang usaha menampilkan hasil yang prima termasuk kerugian dari berwirausaha.
- e. Memiliki tanggungjawab yang besar. Beban tanggungjawab dari seorang wirausaha sangat besar. Tidak hanya terkait dengan pribadi dan keluarga saja. Seorang wirausaha menanggung beban terhadap usaha, karyawan dan Negara untuk melaporkan penghasilan berupa pajak. Tanggungjawab menuntut seorang wirausaha mampu berlaku bijak dalam mengambil keputusan. Peran karakter bertanggungjawab penting untuk hal ini.

Meskipun tidak jarang seseorang yang berwirausaha mundur dalam berwirausaha karena adanya resiko yang tidak dapat diantisipasi dengan

tanggungjawab yang tinggi, akibatnya kegagalan usahapun terjadi. Oleh karena itu pengetahuan dalam mengantisipasi kegagalan dan kerugian dalam wirausaha perlu ditanamkan semenjak awal dalam mengikuti perkuliahan kewirausahaan untuk meningkatkan kesiapan mahasiswa dalam berwirausaha.

4. Kerugian Menjadi Wirausaha Internet

Berdasarkan kajian yang telah dikemukakan sebelumnya tentang kerugian dari berwirausaha, berikut juga dikemukakan secara spesifik kerugian menjadi wirausaha internet. Karena setiap usaha pasti memiliki resiko, maka berikut kerugian dari melaksanakan bisnis online yang dapat dirasakan oleh seorang wirausaha internet, dikemukakan oleh Serfiani (2013:20):

Secara teknik:

- a. Kurang terjaminnya keamanan dan reliabilitas termasuk keamanan dan reliabilitas standar dan protokol-protokol komunikasi
- b. Kurang memadainya infrastruktur dan bandwidth telekomunikasi
- c. Vendor memerlukan web server dan infrastruktur lain serta server jaringan

Secara hukum:

- a. Masih adanya beberapa permasalahan hukum yang belum terpecahkan dalam perdagangan secara elektronik (e commerce) atau bisnis online
- b. Keamanan dan privasi dalam perdagangan secara elektronik dapat merugikan pihak konsumen terutama dalam hal akses informasi pribadi konsumen

Tidak sebanyak teori tentang keuntungan dalam melaksanakan bisnis melalui jaringan internet, kerugian dalam melaksanakan bisnis secara *online* tidak banyak dikeluhkan oleh para wirausaha internet, meskipun banyak penelitian yang mengemukakan bahwa 80%-90% kegagalan

terjadi pada wirausaha pemula yang melaksanakan bisnis melalui internet. Penulis dapat merangkum beberapa kerugian yang ditemui menjadi seorang wirausaha internet yang berbisnis melalui jaringan internet:

- a. Terjadi penipuan dalam bisnis melalui internet menyebabkan sulit mendapatkan kepercayaan calon konsumen.
- b. Sulitnya mencari perlindungan hukum dalam bisnis melalui jaringan internet. Karna informasi yang beredar sulit dijadikan barang bukti yang valid dan teruji kebenarannya.
- c. Masih ada daerah-daerah yang belum tersentuh jaringan internet. Sehingga pada waktu wirausaha berpindah tempat pada daerah yang memiliki jaringan internet yang lemah atau tanpa jaringan maka aktivitas usaha ikut terhambat.
- d. Adanya biaya internet dan fasilitas jaringan yang tergantung dengan provider jaringan dengan kualitas sinyal yang berbeda-beda
- e. Keuntungan yang tidak dapat diraih langsung secara instan. Pada dasarnya semua bisnis baik offline dan online akan mengalami hal yang sama namun resiko ini seperti menjadi bagian yang ditakuti untuk para wirausaha. Oleh karena itu butuh kerja keras yang nyata dalam melaksanakan bisnis untuk dapat bertahan menghadapi kegagalan dan resiko.
- f. Wirausaha internet tidak disiplin dalam waktu. Hal ini disebabkan karena tidak ada jam khusus untuk melaksanakan usaha.
- g. Membutuhkan usaha untuk memahami perkembangan dunia bisnis melalui internet. Kemungkinan gagal dalam melaksanakan bisnis online adalah karena wirausaha tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan khusus dalam berbisnis online

Adanya kelemahan atau kerugian dalam melakukan suatu aktivitas bisnis adalah hal yang biasa. Wirausaha identik dengan resiko dan resiko identik dengan kegagalan. Seorang wirausaha internet wajib menyadari bahwa aktivitas bisnis yang dilakukannya dekat dengan resiko penyebab kegagalan. Belajar terus menerus untuk mahir dalam

menguasai bisnis melalui internet dengan meningkatkan mutu pelayanan maupun produk yang dipasarkan dapat menjadi acuan dalam mengembangkan inovasi dalam usaha. Penulis menyarankan untuk mendapatkan kesuksesan melalui kerja keras yang tidak henti-hentinya dan bersiap untuk meminimalisir setiap resiko yang muncul dalam usaha.

5. Penyebab Kegagalan dalam Berwirausaha

Uraian kelemahan atau kerugian yang dapat diderita oleh seorang wirausaha seperti yang telah dikemukakan di atas, tak ayal sering membuat pemula wirausaha gamang dalam memula usahanya. Namun setiap kegagalan sudah pasti ada antisipasi untuk memperkecil kegagalan tersebut. Seorang Wirausaha wajib mempelajari cara menghindari dari kegagalan dan memperoleh wawasan mengenai hal-hal yang membuat suatu usaha tersebut dapat berhasil.

Karena pada kenyataannya, wirausahawan yang menemui kegagalan jauh lebih banyak dari pada mereka yang berhasil dalam wirausaha. Ada beberapa alasan penyebab kegagalan yang perlu diperhatikan. Mahasiswa perlu mempelajari hal apa saja yang menjadi penyebab kegagalan dalam berwirausaha.

Terkait dengan penyebab kegagalan usaha, Zimmerer (1996) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha, khususnya usaha baru, yaitu :

- a. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat usahanya kurang berhasil.
- b. Kurang berpengalaman. Baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan

mengorganisasikan, keterampilan mengelola sumberdaya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi usaha.

- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar usaha 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 usaha dan mengakibatkan usaha tidak lancar.
- d. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam melakukan perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
- e. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan usaha sukar beroperasi karena kurang efisien.
- f. Kurangnya pengawasan. Pengawasan erat hubungannya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan tidak efisien dan tidak efektif.
- g. Sikap kurang sungguh-sungguh dalam melaksanakan wirausaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
- h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap dalam 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 saat.

Teori menjelaskan bahwa kegagalan dalam wirausaha dapat disebabkan oleh banyak hal. Kemampuan manajerial dalam usaha menjadi penyebab utama tidak berhasilnya usaha yang dilakukan. Manajemen dalam perencanaan, penempatan sumber daya, keuangan dan

pengendalian usaha menjadi penting untuk dipelajari oleh seorang wirausaha. Sudah menjadi kewajiban seorang wirausaha untuk menjaga keberlangsungan usaha yang dilakukannya, manajemen adalah alat yang digunakan untuk menjamin pelaksanaan kegiatan usaha berjalan dengan baik. (Kajian mengenai Manajemen berwirausaha akan dibahas lebih lanjut dalam salah satu bab didalam buku ini).

6. Saran-saran untuk Keberhasilan dalam Berwirausaha

Telah dikemukakan tentang factor-faktor yang menjadi penyebab kegagalan dalam wirausaha. Untuk mengantisipasi sebelum terjadinya kegagalan ada baiknya wirausaha benar-benar mempelajari upaya yang disarankan agar dapat sukses dalam melaksanakan kegiatan wirausaha.

Dikemukakan oleh Benny Lo (2014) cara berfikir yang benar dalam melakukan kegiatan wirausaha adalah sebagai berikut;

- a. Memiliki pola pikir yang benar tentang wirausaha dengan menetapkan visi dan misi yang jelas dalam kegiatan wirausaha.
- b. Bersedia memikul tanggungjawab atas bisnis yang dilaksanakan, memiliki kesiapan dan keseriusan dalam usaha berdasarkan tanggungjawab yang dibebankan kepadanya.
- c. Selalu membuat nilai tambah dari usaha yang dilakukan. Nilai tambah berarti kelebihan yang dimiliki oleh usaha yang dijalankan, yang dapat mematahkan kemampuan pesaing dalam merebut pasar. Memiliki keunggulan dalam bersaing dan senantiasa menjadi *pioneer*.
- d. Memahami bahwa tidak akan ada suatu keberhasilan tanpa usaha yang kuat.
- e. Memiliki pergaulan dikalangan orang-orang yang sukses dalam bidang wirausaha. Hal ini akan menjadi dorongan untuk sukses, pengalaman orang-orang sukses dalam mengatasi masalah menjadi pengetahuan penting untuk ditiru.

- f. Memiliki keyakinan yang tidak tergoyahkan akan usaha yang dilakukan. Keyakinan akan menimbulkan upaya yang maksimal, potensi akan dikerahkan untuk menjalankan usaha untuk mencapai hasil yang diinginkan.
- g. Senantiasa berfikir kreatif
- h. Memahami konsep nilai-nilai "*giving is rich*", memberi adalah untuk mengembangkan uang. Dalam agama Islam diajarkan untuk memberi sebagai awal kedatangan resekil melalui bersedekah.

Ngangi (2010) mengemukakan hal yang disarankan untuk mengantisipasi kegagalan dalam berwirausaha, yaitu:

- a. Mengikuti perkembangan zaman dalam memilih usaha. Jangan membuka usaha yang sudah ketinggalan jaman.
- b. Perkiraan aliran tunai/kas. Membuat laporan keuangan dengan rapi dan teratur sehingga wirausaha dapat memperkirakan arus kas setiap hari
- c. Mencari penasihat usaha (mentor) yang merupakan ahli dalam memberikan masukan dan kritikan untuk perbaikan bisnis
- d. Menjaga keseimbangan antara bekerja, beristirahat dan untuk keluarga. Untuk mengatasi persoalan pribadi yang dapat berakibat pada kenyamanan dalam menjalankan usaha
- e. Kembangkan jaringan (*Networking*). Jaringan memegang peranan penting pada jaman sekarang ini, terkadang unsur pertemanan dan jaringan memegang peranan lebih penting dari pada rasionalitas dalam berbisnis terutama bagi masyarakat Indonesia yang masih menutamakan sifat kekeluargaan.
- f. Disiplin. Menjadi kunci dasar dan sifat yang wajib dimiliki wirausaha, disiplin waktu, disiplin masalah keuangan, disiplin dalam menjaga nama baik produk dalam pelayanan
- g. Waspada dan antisipasi resiko, tidak terlalu percaya diri yang berlebihan dan dapat merugikan usaha karena sifat takabur. Awasi

selalu terhadap segala resiko dan kemungkinan yang mungkin dapat muncul diluar perkiraan.

- h. Mencintai usaha yang dilakukan, agar bisnis dapat berkembang dengan baik

Beberapa saran yang dapat mengantisipasi kegagalan dalam berwirausaha, yaitu:

- a. Mengenali Bisnis yang dilakukan Secara Mendalam.
 - 1) Wirausaha memerlukan pengalaman yang relevan dalam bisnis yang akan didirikan.
 - 2) Dapatkan pendidikan terbaik yang mungkin diperoleh di bisnis itu sebelum membuka bisnis sendiri.
 - 3) Baca segala macam yang mungkin misalnya, majalah bisnis, jurnal niaga, dan segala sesuatu yang berhubungan dengan bisnis yang akan dimasuki.
 - 4) Hubungan pribadi yang terjalin baik dengan pemasok, pelanggan, perkumpulan bisnis, dan kegiatan lainnya dalam industri yang sama adalah cara lain yang baik untuk memperoleh pengetahuan itu.

- b. Menembangkan rencana bisnis yang matang.
 - 1) Untuk wirausahawan yang baru, rencana bisnis yang ditulis dengan baik adalah resep yang sangat penting untuk keberhasilan bisnis. Tanpa rencana bisnis yang matang, perusahaan berjalan tanpa arah yang jelas.
 - 2) Para wirausahawan yang cenderung menjadi orang yang cepat bertindak, sering kali langsung lompat ke suatu usaha bisnis tanpa meluangkan waktu untuk menyiapkan rencana tertulis yang meluangkan pokok-pokok kegiatan bisnisnya. Tetapi rencana bisnis yang seksama dan informasi keuangan yang tepat merupakan hal yang kritis. Ini semua akan membantu dalam mengambil keputusan yang penting mengenai bisnis.

- 3) Terus menerus memantau apa yang telah dicapai sesuai yang telah direncanakan.
- c. Mengelola sumber daya keuangan.
- 1) Pertahanan terbaik dalam menghadapi persoalan keuangan adalah dengan mengembangkan sistem informasi keuangan dan kemudian menggunakan informasi tersebut untuk pengambilan-pengambilan keputusan bisnis.
 - 2) Tidak ada wirausahawan yang dapat mengendalikan bisnisnya tanpa mengetahui kesehatan bisnisnya.
 - 3) Langkah pertama dalam mengelola bisnis secara efektif adalah dengan memiliki modal permulaan yang cukup.
 - 4) Terlalu banyak wirausahawan yang memulai bisnis dengan modal yang terlalu kecil. Sedangkan sumber daya yang paling berharga untuk bisnis kecil adalah uang tunai.
 - 5) Menghasilkan laba itu penting untuk dapat bertahan dalam jangka panjang, tetapi sebuah perusahaan harus cukup memiliki uang untuk membayar tagihan dan kewajiban lainnya.
 - 6) Beberapa wirausahawan mengandalkan pertumbuhan penjualan untuk menutupi kebutuhan dana perusahaan, tetapi hal ini hampir tidak pernah terjadi.
 - 7) Perusahaan yang sedang tumbuh biasanya memerlukan lebih banyak uang tunai daripada yang dihasilkannya dan semakin meningkatnya, semakin banyak pula menghabiskan uang.
- d. Memahami Laporan Keuangan.
- 1) Setiap wirausaha yang menjadi pemilik bisnis harus mengandalkan catatan dan laporan keuangan untuk mengetahui kondisi keuangan bisnisnya.
 - 2) Dalam kenyataan hampir selalu catatan-catatan keuangan hanya digunakan untuk keperluan pajak dan tidak dimanfaatkan sebagai alat pengendali yang vital perkembangan usaha.

- 3) Untuk benar-benar mengenal apa yang terjadi dalam bisnis, seorang wirausaha paling tidak harus mempunyai pemahaman dasar mengenai akuntansi dan keuangan.
 - 4) Memiliki seorang tenaga kerja bagian keuangan lebih baik dilakukan untuk seseorang wirausaha yang ingin mengetahui sejauh mana perkembangan dan kondisi kesehatan usahanya.
 - 5) Apabila dianalisa dan ditafsirkan dengan benar, laporan-laporan keuangan merupakan indikator-indikator yang dapat dipercaya mengenai kesehatan perusahaan kecil.
 - 6) Laporan-laporan membantu dalam memberi peringatan adanya masalah. Sebagai contoh, penurunan penjualan, tidak tercapainya laba, membengkaknya utang, dan menyusutnya modal kerja, yang semuanya merupakan gejala adanya masalah yang berpotensi mematikan yang membutuhkan perhatian segera.
- e. Belajar Mengelola Manusia Secara Efektif.
- 1) Tidak menjadi soal apa jenis bisnis yang akan dilakukan, wirausaha harus dapat mempelajari cara mengelola manusia.
 - 2) Setiap bisnis tergantung pada landasan karyawan yang terlatih baik dan termotivasi.
 - 3) Tidak ada pemilik bisnis dapat mengerjakan segala sesuatunya sendirian. Orang-orang yang diperkerjakan oleh sang wirausahawan pada akhirnya akan menentukan seberapa jauh perusahaan akan berkembang atau seberapa jauh perusahaan akan jatuh.
 - 4) Miliki karyawan dalam konsep *right man in a right place* dalam menentukan karyawan. Tidak memiliki karyawan yang direkrut bukan karena kebutuhan dan kompetensi akan menyulitkan wirausaha dalam operasional usaha, dan hal ini akan meningkatkan beban tanggungjawab usaha.

- f. Menjaga Kondisi Diri.
- 1) Keberhasilan suatu bisnis akan tergantung pada keberadaan dan perhatian secara terus-menerus, oleh sebab itu seorang wirausahawan perlu memantau kesehatan diri dengan cermat. Tidak mengabaikan fungsi kesehatan hanya untuk mendapatkan peluang usaha yang lebih baik
 - 2) Kesehatan Mental untuk menghindari adanya gangguan kejiwaan dan stress. Mendekatkan diri kepada Allah sebagai penentu resekki harus dilakukan wirausaha.
 - 3) Setiap usaha yang akan didirikan harus didasari oleh pengetahuan dan kemauan untuk belajar dan menggali pengetahuan dalam bidang usaha yang dilakoni.
 - 4) Pengendalian emosional dan kesabaran dalam melaksanakan usaha adalah penting untuk diasah dan dikembangkan. Senantiasa mendekatkan diri pada Sang Pemberi Kemudahan, yakni Allah Subhanahu Wa Ta'ala agar terhindar dari keresahan dan pikiran yang tidak jernih saat dihadang oleh resiko dalam usaha.
- g. Memahami dan menguasai penggunaan teknologi informasi komunikasi (ICT) dan media internet, Hal ini tidak dapat disepelekan oleh seorang wirausaha.
- 1) Kecenderungan bisnis online melalui promosi dan pemasaran online membuat seorang wirausaha lebih memiliki kemungkinan menjadi berhasil tanpa harus memiliki biaya yang besar untuk menyewa tempat usaha.
 - 2) Pemasaran melalui internet lebih membuka arus promosi yang seluas luasnya untuk produk yang dijual. Semakin banyaknya pengguna internet adalah pasar yang potensial untuk berbisnis.

7. Saran untuk Kesuksesan Wirausaha Berbasis Teknologi Internet

Dikemukakan oleh Muharika dan Sitti (2019) bahwa terdapat banyak saran yang dapat diberikan kepada seorang pelaku wirausaha internet. Meskipun jika dilihat dari pandangan umum, bisnis melalui internet tidak sulit untuk dilakukan, namun ketekunan dan keseriusan dengan fokus pada usaha yang dilakukan menjadi kunci sukses dalam berwirausaha melalui internet. Untuk itu ada beberapa hal yang dapat dilakukan oleh seorang wirausaha internet untuk membuat usahanya lebih maju.

- a. Memilih tempat usaha yang tepat berbasis online.

Sama seperti toko offline biasanya toko online juga harus mempunyai tempat yang tepat untuk memasarkan produk miliknya. Terdapat tempat (lapak) berjualan online yang berbayar dan gratis. Tempat gratis (*free*) yang dapat digunakan adalah dengan menggunakan *blog* atau *website* untuk membuka toko online baru. Menjalankan toko online, menuntut wirausaha untuk mendesain *website* atau *blog* yang digunakan sebagai lapak. Supaya mampu terlihat beda dari yang lainnya sehingga konsumen akan senang dan kerasan berada di toko online yang dimiliki seorang wirausaha. Sama seperti toko offline jika tempat atau toko yang mereka gunakan menarik konsumen akan semakin nyaman.

- b. Menjadi toko online yang terpercaya.

Menjaga kepercayaan pelanggan dan calon pelanggan yang tidak dapat bertatap muka dengan pelanggan dapat dilakukan dengan cara memberikan fasilitas chatting atau BBM, WhatsApp atau bahkan melalui telepon. Kasus penipuan yang banyak terjadi akhir akhir ini membuat konsumen tidak mudah percaya dengan toko online saat ini. Toko online yang dapat dipercaya biasanya mencantumkan alamat email, no handpone, dan alamat yang dapat dihubungi oleh konsumen. Meskipun tidak bertatap muka namun kredibilitas usaha dapat dibentuk melalui kepastian transaksi yang memberikan tingkat kepercayaan yang tinggi

- c. **Prosedur mengirimkan produk melalui online.**
Pengiriman produk adalah salah satu hal yang perlu anda perhatikan selanjutnya saat menjalankan bisnis online. Mulai dari pengemasan yang menarik sampai keamanan produk yang dikirimkan supaya produk dapat sampai ke tangan konsumen dengan benar dan tidak cacat. Pastikan juga ekspedisi yang digunakan terpercaya dan mampu mengirim barang lebih cepat dan tarifnya murah. Sehingga konsumen tidak harus berlama-lama menunggu dan penjual juga bisa memberikan kepastian kapan barang tersebut sampai di rumah konsumen.
- d. **Kesabaran dan Kerahaman dalam pelayanan.**
Wirausaha harus selalu sabar dan juga ramah dengan konsumen supaya konsumen merasa puas dan akan setia, dan jangan sesekali membuat konsumen merasa kecewa karena konsumen tersebut akan beralih dari toko online anda nantinya.
- e. **Menjaga reputasi dan nama baik melalui pelayanan.**
Pelayanan yang telah diberikan adalah promosi yang hebat bagi usaha. Pelanggan akan merekomendasikan toko online yang dimiliki wirausaha, jika telah terbukti dapat memberikan pelayanan yang memuaskan. Demikian sebaliknya pencorengan nama baik dapat dengan mudah dilakukan oleh pelanggan jika terbukti wirausaha tidak memenuhi janji sesuai kesepakatan dan melakukan penipuan terhadap konsumen.
- f. **Belajar dan patuh pada aturan manajemen keuangan bisnis.** Hal yang sangat penting adalah untuk memisahkan keuangan pribadi dan keuangan bisnis. Membuka bank baru dan akun PayPal untuk bisnis. Belajar dasar akuntansi sendiri atau menyewa seorang akuntan atau pembukuan

Taylor (2017) mengemukakan Tips untuk para Wirausaha Internet yang baru memulai bisnis, yaitu:

a. Keuntungan

Pertama dan terpenting Wirausaha Internet harus memandang keuntungan dengan menciptakan dan membangun pendapatan dari bisnis online. Tempat kerja terbuka untuk bisnis selama 24/7 (jam/hari) sehingga Wirausaha Internet dapat bekerja ketika ingin dan selama mau. Banyak tugas rutin dapat tetap dijalankan, dan terdapat lebih banyak waktu untuk keluarga, sosial dan rekreasi. Situasi ini menawarkan lingkungan kerja yang minim dengan tingkat stress yang rendah, dan sampai batas tertentu dapat mengendalikan imbalan/pendapatan untuk diri sendiri.

b. Hindari Penipuan

Setiap situs yang menawarkan untuk kerjasama berbisnis dengan menawarkan keuntungan dua atau tiga kali lipat dalam hitungan hari, adalah penipuan. Hindari mereka!! Tidak sulit untuk menemukan penjual yang bonafid di Internet. Carilah kontak offline, alamat atau nomor telepon penjual yang akana menjadi pemasok bisnis. Tes lain yang baik adalah untuk mengirim mereka email sebelum Anda mendaftar untuk melihat seberapa efisien mereka menjawab.

Tung Tran (2013) mengemukakan pengalaman dalam melaksanakan Binsis Online selama lebih dari 2,5 tahun. Pengalaman-pengalaman berikut dapat menjadi teori-teori petunjuk dalam melaksanakan bisnis online, untuk menghindari kesalahan-kesalahan awal dalam melaksanakan kegiatan sebagai Wirausaha Internet.

a. Mengambil tindakan lebih cepat. Sebagai manusia, tindakan menunda-nunda merupakan kebiasaan yang paling banyak dilakukan dan memiliki pengaruh buruk pada usaha. Sedangkan untuk sukses sebagai Wirausaha Internet maka jangan menunda-nunda.

b. Mencari Pelatih/Mentor karena Setiap orang membutuhkan guru. Memiliki mentor atau pelatih pasti akan membantu seorang

Wirausaha Internet mencapai kesuksesan yang lebih. Salah satu cara yang baik adalah mendaftar di program keanggotaan atau pelatihan premium para mentor (sebagian besar internet marketer memiliki satu atau lebih mentor)

- c. Membuat atau bergabung dengan Mastermind Grup. Bergabung dengan kelompok mastermind adalah keputusan terbaik. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan motivasi berwirausaha, membantu satu sama lain untuk mendapatkan lebih dekat dengan tujuan kami.
- d. Fokus pada bisnis online tunggal. Hal yang satu ini sangat penting dan dapat menjadi pelajaran terbesar. Jangan bekerja untuk beberapa bisnis dalam waktu yang sama. Wirausaha Internet tidak akan dapat mencapai sukses ketika mencoba untuk menjadi segalanya bagi semua orang. Solusi yang lebih baik adalah untuk menemukan satu usaha dan bekerja serta mentaatinya. Istilah "Jangan menaruh semua telur dalam satu keranjang?" adalah hal tepat dan harus dipatuhi oleh seorang Wirausaha Internet. Untuk menjadi sukses di online bisnis maka Wirausaha Internet harus mengabaikan tawaran yang datang bertubi-tubi. Tetap focus pada satu urusan bisnis dan menjadi berkembang didalamnya.

C. RANGKUMAN

Terdapat banyak keuntungan dalam melakukan kegiatan Wirausaha. Seseorang memiliki *Sense of business* dapat mengembangkan ide bisnis yang dimilikinya dengan leluasa tanpa harus ada tekanan dari pihak lain atau atasan. Kebebasan dalam mengatur perencanaan usaha, mengemukakan ide-ide dan gagasan tanpa harus ada intimidasi dari pihak lain dipandang sebagai keuntungan utama menjadi seorang Wirausaha. Selain dari adanya keuntungan dalam berwirausaha terdapat pula kekurangan dalam berwirausaha, adanya kekurangan atau kerugian yang harus dirasakan dalam berwirausaha. Untuk mengantisipasi penyebab kegagalan dalam berwirausaha harus dilakukan hal-hal yang disarankan

terutama dalam kemampuan dalam manajerial. Demikian pula dalam berwirausaha melalui internet, terdapat kehususan keuntungan dan kerugian dalam menjalankan bisnis melalui internet. Ketangguhan seorang wirausaha dalam menghadapi tantangan dan kegagalan usaha yang merupakan resiko dalam berwirausaha memang sangat ditentukan seberapa kuat karakteristik wirausaha ada dalam diri seseorang. Mengasah kemampuan berwirausaha bermula dari kesadaran dari dalam diri seseorang untuk sungguh-sungguh berwirausaha, karena berwirausaha bukan suatu perkara mudah. Nilai-nilai dan karakteristik wirausaha semestinya telah ditanamkan sejak dini pada anak. Pola pengasuhan yang mendukung pembentukan karakter anak untuk menjadi tangguh, kreatif dan siap menghadapi tantangan jaman adalah suatu tantangan dalam dunia pendidikan. Potensi yang ada didalam diri seseorang merupakan kekuatan yang dapat dikembangkan untuk berwirausaha. Jika seseorang berwirausaha dalam bidang yang menjadi potensi dari dirinya maka berkemungkinan besar kegagalan dapat menjadi motivasi untuk keberhasilan. Namun jika seseorang berwirausaha tidak dibidang yang menjadi potensi dirinya maka kegagalan dapat menjadi suatu penyebab berhentinya upaya dalam berusaha (putus asa). Menjalankan kegiatan sebagai wirausaha memiliki keuntungan dan kerugian, baik secara konvensional maupun wirausaha yang beraktivitas melalui perdagangan di internet. Namun setiap resiko memiliki cara penanggulangan untuk meminimalisir kegagalan dalam sebagai pelaku kegiatan wirausaha.

D. SOAL LATIHAN

Setelah mempelajari materi pada BAB IV kerjakan soal-soal latihan berikut ini untuk mengukur penguasaan anda mengenai materi yang telah disampaikan.

1. Jelaskan keuntungan melakukan kegiatan wirausaha dan Jelaskan keuntungan dalam menjadi seorang wirausaha internet!

2. Jelaskan peran penting pembentukan karakteristik wirausaha pada tingkat pendidikan dasar dalam mengatasi kerugian berwirausaha!
3. Jelaskan beberapa hal yang menjadi kerugian dalam berwirausaha dan Jelaskan kerugian menjadi wirausaha internet!
4. Hal-hal apa saja yang menjadi penyebab kegagalan dalam berwirausaha!
5. Kemukakan hal-hal yang disarankan untuk mengantisipasi kegagalan dalam berwirausaha dan yang disarankan dalam mengantisipasi kegagalan dalam berwirausaha melalui internet!

BAB V

IDE DAN GAGASAN BERWIRSAUSAHA

A. PENDAHULUAN

Wirasaha (*entrepreneur*) adalah seseorang yang mengembangkan produk baru dengan ide baru, membangun bisnis dengan konsep baru, dan atau memasarkan produk dengan metode baru. Kegiatan ini menuntut kreativitas dan sebuah kemampuan untuk melihat pola-pola dan trend-trend yang berlaku untuk menjadi seorang wirasaha (Aprilianty, 2012). Tidak cukup dengan mengandalkan kreatifitas dalam membuat dan merancang produk baru namun keberhasilan dalam berwirausaha juga dikaitkan dengan bagaimana seseorang dapat bertahan dengan kegigihan dan ketangguhan dalam melaksanakan usahanya. Materi ini terkait dengan kajian pada BAB sebelumnya yakni bagaimana potensi diri, bakat dan minat berkaitan erat dengan munculnya ide, gagasan dan proses mempertahankan usaha. serta gagasan usaha yang dapat dikembangkan melalui internet.

BAB V ini penting untuk diikuti untuk memberikan pengetahuan kepada pembaca mengenai bagaimana gagasan dalam berwirausaha dapat muncul dan bagaimana mengembangkan ide dari persoalan serta kebutuhan berdasarkan analisis masalah yang muncul di lingkungan sekitar. Gagasan atau ide merupakan hal yang kadang dirasa sangat sulit untuk ditemukan, dan terkadang gagasan yang berhasil ditemukan tidak sesuai dengan tujuan utama yang ingin dituju atau dicapai. Oleh karena itu bagian ini akan membahas mengenai materi tentang ide dan gagasan dalam berwirausaha

dengan tujuan untuk memahami tentang: pengertian ide dan gagasan usaha dan bagaimana memunculkan ide kewirausahaan, metode mengenal gagasan usaha, gagasan usaha berbisnis melalui internet, cara melakukan identifikasi masalah dalam ide dan gagasan berwirausaha, cara dalam mencari gagasan usaha dengan metode ATM, Teknis penjaringan gagasan usaha, Mencari gagasan usaha dan sumber gagasan usaha.



Gambar 6: Upaya Menjaring Ide Wirausaha Melalui Aktivitas Wirausaha Mahasiswa

Indikator keberhasilan dalam mengikuti pembelajaran ini adalah kemampuan mahasiswa untuk:

1. Menjelaskan tentang pengertian ide dan gagasan usaha
2. Mengidentifikasi cara-cara dalam memunculkan ide kewirausahaan
3. Menjelaskan cara menciptakan gagasan dalam mewujudkan usaha
4. Mengidentifikasi gagasan usaha berbisnis melalui internet
5. Mengidentifikasi masalah-masalah dalam mewujudkan ide dan gagasan berwirausaha
6. Menjelaskan cara dalam mencari gagasan usaha dengan metode ATM
7. Menjelaskan teknis penjaringan gagasan usaha
8. Mencari gagasan usaha dan sumber gagasan usaha.

B. URAIAN MATERI

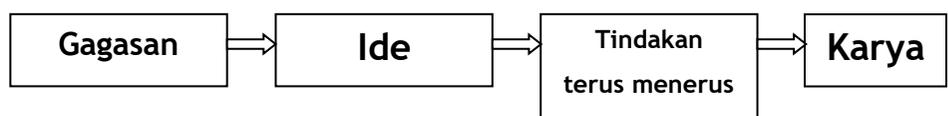
1. Pengertian Gagasan dan Ide Usaha

Gagasan adalah suatu yang dapat mendatangkan inspirasi pelaku yang mendorong munculnya suatu ide usaha dan menduga lebih awal apakah ide yang muncul ini akan dapat menghasilkan suatu nilai tambah atau tidak. Untuk seorang wirausaha gagasan adalah hal yang menjadi awal penciptaan suatu usaha.

Sekarang ini banyak orang percaya bahwa gagasan adalah suatu kekayaan intelektual seperti hak cipta atau paten. Oleh karena itu gagasan memiliki nilai yang tinggi yang patut dilindungi dibawah payung hukum untuk memastikan kreativitas seseorang tidak diplagiasi oleh orang lain.

Alwi (2007) dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) mengartikan “ide” sebagai rancangan yang tersusun di pikiran. Artinya sama dengan gagasan atau cita- cita. Selama ide belum dituangkan menjadi suatu konsep dengan tulisan maupun gambar yang nyata, maka ide masih berada di dalam pikiran. Ide yang sudah dinyatakan menjadi suatu perbuatan adalah karya cipta.

Untuk mengubah ide menjadi karya cipta dilakukan serangkaian proses berpikir yang logis dan seringkali realisasinya memerlukan usaha yang terus menerus sehingga antara ide awal yang muncul di pikiran dan karya cipta satu sama lain saling bersesuaian sebagai kenyataan. Dalam skema dapat dijelaskan perjalanan gagasan menjadi sebuah karya cipta dalam usaha, seperti Gambar 4. berikut:



Gambar 7. Skema Munculnya Gagasan untuk menjadi Karya Cipta Usaha

Berdasarkan skema di atas maka dapat dijelaskan bahwa gagasan merupakan inspirasi untuk memunculkan ide. Jika sudah ada ide, hal pertama yang harus dilakukan adalah bergerak, karena tanpa itu, ide hanyalah menjadi sebuah pemikiran saja. Upaya dalam melakukan tindakan usaha diiringi dengan perbaikan dan perpaduan ide lainnya untuk memantapkan suatu karya cipta usaha. Hal ini lah yang harus mendapatkan apresiasi hukum dan perlindungan, agar tidak terjadi pencurian ide yang merupakan karya cipta seseorang.

Sedangkan pengertian usaha yaitu kegiatan dengan mengerahkan tenaga pikiran atau fisik untuk mencapai suatu maksud. Dalam ruang lingkup tertentu, pengertian usaha dapat disamakan dengan pekerjaan. Jadi, gagasan usaha merupakan suatu ide untuk mewujudkan suatu pemikiran yang baru dan diterapkan dengan suatu tindakan. Mencari gagasan usaha berarti berusaha untuk menemukan suatu ide yang nantinya ide tersebut dapat menjadi suatu langkah awal dalam menentukan bisnis apa yang akan dibangun.

2. Munculnya Ide Kewirausahaan

Ide bisnis tidak akan muncul secara tiba-tiba. Salah besar apabila memiliki anggapan bahwa ide bisnis itu hanya ditunggu saja dan akan datang secara tiba-tiba tanpa pusing-pusing untuk mencarinya. Ide bisnis itu datang apabila kita berusaha mencarinya dengan menggali informasi dan pandai membaca peluang yang memungkinkan untuk membuat suatu usaha baru. Terkadang suatu ide muncul pada saat kita sedang berfikir keras menentukan bidang bisnis yang akan kita buat.

Seseorang yang memiliki kemampuan dalam melihat dan menilai peluang bisnis akan lebih mudah menangkap ide yang dapat dijadikan peluang dalam berbisnis. Ide yang muncul sebaiknya dituangkan dalam bentuk perbuatan bisnis dalam skala kecil terlebih dahulu. Hal ini

bertujuan untuk mengantisipasi persoalan dan resiko yang tidak terduga yang muncul akibat kurangnya pertimbangan dan perhitungan pada hal-hal yang tidak hadir dalam analisis usaha.

Kepandaian dalam membaca peluang bisnis penting dimiliki dan diasah oleh seorang wirausaha. Karna ide bisnis muncul dengan membutuhkan kepandaian dan kreativitas dalam mengaktualisasinya. Realitis dari ide yang dimunculkan perlu mendapatkan dukungan dari karakteristik yang ada didalam diri seorang wirausaha. Seorang wirausaha membutuhkan kepandaian dalam membaca peluang bisnis, mengamati kondisi sekitar, berfikir kreatif untuk menentukan suatu bisnis apa yang mungkin banyak diminati oleh para konsumen.



Gambar 8. Kreativitas Wirausaha Mahasiswa UPI “YPTK” Padang

3. Metode Mengenal Gagasan Usaha

Metode dibutuhkan untuk mengenali usaha yang akan dikembangkan setelah memperoleh ide. Para Wirausaha selayaknya mengenali gagasan usaha tersebut dengan lebih teliti dan hati-hati. Untuk dapat menuangkan dalam perbuatan/proses wirausaha maka terdapat metode

yang dilakukan dalam mengenal lebih baik gagasan usaha. Metoda tersebut adalah:

a. Inovasi Teknologi.

Metode ini adalah suatu cara untuk mengenali ide dengan cara melakukan pencarian terobosan atau temuan, maupun melakukan perbaikan dari teknologi yang telah ada sehingga semakin hari semakin banyak ragamnya. Inovasi bertujuan untuk memperluas pasar, melindungi dari kemungkinan masuknya saingan baru dan memperluas pasar.

b. Pencarian Langsung.

Penjaringan ide usaha dapat dilakukan dengan cara mencari langsung melalui suatu riset yang telah dirancang secara teliti, dengan tujuan untuk menemukan produk atau usaha baru. Cara seperti ini umumnya dapat dikelompokkan kedalam katagori yaitu:

1) Riset Aplikasi

Riset aplikasi dilakukan dengan cara pelaku secara aktif mencari produk yang ada dipasar. Produk baru yang telah di komersialkan dipasar, diambil dan diteliti untuk dicari cara-cara melakukan adopsi dengan mengadakan berbagai modifikasi sehingga terlihat sebuah produk yang lain atau berbeda dari produk yang sudah ada sebelumnya.

2) Riset Dasar

Riset yang bertujuan untuk menemukan produk baru dan belum pernah ada di dunia saat ini.

c. Analisis Pemakaian Akhir.

Metode penjaringan ide ini dilakukan dengan cara mengamati pemakai akhir dari suatu produk. Semua keluhan, kelemahan dicari penyebabnya. Adanya analisis pemakai akhir akan mendorong munculnya gagasan penyempurnaan atau pembuatan produk baru sebagai pengganti.

d. Metode Kreatif.

Metode ini dilakukan dengan mengenali segala sesuatu dari pelaku, kreatifitas yang sangat menentukan gagasan usaha yang akan muncul. Keterampilan seseorang, atau hobi yang dikembangkan menjadi suatu usaha yang kreatif. Misalnya, karena ada bakat melukis, maka muncul gagasan yang kreatif untuk membuka usaha sablon kaos dengan membuat lukisan-lukisan yang menarik dan bersifat populer untuk para remaja.

e. Metode Aliansi, Akuisisi, dan Lisensi.

Metode ini umumnya muncul karena ada beberapa keterbatasan, misalnya keterbatasan pasar, keterbatasan sumber daya manusia, ada pemikiran tidak perlu terlalu lama untuk memajukan suatu usaha, dan ada pemikiran tidak perlu terlalu lama untuk menunjukan suatu usaha. Jika dengan melakukan aliansi, akuisisi, ataupun melalui lisensi masalah gagasan usaha ini tidak perlu harus mulai dari tahap awal, tetapi mungkin saja sudah berada tahap pertumbuhan.

Sedangkan untuk dapat mewujudkan ide dalam bentuk usaha yang nyata maka diperlukan penilaian dan penjarangan ide dengan beberapa hal yakni:

- a. Ide yang akan diwujudkan nyata harus memiliki nilai efisiensi dalam penggunaan. Harus dapat diwujudkan secara realistis, memiliki keberbedaan dan nilai unggul dari produk lainnya.
- b. Melakukan analisis terhadap peluang dari produk
- c. Menjamin dapat menyediakan produk dengan jumlah dan kualitas yang dihasilkan
- d. Penaksiran biaya diperkirakan dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal dan layak untuk usaha yang telah dijalankan
- e. Memperkirakan resiko sekecil kecilnya untung mengatasi kegagalan dan kerugian yang mungkin terjadi

4. Gagasan Usaha dalam Berbisnis Melalui Internet

Dengan “memboomingnya” Internet dan media sosial di era teknologi informasi maka memunculkan fenomena baru yakni Internet Wirausaha. Bisnis online menawarkan kesempatan yang tak tertandingi untuk menjalankan bisnis di seluruh dunia hanya dengan koneksi laptop dan internet.

Layaknya konsep wirausaha secara umum, memulai dan mengembangkan bisnis online, lebih mudah diucapkan daripada dilakukan. Saat ini, 2,5 miliar orang menjadi pengguna Internet, hal ini berarti terdapat peluang untuk mendapatkan penghasilan melalui mereka yang menggunakan internet. Namun pemula dalam melaksanakan bisnis online sering mengalami keraguan akibat dari rendahnya kemampuan dalam menjalankan bisnis melalui media internet ini.

Kimanzi (2007) mengemukakan lima langkah sederhana untuk menghasilkan uang dari gagasan atau ide yang dapat dilakukan melalui internet:

a. Fokus

Fokus yang dimaksud adalah memusatkan perhatian pada siapa yang akan dijadikan sasaran dalam pelayanan usaha. Cari sasaran pada pelanggan terbaik yang memiliki kemungkinan menjadi pasar potensial untuk produk yang akan dijual.

b. Membangun Pasar.

Setelah mengenal dan fokus pada satu pasar potensial, kemudian wirausaha dapat mulai membangun pasar. Terdapat banyak cara untuk membangun pasar dengan cepat melalui internet, seperti menjadi tamu di podcast. Lakukan Posting tamu di blog, cari blog yang mendapatkan jutaan pengunjung setiap bulannya.

c. Dapatkan keterpaparan dari situs penulis besar.

Dapatkan cara agar diwawancarai atau menulis untuk situs seperti Pengusaha atau Huffington Post, hal ini dapat menjadi cara agar

wirausaha internet terpapar jutaan potensi calon pelanggan. Menulis untuk situs web ini dapat membangun otoritas, menumbuhkan kehadiran media sosial dan menghasilkan penjualan. Setelah mulai mendapatkan ekspos, saatnya untuk menerapkan rencana usaha dalam menghasilkan pendapatan. Situs/blog membutuhkan strategi konten yang sesuai dengan jadwal promosi. Rencanakan produk dan layanan apa yang akan ditawarkan kepada pelanggan. Gunakan eksposur dan rencana konten untuk menjual penawaran premium dan membangun bisnis.

d. Uji dan saring.

Setelah memiliki rencana dan telah menerapkannya, pelajari rencana apa yang memiliki kemungkinan untuk berhasil dan mana yang tidak. Cobalah penawaran yang berbeda, bundel berbagai produk dan layanan, jalankan penjualan dari waktu ke waktu. Setelah memiliki penawaran yang disebarakan kepada pasar, lakukan evaluasi setiap 30 hari. Perbaiki proses usaha dan perbaiki bagian rencana yang tidak bekerja.

e. Luncurkan berskala.

Pada titik ini, wirausaha online akan membangun "1.000 penggemar sejati" dan bisnis yang tumbuh dan matang.

5. Identifikasi Masalah dalam Gagasan dan Ide Usaha

Inti dari sebuah bisnis yang sukses adalah "Ide yang bagus". Beberapa ide yang telah dijadikan suatu karya cipta terkadang tampak begitu sederhana, sehingga membuat banyak orang bertanya-tanya "mengapa tidak ada yang memikirkan sebelumnya". Bahkan beberapa ide yang revolusioner membuat banyak orang bertanya-tanya "Bagaimana bisa tidak terpikirkan sama sekali sebelumnya gagasan serupa yang akhirnya justru mendatangkan keuntungan bagi pelakunya".

Beberapa pakar wirausaha internet yang mendunia dengan penghasilan dan kesuksesannya sebagian besar menyatakan bahwa inspirasi

(gagasan) yang muncul datang dari berbagai sumber yang tidak terduga dalam keseharian. Gagasan yang muncul pada seseorang yang memiliki kecintaan pada suatu bidang akan membangkitkan keairan dan pemikiran alam bawah sadar untuk menumbuhkannya menjadi sebuah ide.

Point utama untuk mendapatkan gagasan yang bagus adalah dengan “Memperhatikan: Hal apa yang mengganggu disekitarmu??...”

Munculnya gagasan berdasarkan persoalan yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari yang meski dicarikan jalan keluarnya akan menjadi satu gagasan yang luar biasa serta berpotensi mendapatkan peluang untuk diwujudkan dengan lebih mudah.

Kejelian dalam menangkap adanya gangguan atau masalah untuk dijadikan peluang terkait dengan intuisi berbisnis pada diri seseorang. Satu dengan lain manusia memiliki *sense of business* yang berbeda, maka dari itu gagasan bisnis tidak serta merta dapat muncul dalam kadar yang sama antara satu orang dengan lainnya.

Dalam berbisnis melalui internet, memiliki gagasan yang unik untuk menjawab kebutuhan dunia luas akan suatu masalah dapat menjadi kata kunci dalam mengembangkan suatu ide. Gagasan untuk wirausaha pemula sering dimulai dengan masalah yang perlu dipecahkan yang terkadang muncul di saat seseorang sedang memiliki keterkaitan dengan persoalan tersebut.

Perhatikan contoh berikut:

Seorang karyawan sebuah perusahaan swasta sering mengalami terlambat untuk sarapan pagi karena jadwal absensi yang mewajibkannya untuk datang lebih awal. Persoalannya ini menimbulkan masalah si karyawan tidak dapat menyediakan sarapan dari rumah

untuk dibawa ke kantor. Setelah sampai dikantor si karyawan langsung bekerja dan sering terlupa untuk melakukan aktivitas sarapan pagi, tentu saja hal ini dapat mengakibatkan gangguan kesehatan dan produktivitas kerja. Persoalan ini menimbulkan gagasan usaha bagi dirinya untuk mengelola sebuah usaha “Sarapan Online”. Dengan konsep dasar sarapan dapat dipesan melalui sebuah aplikasi menggunakan media internet dengan lokasi tertentu dan diantar sesuai dengan ketersediaan menu yang disusun dan diupdate oleh pebisnis sarapan online setiap hari. Fasilitas antar ke alamat dimudahkan dengan jasa “Ojek Online” yang dapat menjangkau konsumen dengan cepat dan biaya murah. Hal ini bertujuan agar penikmat sarapan pagi tidak perlu direpotkan dengan menyediakan sarapan dari rumah dan memudahkan mendapatkan fareasi menu yang sehat untuk para karyawan yang sibuk dan padat dengan aktivitas. Gagasan dari persoalan kehidupan sehari-hari ini menjadi peluang usaha bagi si karyawan, munculnya gagasan berasal dari persoalan yang dihadapinya sendiri.

Pemenuhan kebutuhan dengan ide yang berasal dari persoalan kehidupan sehari-hari ini memang tidak mudah diwujudkan, namun keberlanjutan gagasan dan ide menjadi sebuah usaha yang nyata akan lebih realistis karna usaha yang dilakukan berasal dari dorongan kebutuhan yang tidak dapat dielakkan.

6. Mencari Gagasan Usaha dengan Metode ATM

Istilah metode gagasan ATM sudah sering didengar dikalangan mahasiswa, terutama dalam menulis tugas akhir. Metode ATM yang merupakan singkatan dari Amati Tiru dan Modifikasi sering dilakukan oleh pencetus ide untuk memudahkan dalam menemukan topik yang akan diangkat menjadi penelitian.

Demikian pula dengan pada wirausaha, metode ATM sering menjadi pola dalam membuat gagasan usaha. Dalam mencari ide khususnya ide

untuk mendirikan atau memulai suatu usaha ada salah satu metode yang cukup tepat dan dapat diterapkan. Jika dijelaskan secara ringkas metode ini berisi perintah untuk mengamati usaha yang sudah ada sebelumnya, meniru usaha tersebut dan memodifikasinya.

Metode ini tidak sama dengan meniru atau sering disebut dengan plagiat karena di dalamnya terdapat kegiatan modifikasi yang dengan jelas mencari kelemahan atau kekurangan yang ada di usaha sebelumnya dan kemudian mengganti atau menambahkan sesuatu sehingga terbentuklah suatu usaha yang baru. Dengan demikian pada dasarnya metode ini adalah pengembangan dari ide yang sudah ada meskipun ide dasar bukan milik dari pemilik usaha namun dasar modifikasi dapat menjadi karya cipta sendiri dari wirausaha yang mencetus ide dengan kebaruan yang bersumber dari modifikasi yang dilakukannya.

Tahapan- tahapan dalam metode ini yaitu sebagai berikut:

1. Mempelajari usaha yang sudah ada
2. Mengkaji input dan output suatu usaha
3. Menganalisa tren populasi dan data demografi
4. Mengkaji trend ekonomi
5. Meniru dan memodifikasi 4P (place, price, product & promotion)

Metode ATM ini telah banyak dilakukan oleh para pengusaha yang tidak perlu terlalu memaksakan untuk menggagas ide baru yang belum tentu sukses dijalankan nantinya. Sebagai seorang pengusaha dia tidak perlu repot harus melakukan riset pasar atau menciptakan sebuah bisnis baru. Cukup tinggal melihat bisnis apa yang paling laris di pasar lalu membuat bisnis serupa, atau lebih konkret lagi, mereka hanya melihat produk apa yang sukses di pasar lalu tinggal diamati dan ditiru dengan sedikit modifikasi.

Contoh :

Seorang wirausaha mengamati adanya perkembangan yang pesat dari bisnis bunga papan seperti yang telah dilaksanakan oleh sebuah perusahaan bernama “Indah Flowers”. Kecenderungan masyarakat yang sekarang memiliki tren untuk mengirimkan bunga papan dalam bermacam acara dengan menyertakan nama pemesan sebagai tanda ikut berpartisipasi akan acara yang berlangsung menjadi semacam peluang bisnis yang patut untuk tidak diabaikan begitu saja.

Dengan mengamati kecenderungan bisnis yang dilakukan oleh Indah Flowers si wirausaha menemukan celah untuk memberikan sentuhan berbeda dari usaha yang dilakukannya namun masih dalam konsep yang sama yaitu bunga papan ucapan. Usaha baru dengan ide berdasarkan usaha yang telah pernah dilakukan oleh Indah Flowers si wirausaha membuat suatu usaha serupa dengan memodifikasi ucapan yang ada dengan menggunakan rangkaian bunga asli dengan bentuk yang lebih kecil (papan kecil). Modifikasi lain juga dilakukan dengan ucapan yang tidak hanya berbentuk papan segi empat namun berbagai bentuk papan yang diambil dari inisial nama pengantin yang dirangkai menjadi bunga. Hal ini menjadi ciri khas dari wirausaha yang menjalankan bisnis serupa dengan modifikasi yang memiliki nilai kreativitas dan menjadi ciri dari usahanya sendiri. Tidak jarang inovas-inovasi yang muncul hadir berdasarkan ide-ide yang telah ada, dengan mengembangkan dan memodifikasi ide akan membuat ide menjadi karya cipta baru.

7. Mencari Gagasan dan Sumber Gagasan Usaha

Bagaimana mencari gagasan usaha? Telah dikemukakan sebelumnya bahwa gagasan usaha tidak dapat dengan mudah ditemukan. Bagi calon wirausaha yang tidak memiliki Gagasan usaha dapat dilakukan secara bertahap. Awali dengan melakukan survei, setelah itu dilakukan pencocokan hasil survei dengan pengalaman pribadi sebelumnya atau dengan mengkaji hasil survei berdasarkan referensi yang pernah dibaca.

Sehubungan dengan ide atau gagasan usaha yang sedang dicari ini. Ketiga kegiatan ini sebenarnya merupakan tahapan awal dalam melakukan indentifikasi ide atau gagasan usaha. Tentu saja ide atau gagasan usaha tersebut sudah ditemukan maka langkah berikutnya adalah melakukan kajian secara umum dan sudut ekonomi, kemampuan teknis, ketersediaan sumber daya manusia, khususnya yang berkaitan dengan keterampilan yang diperlukan. Jika ide atau gagasan usaha tersebut akan dilaksanakan. Terakhir perlu juga diperlukan kemampuan keuangan yang ada.

Gagasan usaha membutuhkan suatu inovasi, sedangkan untuk menciptakan suatu inovasi memiliki proses yang tidak mudah. Berikut beberapa cara yang dapat dilakukan oleh seorang wirausaha untuk menciptakan inovasi dalam usahanya:

- a. Melihat, menilai dan mempelajari peluang usaha berbasiskan masalah yang ada didalam masyarakat. Satu istilah untuk cara ini adalah menganalisis kebutuhan konsumen. Hal ini tepat dilakukan untuk memperbesar peluang usaha, agar usaha yang dilakukan memiliki peluang besar untuk berkembang. Dengan adanya kebutuhan akan produk atau jasa yang akan diciptakan maka akan tergambar target dan marginal keuntungan yang dapat diraih dari usaha.
- b. Meyakinkan diri sendiri bahwa permasalahan dan kebutuhan tersebut adalah fakta dari data yang valid. Wirausaha diharuskan melakukan pengecekan langsung kelapangan apakah peluang yang ada nyata atau hanya sebatas wacana dari beberapa pihak. Jika tidak ingin salah dalam menetapkan pilihan maka wirausaha harus jeli menilai mana yang peluang mana yang tidak secara nyata
- c. Mengurai setiap masalah yang muncul dengan lebih akurat. Mengklasifikasi dan mengidentifikasi masalah-masalah yang dapat menjadi peluang dan tidak.

- d. Mengurai masalah yang ada dalam memperluas cakupan masalah, mengaitkan dengan kemungkinan dapat menjangkau masalah untuk jadi peluang atau tidak
- e. Memperluas daya fikir dengan mengingat dan mencari kesamaan gagasan yang serupa dengan yang terfikirkan. Dengan demikian upaya memodifikasi akan lebih mudah
- f. Mencarikan pemecahan peluang masalah dengan sebuah usaha secara sementara. Menilai dengan tahapan ujicoba penyelesaian masalah dan kemudian menentukan hasilnya
- g. Berusaha menemukan perbaikan, keberbedaan, mengembangkan kemungkinan berhasil dalam memecahkan masalah tersebut.

Setelah menemukan konsep ide usaha yang muncul, seorang wirausaha dapat mengembangkan ide tersebut menjadi perwujudan usaha. Memulai dengan skala kecil usaha yang dilakukan dan meminta tanggapan dari konsumen untuk perbaikan dan rekomendasi. Hal ini berguna sebagai perbaikan mutu dimasa yang akan datang. Tidak merasa enggan dengan kritikan adalah alamat untuk mencapai sukses. Satu isu baik akan usaha (produk ataupun jasa) akan sangat berarti dalam mendatangkan konsumen baru.

Masikur (1994) menyatakan bahwa terdapat pula tiga cara dalam mengidentifikasi ide atau gagasan usaha, melakukan beberapa hal penting berikut:

- a. Melakukan survei atau pengamatan langsung ke lokasi
- b. Menghimpun seluruh pengalaman mengenai usaha yang pernah ditekuni sebelumnya
- c. Mendengar atau melakukan diskusi mengenai usaha khusus pada usaha yang sedang diminati saat ini.

Ketiga hal ini dapat dilakukan secara bertahap, artinya jika dilakukan secara bertahap yang ingin menemukan ide atau gagasan akan memulai

dengan melakukan survei lebih dahulu, setelah itu dilakukan pencocokan hasil survei dengan pengalaman pribadi sebelumnya atau dengan mengkaji hasil survei berdasarkan referensi yang pernah dibaca.

Beberapa hal yang dapat menjadi sumber gagasan usaha bagi seorang wirausaha menurut Solihin (2006) adalah:

- a. Kebutuhan. Dasar dari sebuah gagasan adalah kebutuhan, berangkat dari kebutuhan yang harus dipenuhi maka akan muncul gagasan untuk mengatasinya melalui sebuah produk.
- b. Keinginan berinovasi pada hal-hal baru untuk lebih mengefektifkan suatu pemenuhan kebutuhan.
- c. Adanya keahlian dalam membuat gagasan menjadi ide dan karya cipta
- d. Memiliki rasa kesenangan pada hal yang dikembangkan, sehingga muncul ketertarikan untuk mencoba
- e. Memanfaatkan koneksi dan relasi yang dapat memanfaatkan dan menjadi pengguna dari produk
- f. Mengamati kecenderungan yang muncul di lingkungan dapat pula menjadi sumber gagasan. Kecenderungan perubahan perilaku dan kebutuhan adalah fenomena yang besar untuk ditangkap untuk dijadikan peluang usaha.
- g. Mengamati kelemahan atau kekurangan produk yang telah ada sebelumnya, kemudian menciptakan kreasi dan inovasi untuk mengatasi kekurangan
- h. Adanya keinginan mencoba-coba mengembangkan ide.

Penemuan ide atau gagasan yang baik, diperlukan banyak informasi yang berhubungan dengan ide atau gagasan. Memperkaya literatur gagasan untuk dapat menjadi ide dapat diperoleh dari sumber informasi dan melakukan seleksi dari informasi yang diperoleh. Memilah informasi yang akurat dan mengklarifikasi informasi dari segi kebenaran dan

kesesuaiannya dengan kebutuhan dalam pengembangan yang dilakukan.

Gagasan adalah sesuatu yang dapat mendatangkan inspirasi pelaku yang mendorong munculnya suatu ide usaha dan menduga lebih awal apakah ide yang muncul ini akan dapat menghasilkan suatu nilai tambahan atau tidak. Pemahaman sumber gagasan yang baik tentunya akan memperkaya ide usaha.

Terdapat cara lain yang juga dapat menjadi sumber gagasan yakni KELUHAN. Setiap adanya keluhan dari masyarakat merupakan peluang bagi seorang wirausaha. Kebiasaan menganalisis setiap keluhan masyarakat adalah cara jitu dalam mencetuskan ide dalam usaha. Adanya keluhan akan menimbulkan peluang untuk mendapatkan pelanggan. Seperti contoh keluhan masyarakat tentang penggunaan transportasi TAXI yang memiliki akses yang lambat dan terbatas jumlahnya. Atau keluhan masyarakat sulitnya mendapatkan pelayanan antar jemput barang atau membeli makanan dengan akses yang cepat. Keluhan ini akhirnya menjadi gagasan pengembangan Aplikasi Pelayanan Online GoJEK. Dengan berbagai fitur pelayanan yang memudahkan masyarakat yang menggunakan untuk mengatasi keluhan kelambatan kedatangan transportasi TAXI dan Ojek yang sulit di akses, mengatasi keluhan pengiriman barang, pemesanan barang atau pun jasa pengiriman dokumen, dan pelayanan lainnya menjadi jawaban dari keluhan-keluhan masyarakat. Akhirnya gagasan yang menjadi ide dan terwujudnya karya cipta berupa Aplikasi GoJEK berkembang dan menjadi bisnis yang dapat menghidupi kebutuhan masyarakat, menghadirkan bisnis yang menguntungkan banyak pihak dan menghadirkan lowongan pekerjaan. Selanjutnya biasakanlah menganalisis KELUHAN dari masyarakat untuk menangkap peluang berwirausaha.

8. Penyebab Kegagalan Mewujudkan Gagasan Usaha

Kemungkinan adanya kegagalan tidak dapat dipisahkan dalam proses berwirausaha. Sekalipun sudah dilakukan penelitian melalui studi yang sungguh-sungguh, setiap bisnis atau usaha yang dijalankan tidaklah menjamin 100% bahwa bisnis atau usaha tersebut akan berhasil, kegagalan akan menyebabkan kerugian dalam perusahaan.

Suryana (2006) menyatakan bahwa banyak hal yang menyebabkan usaha mengalami kegagalan. Berikut penulis kemukakan hal yang dapat menyebabkan kegagalan dalam mewujudkan gagasan:

- a. Data dan informasi tidak lengkap. Pada saat melakukan penelitian data dan informasi yang disajikan kurang lengkap, sehingga hal-hal yang seharusnya menjadi penilaian tidak ada. Kemudian dapat pula data yang disediakan tidak dapat dipercaya atau palsu. Oleh karena itu sebelum melakukan studi sebaiknya kumpulkan data dan informasi selengkap mungkin, melalui berbagai sumber yang ada yang tentunya dapat dipercaya kebenaran datanya.
- b. Tidak teliti. Kegagalan dapat pula disebabkan karena kurang dalam meneliti dokumen-dokumen yang ada. Oleh karena itu, dalam melatih atau mencari tenaga yang benar-benar ahli dalam bidangnya, sehingga faktor ketelitian ini menjadi jaminan. Kecerobohan sekecil apapun akan sangat berpengaruh terhadap hasil penelitian.
- c. Salah perhitungan. Kesalahan dapat pula diakibatkan karena salah dalam melakukan perhitungan. Misalnya dalam hal penggunaan rumus atau cara menghitung, sehingga hasil yang dikeluarkan tidak akurat.
- d. Pelaksanaan pekerjaan salah. Para pelaksana bisnis dilapangan sangat memegang peranan penting dalam keberhasilan menjalankan bisnis tersebut. Jika para pelaksana dilapangan tidak mengerjakan proyek secara benar atau tidak sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan, maka kemungkinan bisnis tersebut gagal sangat besar.

- e. Kondisi lingkungan Pada saat melakukan penelitian dan pengukuran semuanya sudah selesai dengan tepat dan benar, namun dalam perjalanan akibat terjadinya perubahan lingkungan pada akhirnya berimbas kepada hasil penelitian bisnis.
- f. Adanya Unsur sengaja. Peneliti sengaja membuat kesalahan yang tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya dengan berbagai sebab.

Berdasarkan hal yang sekiranya dapat membuat gagasan gagal menjadi peluang sukses dalam berusaha maka diperhatikan banyak celah-celah yang menjadi penyebab gagal. Dibutuhkan kemahiran dalam memilih sebelum melakukan sebuah usaha. Terdapat banyak hal yang menjadi pertimbangan untuk membuat usaha lebih realistis dan dapat dilaksanakan.

Ada beberapa hal yang bisa Anda gunakan sebagai patokan awal dalam memilih suatu bidang usaha yang akan ditekuni dalam jangka panjang:

- a. Melakukan analisis kesesuaian karakter usaha dengan karakter pribadi. Analisis minat bakat dan potensi diri dengan usaha yang dilakukan. Tujuannya adalah untuk melihat apakah karakter dasar wirausaha sesuai dengan karakter usahanya
- b. Melihat apakah wirausaha menyukai usaha tersebut. Hal ini merupakan syarat mutlak bahwa seseorang harus menyukai usaha yang akan digelutinya. Kenyataan menunjukkan bahwa rasa suka pada usaha akan membuat seseorang lebih giat, tekun, dan pantang menyerah dalam menjalankannya sehingga nantinya akan membuahkan hasil yang baik. Disini, memulai usaha dari hobi, potensi diri, minat dan bakat bisa menjadi pertimbangan. Karena hal-hal tersebut biasanya merupakan suatu hal yang disukai, maka bisa berpotensi menjadi usaha yang berhasil. Tentunya dengan berbagai tambahan analisa lainnya. (Lihat bagian bagian BAB IV tentang potensi diri, minat, dan bakat).

- c. Mengukur kemampuan sendiri apakah mampu menjalankan usaha tersebut, ini penting untuk mengukur kemampuan diri dengan tujuan untuk melihat apakah wirausaha mampu menjalankan usaha tersebut. Mengukur kemampuan dapat dilakukan dengan beberapa analisa atau riset sederhana mengenai usaha tersebut, kemudian hasilnya dibandingkan dengan kemampuan pewirausaha.

Beberapa point dalam analisa atau riset yang bisa dijadikan ukuran kemampuan adalah:

- 1) Kemampuan modal usaha
- 2) Kemampuan dalam hal keahlian
- 3) Kemampuan membagi waktu
- 4) Kemampuan untuk mengimbangi dinamika dunia usaha sekaligus mengantisipasi persaingan yang ketat

C. RANGKUMAN

Gagasan merupakan inspirasi untuk memunculkan ide. Jika sudah ada ide, hal pertama yang harus dilakukan adalah bergerak, karena tanpa itu, ide hanyalah menjadi sebuah pemikiran saja. Upaya dalam melakukan tindakan usaha diiringi dengan perbaikan dan perpaduan ide lainnya untuk memantapkan suatu karya cipta usaha. Hal ini lah yang harus mendapatkan apresiasi hukum dan perlindungan, agar tidak terjadi pencurian ide yang merupakan karya cipta seseorang. Seseorang yang memiliki kemampuan dalam melihat dan menilai peluang bisnis akan lebih mudah menangkap ide yang dapat dijadikan peluang dalam berbisnis. Ide yang muncul sebaiknya dituangkan dalam bentuk perbuatan bisnis dalam skala kecil terlebih dahulu. Realitis dari ide yang dimunculkan perlu mendapatkan dukungan dari karakteristik yang ada didalam diri seorang wirausaha. Seorang wirausaha membutuhkan kepandaian dalam membaca peluang bisnis, mengamati kondisi sekitar, berfikir kreatif untuk menentukan suatu bisnis apa yang mungkin banyak diminati oleh para konsumen.

D. SOAL LATIHAN

Setelah mengikuti pembelajaran pada BAB V, maka untuk memantapkan pemahaman anda pada materi yang telah disampaikan jawablah pertanyaan berikut ini:

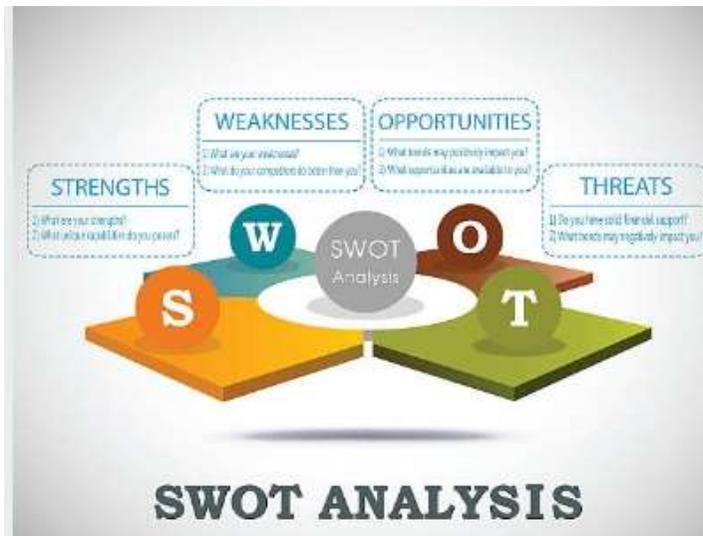
1. Jelaskan proses munculnya karya cipta dari suatu gagasan dalam berwirausaha!
2. Buatlah sebuah ide dalam berwirausaha berdasarkan gagasan yang muncul, kemukakan dengan skema! Kemudian kembangkan analisis SWOT terhadap usaha tersebut!
3. Untuk menciptakan suatu inovasi memiliki proses yang tidak mudah. Jelaskan cara-cara yang dapat dilakukan oleh seorang wirausaha untuk menciptakan inovasi dalam usahanya!
4. Jelaskan lima langkah sederhana untuk menghasilkan uang dari gagasan atau ide yang dapat dilakukan melalui internet!
5. Kenapa seseorang dapat gagal menjadikan gagasan dalam bentuk karya nyata dalam berwirausaha, jelaskanlah! Kemukakan gagasan wirausaha yang dapat dikembangkan melalui jaringan internet!

BAB VI

ANALISIS SWOT

A. PENDAHULUAN

Analisis SWOT merupakan salah satu metode untuk menggambarkan kondisi dan mengevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis yang berdasarkan faktor internal (dalam) dan faktor eksternal (luar) yaitu *Strengths, Weakness, Opportunities* dan *Threats*. Metode ini paling sering digunakan dalam metode evaluasi bisnis untuk mencari strategi yang akan dilakukan. Analisis SWOT hanya menggambarkan situasi yang terjadi bukan sebagai pemecah masalah. Siagian (2004:172) menyatakan bahwa analisis SWOT dapat menjadi suatu instrument yang ampuh dalam melakukan analisis tratejik, kemampuan tersebut dapat terletak pada kemampuan para penentu stratei perusahaan untuk memaksimalkan peranan factor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk minimalisasi kelemahan yang terdapat dalam sebuah organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi. BAB ini akan membahas kajian terkait dengan analisis SWOT dengan bagian terkait dengan penjabaran teori dasar tentang pengertian dan definisi tentang Analisis SWOT, penjelasan mengenai faktor-faktor dalam Analisis SWOT, kedudukan Analisis SWOT dalam organisasi yang dimiliki seorang wirausaha, dan, kajian mengenai analisis SWOT sebuah organisasi Wirausaha melalui media internet.



Gambar 9: Analisis SWOT
 (Sumber: www.istockphoto.com. 2017)

B. URAIAN MATERI

1. Pengertian Analisis SWOT

Jika seorang wirausaha mampu menerapkan dan melakukan analisis SWOT dengan tepat maka akan membuahkan hasil berupa kuatnya proses pelaksanaan usaha dan pengendalian usaha. Pada dasarnya Analisis SWOT merupakan suatu kegiatan meneliti faktor-faktor yang menentukan keberhasilan atau kegagalan suatu usaha, mempermudah penciptaan metodologi khusus untuk analisis dan diagnosis kegiatan usaha dengan menentukan perannya. Luciana (2015) menyatakan Keterampilan kewirausahaan yang terkait dengan Metode analisis lingkungan, daya saing dan perusahaan adalah Analisis “SWOT”. Analisis SWOT dianggap sebagai penelitian kompleks ekonomi, teknis, sosiologis, hukum dan Aktivitas manajerial yang mencirikan perusahaan yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, Ancaman dan penyebabnya, tujuan dari pelaksanaan analisis ini adalah untuk membuat rekomendasi, menghilangkan atau meminimalkan aspek negatif dan melakukan pemulihan yang positif.

Ommani (2011) mengemukakan dalam pengertian manajemen Analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) menunjukkan kerangka kerja untuk membantu peneliti atau perencana untuk mengidentifikasi dan memprioritaskan tujuan bisnis, dan untuk lebih mengidentifikasi Strategi untuk mencapainya. Analisis SWOT adalah teknik yang digunakan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, Peluang dan ancaman bisnis. dan untuk lebih mengidentifikasi Strategi untuk mencapainya. Analisis SWOT merupakan singkatan dari bagian-bagian menganalisis *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (ancaman) dalam bisnis.

2. Faktor-faktor Analisis SWOT

Siagian (2004) mengemukakan manajemen strategi dalam organisasi berkaitan dengan analisis SWOT, sebagai berikut:

a. *Strengths* (Kekuatan)

Faktor-faktor berupa kekuatan yang dimiliki oleh sebuah perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis yang ada didalamnya antara lain kompetensi khusus yang terdapat didalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasar. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar.

Contoh-contoh, bidang-bidang keunggulan antra lian:

- 1) Kekuatan pada sumber keuangan
- 2) Citra positif
- 3) Keunggulan kedudukan di pasar
- 4) Hubungan dengan pemasok
- 5) Loyalitas pengguna produk dan kepercayaan
- 6) Para berbagai pihak yang berkepentingan

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

Keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang terjadi dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki unit usaha.

- 1) Kemampuan manajerial yang rendah
- 2) Keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar
- 3) Produk yang tidak atau kurang diminati oleh pengguna dan calon pengguna
- 4) Tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai

c. *Opportunities* (Peluang)

Berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis, antara lain

- 1) Kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk
- 2) Identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian
- 3) Perubahan dalam kondisi persaingan
- 4) Perubahan dalam peraturan perundang-undangan
- 5) Perubahan baru dalam kegiatan usaha
- 6) Hubungan dengan para pembeli yang akrab
- 7) Hubungan dengan para pemasok yang harmonis

d. *Threats* (Ancaman)

Faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan satu satuan bisnis, jika tidak diatasi maka menjadi ancaman bagi satuan bisnis. Diantaranya:

- 1) Masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis lain
- 2) Pertumbuhan pasar yang lambat
- 3) Meningkatnya posisi tawar pembeli produk yang dihasilkan

- 4) Memperkuat posisi tawar pemasok bahan mentah atau bahan baku yang diperlukan untuk diproses lebih lanjut untuk menjadi produk tertentu
- 5) Perkembangan dan perubahan teknologi yang belum dikuasai
- 6) Perubahan dalam peraturan perundangan yang sifatnya restriktif

3. Analisis SWOT dalam Organisasi Wirausaha

Jika dikaitkan dengan kegiatan Wirausaha uraian dari Analisis SWOT adalah:

a. **Strengths (kekuatan)**

Merupakan kondisi kekuatan yang terdapat dalam organisasi, proyek atau konsep bisnis yang ada. Kekuatan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam usaha (internal), proyek atau konsep bisnis para wirausaha. *Strengths* merupakan segala sesuatu yang menjadi keunggulan bagi produk seorang wirausaha yang belum tentu dimiliki pesaing barang yang sejenis dan tidak sejenis. Contoh keuntungan barang sejenis misalnya: produk yang dijual atau ditawarkan adalah produk *bakery* (roti dan kue), dan produk sejenis yang menjadi saingan adalah produk yang berbeda *Brand*. Wirausaha harus memiliki sesuatu yang berbeda dari pesaing agar apa yang dibutuhkan konsumen dapat terpenuhi dari produk yang ditawarkan dibandingkan dengan pesaing. Misalnya kekuatan dari usaha bakery adalah:

- 1) *Service delivery order*, sehingga produk yang dijual dapat menjangkau pasar lebih luas.
- 2) Pengalaman pemilik usaha pernah mengikuti pendidikan bakery pada suatu lembaga pendidikan yang kompeten, dan berbagai kekuatan lain yang mungkin tidak dimiliki oleh unit usaha serupa.

b. *Weakness* (kelemahan)

Merupakan kondisi kelemahan yang terdapat dalam organisasi, proyek atau konsep bisnis dari wirausaha. Kelemahan yang dianalisis merupakan faktor yang internal, proyek atau konsep bisnis itu sendiri. *Weakness* (kelemahan) merupakan segala sesuatu yang menjadi titik lemah bagi produk yang ditawarkan. Hal ini harus segera di minimalisir agar produk tidak gagal di dalam pemasaran produk baru. Karena konsumen dewasa ini sudah mulai selektif dan kritis dalam menanggapi produk baru yang baru ditawarkan ke pasaran. Contoh *weekness* (kelemahan) dari suatu usaha yang harus diminimalisir adalah:

- 1) Pendeligan tugas dari usaha yang masih terbatas dan bermasalah sebagai akibat jumlah tenaga kerja yang terbatas
- 2) Kondisi para wirausaha yang masih kuliah sehingga kesulitan membagi waktu berusaha dan tuntutan untuk fokus dalam mengerjakan tugas-tugas kuliah.

c. *Opportunities* (peluang)

Merupakan kondisi peluang berkembang di masa datang yang akan terjadi. Kondisi yang terjadi merupakan peluang dari luar organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri yang dilakukan wirausaha, misalnya kompetitor, kebijakan pemerintah, kondisi lingkungan sekitar. *Opportunity* merupakan kesempatan yang di dapatkan ketika produk yang dipasarkan ke dunia usaha. Kesempatan dapat diperoleh dari permintaan konsumen atas barang yang belum ada di pasaran maupun sedikitnya pesaing yang dapat mengancam eksistensi produk. Peluang ini harus dimaksimalkan sedemikian mungkin agar mendapat celah atau bagian di hati pelanggan, sehingga jika wirausaha ingin meluncurkan produk baru dengan *brand* yang sama, wirausaha tidak perlu sulit ketika halnya masuk ke dunia usaha dengan *brand* yang benar-benar baru dan belum dikenal orang

Untuk mengetahui kelemahan, kekuatan, dan peluang yang dimiliki pesaing, dan peluang yang dapat diperoleh seorang wirausaha, menurut Zimmerer (1996:67) ada beberapa keadaan yang dapat menciptakan peluang, yaitu :

- 1) Produk baru harus segera di pasarkan dalam jangka waktu yang relative singkat
- 2) Kerugian teknik harus rendah
- 3) Pesaing yang tidak begitu agresif untuk mengembangkan strategi produknya
- 4) Pesaing tidak memiliki teknologi canggih,
- 5) Pesaing sejak awal tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisi pasarnya
- 6) Perusahaan baru memiliki kemampuan dan sumber-sumber untuk menghasilkan produk barunya.

Contoh dari peluang dari seorang wirausaha adalah:

- 1) Peluang usaha karena adanya kebutuhan yang besar dari usaha yang dilakukan, misal peluang bisnis makanan pokok menjadi besar karena tidak ada rumah tangga yang tidak membeli kebutuhan pokok setiap harinya.
- 2) Peluang bisnis jasa konsultasi penulisan tugas akhir dan penelitian ilmiah menjadi sangat besar karena setiap mahasiswa dalam jenjang pendidikan apapun dalam menyelesaikan pendidikannya pasti membutuhkan jasa konsultasi terkait penelitian yang dilakukannya.

d. Threats (ancaman)

Merupakan kondisi yang mengancam dari luar. Ancaman ini dapat mengganggu organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri. Threat (Ancaman) merupakan ancaman atas eksistensi/keberadaan produk yang ditawarkan oleh wirausaha. Ancaman biasanya datang dari

lingkungan eksternal usaha misalnya sulitnya untuk masuk ke dalam pasar karena modal yang terbatas dan merupakan pendatang yang memiliki *brand* baru dan harus menghadapi *awareness* dari target konsumen yang akan ingin tuju oleh seorang wirausaha. Beberapa contoh *threats* adalah:

- 1) Adanya pesaing pada produk serupa yang telah dikenal oleh konsumen dan memiliki kemampuan produksi lebih besar
- 2) Ancaman seperti ini harus dikendalikan dengan meminimalisir resiko gagal dengan menonjolkan keunikan service pada konsumen yang lebih menekankan kepada pendekatan lebih personal.

4. Analisis SWOT Organisasi Wirausaha Internet

Seperti halnya dalam bisnis konvensional yang dilakukan dengan offline, bisnis yang dilakukan dengan media internet secara online juga harus memperhatikan analisis SWOT. Wirausaha Internet dapat mempelajari sendiri, mengukur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terhadap usaha yang dijalankan melalui online. Berikut jabaran analisis SWOT dari Bisnis Online:

a. Strengths (kekuatan)

Beberapa kekuatan dari usaha yang dijalankan melalui media internet adalah:

- 1) Adanya pasar yang luas dan tidak terbatas.
- 2) Dapat buka 24 jam
- 3) Dapat menghemat penggunaan Karyawan terutama untuk bagian pemasaran dan promosi
- 4) Tidak harus memiliki persediaan barang yang banyak untuk etalase (pajangan)
- 5) Usaha yang dilakukan minim dengan pengeluaran untuk promosi
- 6) Dapat dilakukan oleh siapapun, dimanapun dan kapanpun

- 7) Kemampuan yang akan digunakan untuk menjalankan bisnis bias dialami sesuai dengan tingkat keseriusan dari pelaku bisnis.
- 8) Dapat membuka lapangan pekerjaan untuk beberapa bisnis terkait. Seperti pihak jasa pengiriman barang, pengepakan barang dan fotografi.
- 9) Berpotensi untuk memperoleh penghasilan yang besar karna potensi pasar yang tanpa batas.

Berdasarkan uraian keuntungan yang dapat menjadi kekuatan bisnis *online* yang dijelaskan di atas maka dapat dikemukakan bahwa setiap wirausaha yang melakukan bisnis *online* dapat menjadikan hal tersebut kekuatan usaha. Selain dari fokus bidang bisnis atau produk yang dihasilkan oleh wirausaha. Menjalankan bisnis dengan fasilitas *online* dapat menjadi suatu peluang besar dalam keberhasilan. Terutama bahwa pengguna dari jaringan internet yang terus bertambah dan meningkat.

b. Weaknesses (Kelemahan)

Kelemahan yang perlu dipertimbangkan oleh wirausaha internet terkait dengan bisnis online adalah:

- 1) Produk yang dihasilkan untuk dipasarkan dapat menimbulkan persepsi Ukuran/Size yang tak sama dipandangan pembeli. Hal ini dapat menimbulkan kesalahfahaman jika tidak diatasi dengan informasi yang benar-benar jelas dan dapat difahami.
- 2) Tidak terdapat fasilitas untuk memegang, mencoba langsung dengan organoleptik pembeli (mencicip, meraba, melihat langsung). Oleh karena itu kejujuran dari pihak penjual adalah indikator bisnis online dapat bertahan. Keterangan yang tidak tepat akan menjerumuskan pada kesalahfahaman dan kekecewaan pelanggan.
- 3) Adanya persepsi konsumen yang cenderung negatif terhadap transaksi melalui bisnis online. Hal ini didapat dari berita yang

tidak baik, dan pengalaman buruk yang dialami oleh mereka yang pernah kecewa dengan transaksi melalui online. Kecenderungan ini didapatkan lebih kepada konsumen yang tidak pernah atau belum sama sekali mencoba untuk bertransaksi secara online.

- 4) Pasar yang tercipta pada bisnis online memiliki sasaran lebih kepada rata-rata usia pengguna internet yang memahami teknologi, yakni usia muda.
- 5) Proses transaksi pembayaran yang agak sulit. Untuk melakukan pembayaran terdapat transaksi yang telah disepakati penjual dan pembeli harus memiliki akses pembayaran melalui bank. Keterbatasan konsumen pada fasilitas pembayaran melalui bank membuat transaksi sering gagal.

Uraian kelemahan bisnis online yang dijelaskan di atas secara umum merupakan kelemahan yang menjadi pertimbangan tambahan dari seorang wirausaha internet disamping kelemahan yang fokus pada produk atau jasa yang diniagakan. Oleh karena itu pertimbangan untuk mengatasi kelemahan ini wajib dipertimbangkan untuk diatasi. Menjaga etika bisnis online adalah hal yang wajib dilakukan agar tidak terjadi kesalahan dalam berbisnis menggunakan media internet.

c. *Opportunities* (Peluang)

Peluang dapat saja ditemui didalam bisnis apapun. Dalam menganalisis peluang, setiap wirausaha wajib memperhatikan siapa saja yang sekiranya dapat menjadi target pasar dan seberapa besar pengguna produk atau jasa membutuhkan produk pada saat ini dan dimasa yang akan datang. Kemampuan analisis peluang ini memunculkan target pasar untuk memperoleh peluang sukses dalam berbisnis. Beberapa peluang dalam kaitan wirausaha internet adalah:

- 1) Pengguna internet akan terus meningkat seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan teknologi dan informasi
- 2) Penggunaan media internet tidak terbatas usia. Segalanya dapat disediakan dalam berwirausaha melalui internet

Peluang ini dapat menimbulkan fokus-fokus bisnis dalam perniagaan melalui media internet. Wirausaha internet dapat menyediakan produk dengan keunikan yang menjadi identitas usaha. Hal ini sebagai upaya penciptaan *brand (image)* usaha.

d. Threats (ancaman)

Berbagai bisnis apapun pasti memiliki ancaman yang akan dihadapi kedepannya termasuk bisnis online. Ancaman berbisnis online antara lain datang dari orang-orang yang tidak terduga. Ancaman yang umum dihadapi oleh pebisnis online diantaranya dari pemberitaan pihak-pihak tidak bertanggungjawab yang menyebarkan berita tidak benar tentang usaha, atau beberapa orang yang tidak mendapatkan pelayanan maksimal sehingga mengalami kekecewaan terhadap layanan usaha. Layaknya berita baik tentang promosi usaha, berita buruk juga dapat menyebar dengan sangat luas dalam waktu singkat. Pebisnis online harus dapat menjaga etika bisnis untuk tetap bertahan. Adapun ancaman dapat terkait dengan pihak lain seperti jasa pengiriman barang yang tidak profesional ataupun terjadinya kerusakan barang akibat proses pengiriman.

Bijak dalam melakukan analisis SWOT dapat meningkatkan kemajuan usaha dalam berbisnis. Bisnis konvensional tanpa media internet dapat berubah menjadi sebuah usaha yang berbasis internet dengan mempelajari terlebih dahulu seluk beluk bisnis melalui internet. Tanpa melibatkan teknologi internet dalam berwirausaha diramalkan akan sulit meraih peluang pasar yang lebih besar.

C. RANGKUMAN

Analisis SWOT dianggap sebagai penelitian kompleks ekonomi, teknis, sosiologis, hukum dan aktivitas manajerial yang mencirikan perusahaan yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, Ancaman dan penyebabnya, tujuan dari pelaksanaan analisis ini adalah untuk membuat rekomendasi, menghilangkan atau meminimalkan aspek negatif dan melakukan pemulihan yang positif. Analisis SWOT adalah teknik yang digunakan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, Peluang dan ancaman bisnis. dan untuk lebih mengidentifikasi Strategi untuk mencapainya. Analisis SWOT merupakan singkatan dari bagian-bagian menganalisis *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (ancaman) dalam bisnis

D. SOAL LATIHAN

Setelah mempelajari kajian materi pada BAB V, kerjakan soal-soal berikut:

1. Jelaskan pengertian dari Analisis SWOT?
2. Kemukakan faktor-faktor dalam analisis SWOT?
3. Bagaimanakah manajemen strategi dalam organisasi terkaitan dengan analisis SWOT?
4. Bagaimana kedudukan analisis SWOT dalam organisasi wirausaha?
5. Bagaimana analisis SWOT dilakukan dalam organisasi wirausaha internet?

E. TUGAS

Rancanglah sebuah ide usaha yang terkait dengan kompetensi keilmuan anda masing-masing. Kemudian kemukakan analisis SWOT yang dilakukan berdasarkan penelitian sederhana terhadap ide usaha yang akan dilaksanakan. Kerjakanlah tugas ini secara berkelompok.

BAB VII

MANAJEMEN WIRAUSAHA

A. PENDAHULUAN

Pengelolaan manajemen dalam berwirausaha dibutuhkan agar usaha yang dilaksanakan benar-benar memiliki arah yang terukur dan terencana dengan baik. Manajemen menjadi pengendali dari kegiatan usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dilakukan berjalan sesuai dengan arah tujuan usaha. Manajemen dibutuhkan tidak hanya untuk usaha yang baru didirikan, namun seluruh unit usaha yang sedang berjalan membutuhkan manajemen yang baik. Marzuki Usman (2000), pengertian kewirausahaan dalam konteks manajemen adalah kemampuan dalam menggunakan sumber daya, seperti finansial, bahan mentah dan tenaga kerja untuk menghasilkan suatu produk baru, bisnis baru, proses produksi ataupun pengembangan organisasi.



Gambar 10: Pembentukan Sikap Disiplin pada Mahasiswa Calon Wirausaha

Agar sukses menjalankan usaha, maka pengetahuan tentang manajemen menjadi penting untuk dipelajari seorang mahasiswa dalam kajian ilmu Kewirausahaan. Manajemen dan usaha menjadi satu bagian yang tidak terpisahkan jika seseorang serius ingin mencapai tujuan yang ditargetkan dalam usaha. Manajemen menjadi alat untuk mencapai keberhasilan sebuah usaha. Oleh karena itu sebelum memulai atau melakukan pengembangan usaha penguasaan tentang manajemen usaha adalah penting dilakukan

Bagian-bagian yang menjadi topic dalam BAB ini adalah:

1. Definisi Manajemen
2. Manajemen Wirausaha
3. Manfaat Manajemen Wirausaha
4. Fungsi Manajemen dalam Kegiatan Wirausaha
5. Fungsi Perencanaan dalam Manajemen Usaha
6. Manajemen Pemasaran dalam Wirausaha dan Wirausaha Internet
7. Manajemen Keuangan Wirausaha dan Usaha Kecil dan Manfaat melaksanakan manajemen keuangan dalam usaha
8. Perencanaan anggaran usaha
9. Pembukuan keuangan usaha
10. Laporan laba rugi/ Provit and Loss (P & L)

B. URAIAN MATERI

1. Definisi Manajemen

Banyak pakar mengemukakan tentang hakekat dari manajemen. Beberapa ahli ekonomi populer mengemukakan pengertian definisi Manajemen sebagai berikut:

- a. Mary Parker Follet (2002), mendefinisikan manajemen sebagai seni menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Definisi ini berarti bahwa seorang manajer bertugas mengatur dan mengarahkan orang lain untuk mencapai tujuan organisasi.

- b. Ricky W. Griffin (2004) mendefinisikan manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran (goals) secara efektif dan efisien. *Efektif* berarti bahwa tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara *efisien* berarti bahwa tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal.
- c. George R. Terry (2003), mengatakan bahwa manajemen merupakan proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan: perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan dan pengawasan yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia serta sumber-sumber lain.
- d. Hasibuan (2007): Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.
- e. Pangabean (2003): Manajemen adalah Sebuah proses yang terdiri atas fungsi-fungsi perencanaan, perorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian kegiatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efisien.
- f. Wijayanti (2008): Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya manusia organisasi lainnya agar mencapai tujuan.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah seni dalam mengatur suatu sistem, baik orang dan perangkat lain agar dapat berjalan dan bekerja sesuai dengan ketentuan dan tujuan yang terdiri dari berbagai aktivitas. Selain itu, pemaparan di atas menunjukkan bahwa manajemen dalam ekonomi adalah Suatu keadaan terdiri dari proses yang ditunjukkan oleh garis (line) mengarah kepada proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian, yang mana keempat proses tersebut saling mempunyai

fungsi masing-masing untuk mencapai suatu tujuan organisasi, yaitu pengambilan keputusan.

Manajemen dapat dikatakan pula sebagai suatu ilmu yang mengatur manusia dalam membentuk suatu organisasi untuk memanfaatkan sumber daya yang ada dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien, sehingga berhasil dan berdaya guna. Dari beberapa pengertian di atas, dapat kita simpulkan bahwa manajemen adalah seni dalam mengatur sistem baik orang dan perangkat lain agar dapat berjalan dan bekerja sesuai dengan ketentuan dan tujuan entitas yang terdiri dari berbagai aktivitas sebagaimana disebutkan.

2. Manajemen Wirausaha

Jika dikaitkan dengan kewirausahaan, manajemen wirausaha diartikan sebagai suatu ilmu manajemen yang diterapkan dalam melaksanakan kegiatan berwirausaha. Ilmu yang perlu dilaksanakan oleh seorang wirausaha dalam melaksanakan organisasi (usaha) yang dipimpinnya.

Pengelolaan manajemen wirausaha dibutuhkan dalam kegiatan internal usaha, agar usaha yang dilaksanakan benar-benar memiliki arah dalam menjalankan usaha, terukur, dan terencana dengan baik. Perencanaan usaha juga akan menjadi "*controlling tools*", apakah dalam perjalanannya nanti, bisnis yang dijalankan berada dalam aturan dan garis perencanaan yang benar atau tidak.

Perspektif manajemen dalam usaha dalam skala kecil relative sedikit berbeda dari manajemen usaha skala besar. Dalam kajian ini wirausaha diprioritaskan dalam kajian wirausaha dalam skala kecil. Maka penerapan fungsi manajemen yang akan dibahas berikut adalah kajian dalam usaha kecil.

Secara garis besar penerapan manajemen dalam usaha besar dan kecil lebih menonjol pada fungsi dan tugas manager. Pada usaha berskala besar tugas manager telah dipilah-pilah sedemikian rupa sesuai strategi dan struktur organisasi yang tertata secara bertingkat. Pada usaha kecil, seluruh sumberdaya sangat terbatas, fungsi dan tugas seorang manager berbaaur menjadi satu karena memang dalam usaha kecil belum diperlukan manager. Manager pada usaha kecil seringkali juga merupakan pendiri atau pemilik.



Gambar 11 . Dukungan Kampus UPI YPTK Padang dalam Manajemen Usaha Kecil Mahasiswa

Aktivitas yang dilakukan oleh seorang wirausaha tidak hanya terkait dengan perwujudan gagasan menjadi produk yang dapat menembus pasar, namun juga terkait dengan bagaimana mengelola usaha sebagai sebuah sistem agar tetap berjalan mencapai tujuan usaha yang efektif. Hal ini menuntut kerja keras dalam meningkatkan kemampuan manajerial dari seorang wirausaha. Tanpa kemampuan manajerial yang mumpuni usaha kecil tidak akan bertahan, jika bertahanpun akan lambat perkembangannya, karena manajemen menjamin segala unsur usaha berjalan dan bergerak dengan sinergi untuk mencapai tujuan usaha.

Mahasiswa yang akan berwirausaha sebagian besar merencanakan bentuk organisasi usaha dalam skala kecil atau usaha kecil dan berbentuk usaha micro dimana wirausaha merupakan pemilik usaha dan pengelola usaha dengan karyawan orang-orang terdekat dan keluarga. Oleh karena itu kajian dalam buku ajar ini dikaitkan dengan bagaimana manajemen usaha skala kecil, agar wirausaha pemula seperti mahasiswa dapat mencapai tujuan usahanya dengan melaksanakan fungsi manajemen sebaik mungkin.

3. Manfaat Manajemen Wirausaha

Secara garis besar manajemen usaha yang dilakukan bermanfaat untuk menjamin pelaksanaan usaha berjalan sesuai dengan perencanaan untuk mencapai hasil yang dilandaskan tujuan usaha. Namun pada dasarnya terdapat beberapa manfaat yang dapat diperoleh dengan menjalankan manajemen usaha yang baik. Dengan menyadari manfaat dilaksanakannya manajemen usaha, seorang wirausaha akan lebih termotivasi melaksanakan manajemen usaha dengan baik.

Beberapa manfaat yang diperoleh dari pelaksanaan pengelolaan usaha dengan manajemen yang baik adalah:

- a. Studi kelayakan yang dilakukan memungkinkan wirausaha dapat memilih bisnis yang *feasible* untuk dijalankan.
- b. Dapat memilih untuk memiliki bentuk usaha yang berbadan hukum
- c. Laporan keuangan yang dilakuan dapat bermanfaat untuk kelangsungan usaha, sebagai pertanggungjawab dan asset untuk menarik infestor
- d. Sebagai dasar dalam pengembangan dan operasional usaha yang jelas

Seorang wirausaha yang menyadari bahwa kegiatan pengelolaan manajemen usaha bermanfaat untuk kelangsungan dan tolok ukur keberhasilan usahanya akan senantiasa meningkatkan kemampuan

manajemen usahanya. Tidak ada suatu usaha yang akan berhasil tanpa melaksanakan manajemen usaha yang jelas dan benar. Kesadaran akan fungsi manajemen bagi seorang calon wirausaha perlu ditanamkan sehingga muncul motivasi untuk melaksanakan manajemen usaha yang jelas. Dengan melaksanakan manajemen usaha yang baik seorang wirausaha akan merasakan manfaat yang besar.

Siagian (2001) menjelaskan beberapa manfaat manajemen, yaitu:

- a. Membantu dalam peningkatan produktifitas kerja dari berbagai komponen organisasi.
- b. Memantapkan penerapan pendekatan kesisteman dalam menjalankan roda organisasi.
- c. Memungkinkan manajemen pada berbagai tingkat untuk menentukan strategi yang tepat.
- d. Membantu menilai perilaku bawahan dalam menyediakan informasi bagi pimpinan sesuai dengan kebutuhan pimpinan pada berbagai hierarki perusahaan.

Berikut dapat dijelaskan beberapa manfaat manajemen sehubungan dengan manajemen berwirausaha yaitu:

- a. Membantu pewirausaha membuat strategi yang lebih baik dengan menggunakan pendekatan yang lebih sistematis, logis, rasional pada pilihan strategis dalam berwirausaha
- b. Merupakan sebuah proses bukan keputusan atau dokumen saja. Manajemen dapat menuntun proses dalam memula usaha, mengatur perencanaan, mengorganisasi pembagian tugas dan kerja, pelaksanaan dan mengevaluasi serta mengontrol terlaksananya kegiatan wirausaha.
- c. Sebuah proses yang menyediakan pemberdayaan invidual.

Dengan mempelajari uraian manfaat manajemen yang dikemukakan ahli di atas, maka jika difokuskan pada manajemen wirausaha dinyatakan bahwa manfaat manajemen dalam kegiatan wirausaha adalah

membantu para wirausaha dalam membuat strategi dan menilai sumber daya yang dimilikinya sehingga peningkatan produktifitas usaha dapat dicapai.

Berwirausaha dengan menerapkan manajemen adalah langkah mudah dalam mengenal usaha sendiri sehingga mampu menyediakan informasi yang dibutuhkan, baik untuk wirausaha sendiri atau bagi orang lain yang memiliki maksud dengan kegiatan usahanya semisal investor yang berniat untuk menanamkan modal usaha.

4. Fungsi Manajemen dalam Kegiatan Wirausaha

Bagaimana manajemen dilaksanakan dalam sebuah usaha?, pertanyaan ini sering muncul dikepala para calon wirausaha. Jawaban yang sederhana adalah bahwa manajemen dalam skala sekecil apapun sebuah usaha bukan hanya dipelajari saja namun yang paling tepat adalah “dilaksanakan”. Beberapa wirausaha merasa bahwa manajemen hanya dibutuhkan untuk usaha dalam skala besar, hal ini adalah anggapan yang salah dan sama sekali tidak benar. Sekecil apapun usaha, manajemen pengelolaan usaha wajib untuk dilaksanakan. Karena usaha kecil bukan berarti bahwa tantangan dan permasalahan kecil pula yang akan dihadapi, justru kemampuan manajerial dari seorang wirausaha kecil menentukan keberhasilan usaha karena semua keputusan akan berpusat kepada pimpinan dan segala kepentingan usaha adalah dibebankan kepada wirausaha. Wirausaha harus bersifat tegas dalam mengambil keputusan sebagai penentu dari keberhasilan usaha. Melalui penerapan fungsi manajemen maka wirausaha akan dapat menikmati dalam menjalankan usaha yang terencana, terorganisasi dalam proses dan terkontrol dalam hasil.

Sesuai dengan apa yang telah dikemukakan dalam pengertian manajemen, bahwa terdapat fungsi dasar dari manajemen usaha yang menjadi bagian-bagian dari proses manajemen dalam organisasi, yang

dalam hal ini adalah sebuah usaha. Fungsi tersebut adalah Perencanaan, Pengorganisasian, Pelaksanaan dan Pengawasan.

Flippo (1995) menyatakan bahwa manajemen dapat dikelompokkan menjadi beberapa fungsi yaitu;

- a. Perencanaan (*planning*), perencanaan adalah proses dan rangkaian kegiatan untuk menetapkan terlebih dahulu tujuan yang diharapkan pada suatu jangka waktu tertentu atau periode waktu yang telah ditetapkan serta tahapan yang harus dilalui untuk mencapai tujuan tersebut.
- b. Pengorganisasian (*organizing*), pengorganisasian adalah proses dan rangkaian kegiatan dalam pembagian pekerjaan yang direncanakan untuk diselesaikan oleh anggota kelompok pekerjaan, penentuan hubungan pekerjaan yang baik diantara mereka serta pemeliharaan lingkungan dan fasilitas pekerjaan yang pantas.
- c. Pengarahan (*directing*) fungsi ini disebut dengan pengarahan, motivasi, pelaksanaan atau pemberian perintah. Fungsi ini mengusahakan agar orang-orang mau bekerja sama secara efektif.
- d. Pengawasan (*controlling*) pengawasan adalah kegiatan manager yang mengusahakan agar pekerjaan terlaksana sesuai dengan rencana yang ditetapkan atau hasil yang dikehendaki. Betapapun baiknya suatu susunan bisa menjadi gagal bilamana manager tidak melakukan pengawasan.

Sementara Terry (2010:9), menjelaskan bahwa fungsi manajemen dapat dibagi menjadi empat bagian, yakni;

- a. Perencanaan (*Planning*)
- b. Organisasi (*organizing*)
- c. Pelaksanaan (*actuating*)
- d. Pengawasan (*controlling*)

Kajian-kajian populer tentang manajemen menyatakan istilah fungsi manajemen sering dikaitkan dengan POAC sebagai singkatan dari *Planning, Organizing, Actuating* dan *Controlling*. Semua fungsi selayaknya dilaksanakan oleh seorang wirausaha, meskipun usaha berskala kecil, tidak membuat fungsi-fungsi manajemen ini dapat diabaikan, karena usaha kecil bukan berarti resiko kecil dan hambatan juga kecil. Wirausaha yang berkeinginan untuk sukses harus meningkatkan kemampuan manajerial mereka dengan belajar lebih lanjut kajian manajemen wirausaha. Masing-masing fungsi manajemen dapat dibaurkan dalam bagian pemasaran, produksi, promosi dan keuangan usaha.

5. Perencanaan (*Planning*) Usaha

Perencanaan yang efektif memiliki hubungan dengan produktivitas organisasi. Perencanaan mengarah pada kinerja karyawan dalam sebuah organisasi untuk melakukan Produktivitas, memanfaatkan sumber daya dalam mencapai hasil yang diinginkan secara spesifik. Perencanaan (*planning*) adalah upaya menyusun berbagai keputusan yang bersifat pokok, yang akan dilaksanakan menurut urutannya guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Terry (2010:9) mengemukakan bahwa perencanaan (*planning*) ialah penetapan pekerjaan yang harus dilaksanakan oleh organisasi untuk mencapai tujuan yang digariskan. Olusanya (2013:31) mengemukakan bahwa “Perencanaan adalah alat manajemen yang paling penting, tujuan perencanaan adalah agar organisasi dapat berkinerja baik, sumber daya dimanfaatkan dengan baik, dan pelanggan dapat dilayani dengan baik maka semua sumber daya manusia dan material organisasi harus dimanfaatkan secara tepat. Hal ini bertujuan agar perusahaan dapat menciptakan produk berkualitas tinggi dengan biaya minimal”. Sedangkan Dawson (1996) menyatakan bahwa Perencanaan organisasi

merupakan Kerangka kerja terkontrol untuk penyediaan nilai-nilai komersial atau sosial dari suatu unit usaha.

Disisi lain, Koontz (1980) menyatakan bahwa perencanaan dianggap sebagai fungsi manajemen yang paling mendasar. Perencanaan melibatkan upaya untuk memilih alternatif tindakan masa depan untuk keseluruhan organisasi dan bagian-bagian yang ada didalam organisasi. Tujuan dari perencanaan adalah untuk menentukan dan memberikan pendekatan rasional terhadap tujuan (goal) yang telah dipilih sebelumnya. Schermerhorn (1986) menguatkan fungsi perencanaan dengan pernyataan bahwa sebagian besar kegagalan perencanaan timbul dari ketidakmampuan manajer mereka untuk benar-benar mengerti tentang apa yang akan di rencanakan dan bagaimana implementasinya dengan baik.

Berdasarkan kajian di atas maka dapat dikatakan bahwa perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang terkait dengan penyusunan tindakan usaha yang akan dilakukan oleh organisasi atau perusahaan dengan menetapkan alternative utama dari banyaknya pilihan tindakan usaha yang akan dilakukan dimasa yang akan datang. Perencanaan yang baik menentukan kualitas produktifitas usaha, oleh karenanya perencanaan harus benar-benar dilakukan dengan baik agar tidak terjadi kegagalan dalam melakukan tindakan.

Tapi Koontz dkk (1980) membayangkan bahwa perencanaan lebih dari sekedar pengambilan keputusan, inti dari perencanaan yang baik harus memuat:

- a.** Mensyaratkan adanya alternatif untuk dipilih.
- b.** Menentukan terlebih dahulu tentang:
 - 1) Apa yang harus dilakukan?
 - 2) Bagaimana melakukannya?
 - 3) Kapan harus melakukannya?

4) Siapa yang melakukannya?

Sebagai salah satu fungsi dasar manajerial, perencanaan merupakan tindakan memilih dari beberapa alternatif, tindakan masa depan perusahaan secara keseluruhan dan untuk setiap berangkat yang ada didalam organisasi. Perencanaan harus mempertimbangkan sifat lingkungan masa depan di mana keputusan dan tindakan perencanaan dimaksudkan untuk beroperasi.

Perencanaan terkait dengan semua fungsi manajerial lainnya. Meskipun semua fungsi manajerial saling terkait dalam praktek sebagai sebuah sistem tindakan, perencanaan berada pada posisi yang unik dan istimewa, karena menetapkan tujuan yang diperlukan bagi setiap kelompok yang diupayakan. Perencanaan mencakup seluruh aspek yang terkait dengan organisasi dan tidak dapat dipisahkan.

Dixon (1970) memberikan empat alasan mengapa perencanaan penting dilakukan dalam manajemen yang baik, alasan tersebut adalah:

- 1) Perencanaan membantu proses pengendalian, karena manager menjadi memiliki tolok ukur yang dapat mereka gunakan untuk mengukur hasil yang sebenarnya akan tercapai
- 2) Perencanaan membantu membuat operasi organisasi lebih irit.
- 3) Perencanaan memusatkan perhatian pada tujuan organisasi yang sebenarnya.
- 4) Perencanaan membantu mengimbangi efek ketidakpastian dan perubahan.

Ketika perencanaan dilakukan dengan baik, maka hal ini berarti bahwa perusahaan telah melakukan upaya menciptakan landasan yang kokoh untuk upaya pengelolaan lebih lanjut dalam mengatur, mengalokasikan, dan mengatur sumber daya untuk menyelesaikan tugas-tugas penting. Proses perencanaan mengidentifikasi hasil spesifik atau hasil perencanaan yang diinginkan sebagai suatu pernyataan langkah-

langkah tindakan yang harus diambil untuk mencapai tujuan. Langkah dalam melakukan perencanaan adalah:

- 1) Tentukan tujuan Usaha dengan mengidentifikasi hasil yang diinginkan dengan cara tertentu
- 2) Tentukan di mana organisasi akan memulai tujuan. Evaluasi prestasi saat ini terhadap hasil yang diinginkan, Ketahui apa kekuatan yang dimiliki dapat di andalkan untuk mencapai tujuan dan kelemahan apa yang sekiranya dapat menahan organisasi dalam mencapai tujuan
- 3) Kembangkan potensi berkenaan dengan kondisi masa depan. Usahakan mengantisipasi kejadian masa depan, menghasilkan alternatif "Skenario" untuk apa yang mungkin terjadi untuk setiap skenario, hal-hal yang mungkin membantu menuju tujuan organisasi.
- 4) Menganalisis alternatif tindakan yang mungkin dicapai, pilih yang terbaik di antara alternatif yang ada, putuskan bagaimana cara menerapkannya. Lakukan pencatatan untuk bahan evaluasi yang harus dilakukan dengan hati-hati, rumuskan kemungkinan tindakan yang mungkin dilakukan, memilih alternatif yang paling mungkin untuk dicapai.
- 5) Melaksanakan rencana dan mengevaluasi hasilnya. Lakukan tindakan dan hati-hati mengukur kemajuan usaha. Lakukan rencana sesuai kebutuhan.

Perencanaan mencakup kegiatan pengambilan keputusan, karena termasuk dalam pemilihan alternatif-alternatif keputusan. Diperlukan kemampuan untuk mengadakan visualisasi dan melihat ke depan guna merumuskan suatu pola dari himpunan tindakan untuk masa mendatang.

Jika dikaitkan bahwa organisasi adalah sebuah unit usaha yang dipimpin seorang wirausaha, maka perencanaan adalah seperangkat alternative tindakan yang harus dilakukan dimasa yang akan datang terkait usaha yang dilakukan. Tujuan dirumuskannya perencanaan adalah sebagai pedoman (pola) untuk menentukan tindakan dimasa yang akan datang.

Usaha yang dilakukan dalam proses berwirausaha yang baik semestinya bersandar kepada perencanaan usaha. Kemampuan wirausaha dalam merumuskan, memilih alternative, komitmen terhadap alternative yang dipilih dan abilitas dalam mengevaluasi proses sesuai dengan ketetapan perencanaan, menjadi kekuatan seorang wirausaha untuk sukses menjalankan kegiatan usaha.

Perencanaan bukan merupakan sebuah hasil atau keluaran, perencanaan strategis lebih banyak berbicara mengenai proses yang terus berlangsung. Pemikiran strategis tidak memiliki titik akhir, dan akibatnya proses perencanaan berlangsung terus menerus secara berkesinambungan.

Untuk kebutuhan seorang wirausaha dalam merumuskan sebuah perencanaan terdapat proses perencanaan usaha. Berikut langkah dalam perencanaan usaha yang harus dilaksanakan oleh seorang wirausaha:

a. Langkah 1

Mengembangkan Visi usaha yang jelas dan diterjemahkan dalam pernyataan misi yang memiliki arti

Setiap orang ataupun organisasi sudah pasti memiliki visi. Visi menggambarkan apa yang akan dilakukan dimasa depan, yang digambarkan dengan realitstis dengan mengungkapkan suatu keunggulan yang mengemukakan suatu nilai yang akan dicapai melebihi standar yang telah biasa dimiliki orang atau organisasi lain. Visi juga mengungkapkan target berupa waktu yang menerangkan tahun pencapaian dari cita-cita yang dikemukakan.

Visi menyentuh semua orang dalam perusahaan karyawan, penanam modal, pemberi pinjaman dan masyarakat. Visi merupakan ekspresi mengenai apa yang dipegang dan diyakini oleh pemilik

usaha. Para wirausaha yang sukses mampu mengkomunikasikan visi dan semangat mereka tentang apa yang dicita-citakannya pada orang-orang disekitarnya.

Visi berdasar nilai-nilai, salah satu latihan yang paling berharga yang dapat dilakukan oleh seorang wirausaha adalah dengan menuliskan nilai-nilainya dan berbagi rasa mengenai hal yang akan ingin dicapainya.

Nilai-nilai ini memberi tahu pada orang-orang tentang bagaimana mereka harus bertindak. Cara paling efektif untuk mengkomunikasikan nilai-nilai perusahaan pada setiap orang yang bersentuhan dengannya adalah dengan merumuskan pernyataan misi secara tertulis. Visi dituliskan dengan pernyataan “To be...” Atau “Menjadi....”

Misi merupakan pernyataan hal apa yang akan dilakukan dalam mencapai visi. Sifat dari pernyataan sebuah misi adalah kata kerja “To do...” atau “Menyelenggarakan, melakukan, mengerjakan... “. Pernyataan misi diarahkan ke pertanyaan pertama untuk setiap perusahaan: Apa Bisnis Saya? Pertama-tama tujuan bisnis secara tertulis harus ditetapkan untuk memberi arah pada perusahaan.

Misi adalah mekanisme yang menjadikan kegiatan tampak jelas bagi setiap orang yang bersaing dengan perusahaan. “mengapa kita disini” dan “kemana kita akan mengarah”.

Tanpa pernyataan misi yang ringkas dan berarti, bisnis kecil menghadapi resiko berputar-putar tanpa arah didalam pasar, tanpa tujuan yang jelas ataupun bagaimana mencapainya.

Pertanyaan misi pada dasarnya adalah himpunan dari “warna” keseluruhan perusahaan. Suatu pernyataan misi mendefinisikan apa yang dimaksud dengan organisasi dan mengapa organisasi itu ada.

Pernyataan misi yang baik tidak perlu panjang agar efektif. Namun pernyataan misi harus menjawab beberapa pertanyaan pokok:

- 1) Apa dasar kepercayaan dan nilai organisasi usaha? Apa yang diperjuangkan?
- 2) Siapa pelanggan sasaran usaha yang dilakukan?
- 3) Apa produk dan jasa pokok usaha? Apa yang diperlukan atau diinginkan pelanggan agar mereka puas?
- 4) Bagaimana agar usaha dapat lebih memuaskan kebutuhan atau keinginan mereka/pelanggan?
- 5) Mengapa pelanggan berurusan dengan perusahaan dan bukannya dengan pesaing disebelah jalan (atau dikota lain, dipulau lain, atau belahan lain di bumi ini?)
- 6) Apa yang mengandung nilai bagi pelanggan? Bagaimana usaha dapat menawarkan nilai yang lebih baik?
- 7) Apa keunggulan bersaing usaha? Apa sumber-sumbernya?
- 8) Dalam pasar (atau segmen pasar) yang bagaimana usaha akan memilih untuk bersaing?
- 9) Apa manfaat yang harus dapat usaha berikan pada pelanggan lima tahun sejak sekarang?

Dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan dasar di atas, seorang wirausaha akan memiliki gambaran yang lebih jelas tentang apa yang ada sekarang dan apa yang diinginkan dimasa yang akan datang. Pernyataan misi perusahaan kiranya merupakan komunikasi yang paling penting dan mendasar yang ditetapkan perusahaan sejak awal.

Misi perlu diungkapkan dengan jelas agar pewirausaha memiliki pedoman dan pandangan usaha yang jelas. Bagian yang paling sulit adalah bagaimana dapat melaksanakan misi yang telah ditetapkan. Konsistensi antara misi dan kegiatan yang dilakukan dalam usaha adalah penting. Arah dari kegiatan usaha adalah misi yang telah

ditetapkan. Semisal sebuah usaha kuliner menetapkan misi untuk memberikan pelayanan terbaik dengan hanya menyediakan bahan makanan organik untuk produknya harus benar-benar menyediakan bahan yang organik dalam kondisi apapun. Hal ini merupakan etika usaha yang akan menjadi nilai keunggulan dari usaha yang telah dirumuskan.

Agar efektif, suatu pernyataan misi harus menjadi dokumen yang hidup dan mempunyai jiwa yang terwujud dalam pikiran, kebiasaan, dan perilaku setiap orang diperusahaan setiap hari.

b. Langkah 2

Mendefinisikan kompetensi inti perusahaan, segmen-segmen, pasar tujuan, dan menempatkan posisi perusahaan agar bersaing secara efektif *Kompetensi inti (core competencies)*. Dalam jangka panjang, yang membedakan perusahaan-perusahaan yang bertumbuh dengan perusahaan-perusahaan yang berjuang untuk tetap hidup adalah kemampuannya dalam mengembangkan seperangkat kompetensi inti yang memungkinkannya untuk melayani pelanggan dengan lebih baik. *Kompetensi inti (core competencies)* adalah seperangkat kemampuan dan keunikan yang dikembangkan dalam daerah-daerah operasional kunci, seperti mutu, layanan, inovasi, pembangunan tim, fleksibilitas tinggi, cepat tanggap dan hal lainnya yang dapat dilakukan untuk melebihi para pesaing.

Kompetensi inti akan menjadi dasar dari keunggulan kompetitif perusahaan dan biasanya bertahan cukup lama. Kompetisi inti perusahaan kecil sering kali berasal dari ukuran perusahaan yang masih kecil sehingga memiliki kelincahan, kecepatan dan kedekatan dengan pelanggan serta kemampuan untuk melakukan inovasi. Ringkasnya, ukurannya yang kecil membuat usaha kecil dapat melakukan sesuatu yang tidak dapat dilakukan oleh perusahaan besar.

Seperti yang tadi dikemukakan didalam pengertian Visi, setiap usaha harus memiliki keunggulan yang menjadi nilai lebih dari usahanya. Kompetensi utama atau keunggulan menjadi kekuatan dari sebuah usaha kecil yang berhasil, mengetahui segmen-segmen pasar dimana mereka bersaing dan membangun serta memelihara kompetensi ini yang langsung berpengaruh pada efektivitas jangka panjang mereka.

Jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan berikut memungkinkan wirausaha untuk memusatkan sumber daya mereka dalam menciptakan atau memperkuat kompetensi inti perusahaan:

- 1) Siapakah pelanggan produk atau jasa yang menjadi sasaran usaha?
- 2) Apa karakteristik pelanggan (misalnya umur, pendapatan, kebiasaan belanja, tepat tinggal)?
- 3) Mengapa mereka membeli barang atau menggunakan jasa perusahaan?
- 4) Faktor-faktor apa yang menyebabkan mereka meningkatkan atau menurunkan pembelian mereka?
- 5) Apakah terdapat pelanggan utama dipasar? Bila ada siapa mereka itu?
- 6) Berapa persentase penjualan total yang di peroleh dari pelanggan besar?
- 7) Berapa jumlah pesaing akan yang dihadapi?
- 8) Seberapa peka bisnis dalam menghadapi perubahan tiba-tiba dalam hal ekonomi, social atau politik?

Kompetensi inti dari sebuah usaha yang dilaksanakan merupakan kelebihan yang memungkinkan wirausaha mengandalkannya untuk tetap bertahan dan bahkan berkembang menjadi sebuah usaha

yang lebih maju. Mengembangkan kemampuan inti usaha untuk mendapatkan kemenangan dalam bersaing adalah penting.

Wirausaha dalam skala kecil lebih mampu mendekatkan kompetensi intinya dengan menekankan pelayanan yang lebih dekat dengan konsumennya. Karna hal tersebut lebih mungkin dilakukan oleh perusahaan kecil dari pada perusahaan besar. Miliki kompetensi inti dan dorong kemampuan usaha untuk memiliki dan mengembangkannya dengan perencanaan yang benar.

c. Langkah 3

Menilai Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (SWOT) Perusahaan Setelah mengidentifikasi kompetensi inti dan posisi yang diinginkan di pasar, wirausaha dapat mengalihkan perhatiannya untuk menilai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Membangun strategi bersaing yang berhasil mengharuskan perusahaan untuk memperbesar kekuatan untuk mengatasi kelemahan yang dimilikinya. (SWOT juga telah dibahas pada satu bagian BAB sebelumnya).

- 1) Kekuatan (*strength*) Adalah faktor-faktor internal positif yang berperan terhadap kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, cita-cita dan tujuan organisasi.
- 2) Kelemahan (*weakness*) Merupakan faktor-faktor internal negative yang merintangi kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, cita-cita dan tujuan perusahaan. Dengan melakukan identifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan dapat memberikan suatu manfaat bagi pemilik perusahaan memahami situasi perusahaan.
- 3) Peluang (*Opportunity*) Segera setelah wirausaha memiliki data kekuatan dan kelemahan internal, selanjutnya harus beralih ke lingkungan eksternal untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman apa saja yang kiranya membawa dampak nyata terhadap bisnis. Peluang (*opportunity*) adalah opsi-opsi eksternal

positif yang dapat dimanfaatkan oleh suatu bisnis untuk mencapai misi, cita-cita dan tujuannya.

- 4) Ancaman (*Threat*) adalah kekuatan-kekuatan luar negative yang merintang kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, cita-cita, dan tujuann. Gincangan luar terhadap perusahaan dapat muncul dalam berbagai bentuk seperti masuknya pesaing baru ke dalam pasar sekarang, peraturan pemerintah terhadap kegiatan bisnis, resesi ekonomi, naiknya bunga bank, kemajuan teknologi yang membuat produk perusahaan menjadi tidak up to date lagi, dan hal-hal lainnya.

Sama seperti sebelumnya para wirausaha harus menyiapkan sebuah rencana untuk melindungi bisnis mereka dari ancaman, untuk itu harus pula di jabarkan dalam sebuah neraca dimana disebelah kanan berisi tentang peluang yang dimiliki dan pada sisi sebelah kanan berisi tentang ancaman utama yang perusahaan hadapi. Dari neraca ini akan diperoleh suatu gambaran peluang dan ancaman adalah hasil dari interaksi antara kekuatan, kecenderunganm dan kejadian diluar kendali langsung sang wirausaha. Kekuatan luar akan mempengaruhi perilaku pasar tempat perusahaan dijalankan, perilaku pesaing dan perilaku konsumen.

d. Langkah 4

Mengidentifikasi Faktor-Faktor Keberhasilan dalam Bisnis

Setiap bisnis dicirikan oleh variabel yang dapat dikendalikan yang menentukan keberhasilan relative dipasar. Mengidentifikasi dan mengubah variabel-variabel adalah cara bisnis kecil untuk memperoleh keunggulan kompetitifnya. Melalui usaha yang berfokus pada memaksimalkan kinerja dari faktorfaktor kunci keberhasilan ini. Perusahaan yang memahami faktor-faktor kunci keberhasilan dalam segmen-segmen pasarnya cenderung akan menjadi unggul.

Faktor kunci keberhasilan muncul dalam berbagai bentuk tergantung pada jenis industrinya. Secara sederhana dikatakan, bahwa hal ini merupakan hubungan antara variabel terkendali (seperti ukuran pabrik, jumlah wiraniaga, biaya iklan, kemasan produk) dengan faktor kritis yang mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk bersaing dipasar. Para wirausaha harus menggunakan informasi ini untuk menganalisa bisnis mereka, kompetensi, dan industrinya untuk mendapatkan sumber keunggulan kompetitif yang paling tepat. Perusahaan yang sangat berhasil memahami factor-faktor kunci keberhasilan ini dan bagaimana keunggulan ini bisa digunakan untuk mempengaruhi persaingan dipasar.

e. Langkah 5

Analisa Persaingan

Kegiatan strategis yang sangat penting lainnya adalah tetap waspada terhadap persaingan melalui suatu program intelejen kompetitif.

Tujuan utama dari program intelejen kompetitif ini meliputi:

- 1) Menghindari kejutan yang berasal dari strategi dan taktik baru pesaing
- 2) Mengidentifikasi pesaing baru yang potensial dan ancaman yang mungkin diakibatkannya.
- 3) Memperbaiki waktu reaksi terhadap tindakan pesaing.
- 4) Menyiasati para pesaing pada medan-medan strategis kunci dengan mengetahui apa yang akan mereka perbuat dan tetap satu langkah di depan

Hal yang perlu dilakukan oleh para wirausaha adalah mengumpulkan, menyimpan dan menggunakan data dalam mengamati pesaing. Menyiapkan suatu system yang efektif mula mula mencakup memutuskan informasi apa yang diperlukan perusahaan untuk mengamati pesaing, kemudian menyusun basis data terpusat atau sistem arsip untuk menyimpan apaapa yang telah dikumpulkan, dan

akhirnya menugaskan seseorang atau suatu panitia untuk mengordinasi kegiatan ini.

Memperkirakan tingkat persaingan akan memberikan para pemilik perusahaan sebuah sudut pandang yang lebih realistis mengenai pasar dan posisi mereka di dalamnya. Melaksanakan kegiatan intelejen terhadap pesaing ini memungkinkan para wirausaha memperbaharui pengetahuan yang mereka miliki tentang para pesaing dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut:

- 1) Siapa pesaing utama anda?
- 2) Kompetensi menonjol apa yang dikembangkan pesaing?
- 3) Bagaimana struktur biaya yang dimiliki oleh pesaing?
- 4) Apakah ada pesaing baru yang akan masuk dalam bisnis ini?
- 5) Dapatkan Anda mengidentifikasi bidang-bidang strategis kunci pesaing utama Anda?
- 6) Apa kekuatan dan kelemahan mereka?
- 7) Bagaimana pandangan para pelanggan terhadap pemimpin pasar? Bagaimana pelanggan mendeskripsikan produk atau jasa mereka; cara mereka menjalankan bisnis dan pelayanan tambahan yang mungkin mereka berikan?
- 8) Dapatkah bisnis Anda menyamai atau melebihi tingginya kemampuan meraih laba oleh pesaing berdasarkan perilaku dan kinerja mereka?
- 9) Pemilik bisnis kecil dapat mengumpulkan banyak informasi tentang pesaing secara etis dan murah dengan menggunakan metode-metode berbiaya rendah seperti dibawah ini:
- 10) Baca publikasi bisnis yang ada kaitannya dengan pengumuman yang dilakukan pesaing
- 11) Tanyakan pada pelanggan atau pemasok apa yang dilakukan oleh pesaing.
- 12) Hadirlah pameran dagang dan kumpulkan publikasi niaga yang dibuat pesaing

- 13) Bila perlu, beli produk pesaing dan analisislah mutu dan kinerjanya
- 14) Bandingkan produk mereka dengan produk anda
- 15) Gunakan internet sebagai sumber pencari informasi terlengkap

f. Langkah 6

Menciptakan Cita-Cita dan Tujuan Perusahaan

Sebelum seorang Wirausaha dapat menyusun seperangkat strategi yang komprehensif, pertama kali dia harus menetapkan cita-cita (*goals*) dan tujuan (*objectives*) perusahaan, yang mempunyai sasaran (*target*) sebagai dasar penilaian kegiatan perusahaan. Tanpa cita-cita dan tujuan, pemilik tidak dapat mengetahui akan kemana bisnis ini dikembangkan dan seberapa baik bisnis berjalan. Cita-cita adalah atribut-atribut yang berusaha dicapai oleh suatu bisnis; cenderung bersifat umum dan kadang-kadang bersifat abstrak. Cita-cita tidak dimaksudkan untuk cukup spesifik dan mendasari semua tindakan dari manajer, melainkan hanya sekedar menyatakan tingkat pencapaian umum yang ingin dicapai. Tujuan (*objective*) adalah tujuan-tujuan yang lebih spesifik mengenai kinerja.

g. Langkah 7

Merumuskan opsi-opsi dan memilih Strategi yang Sesuai

Sampai di sini, para pemilik bisnis kecil sudah harus memiliki gambaran yang jelas tentang hal terbaik apa yang harus dikerjakan dan apa keunggulan kompetitifnya. Demikian juga pemilik harus mengetahui kelemahan dan keterbatasan perusahaannya maupun pesaingnya. Langkah selanjutnya adalah menilai strategi yang akan dipilih dan mempersiapkan rencana untuk mencapai tujuan organisasi.

Strategi adalah suatu peta taktik dan tindakan yang disusun oleh seorang wirausaha untuk memenuhi nilai misi, cita-cita dan tujuan

perusahaan. Strategi adalah suatu peta taktik dan tindakan yang disusun oleh seorang wirausaha untuk memenuhi nilai misi, cita-cita dan tujuan perusahaan. Dengan kata lain, misi, cita-cita dan tujuan menyatakan sebuah tujuan yang hendak dicapai, sedangkan strategi adalah proses mencapai tujuan tersebut. Strategi adalah rencana besar mencakup semua semua bagian utama dan menggabungkannya sebagai suatu kesatuan.

h. Langkah8

Menjabarkan Perencanaan Strategis ke Dalam Rencana Tindakan

Tidak ada rencana strategis yang selesai sebelum ditindaklanjuti dengan tindakan. Manajer bisnis kecil harus mengubah rencana-rencana strategis kedalam rencana operasional yang memandu perusahaan dari hari kehari dan menjadi bagian bisnis aktif yang terlihat nyata. Bisnis kecil tidak akan mendapat manfaat dari rencana strategis yang hanya ditempatkan pada rak hingga berdebu.

Bila orang-orang dalam organisasi telah dilibatkan dalam proses manajemen strategi sampai disini, mereka akan lebih memahami langkah-langkah yang harus ditempuh untuk mencapai cita-cita organisasi. Keterlibatan dini dari seluruh karyawan merupakan suatu hal yang mewah yang tidak dapat dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang besar. Komitmen untuk meraih cita-cita perusahaan merupakan gaya berkekuatan besar untuk mencapai keberhasilan. Keterlibatan dan kesepakatan seluruh karyawan adalah syarat awal untuk pencapaian tujuan. Perlu diingat bahwa tanpa komitmen para karyawan, maka strategi organisasi dipastikan akan gagal.

6. Manajemen Pemasaran Wirausaha

Sejumlah literatur dalam manajemen dan Strategi telah menekankan fungsi penting yang dimainkan oleh pemasaran dalam membangun dan

mempertahankan Keunggulan kompetitif sebuah perusahaan. Menurut Collinson dan Shaw (2001), menyatakan bahwa para Wirausaha dapat memperhatikan bagaimana pemasaran menjadi kunci sukses dengan melakukan inovasi dan kreativitas. Istilah Wirausaha Marketing (*Marketing Entrepreneur*) hadir untuk menggambarkan kegiatan pemasaran usaha kecil dan baru sekitar tahun 1980. Marketing Entrepreneur mewakili eksplorasi cara-cara di mana perilaku kewirausahaan dan perilaku pasar dapat terjadi dan Diterapkan pada pengembangan strategi pemasaran.



Gambar 12: Manajemen Keuangan
(Sumber: www.istockphoto.com.2017)

Marketing Entrepreneur berasal dari istilah Entrepreneur atau "wiraswasta" yang mengacu pada keseluruhan kegiatan dan Perilaku wirausaha, yang meliputi perilaku yang kompetitif dan mendorong proses pemasaran, kemudian istilah Marketing Entrepreneur menjelma menjadi sebuah konsep tentang bagaimana pemilik/pengelola UKM atau wirausaha melakukan bisnis dan bagaimana mereka membuat keputusan. Kirzner (1993) menyatakan bahwa Marketing Entrepreneur adalah hasil interpretasi informasi wirausaha, pembuatan keputusan, dan tindakan pemasaran.

Pemasaran sebagai praktik memiliki struktur formal yang membutuhkan Proses perencanaan yang diinformasikan oleh riset pasar dan pemasaran untuk memandu Pemilihan pasar, sasaran dan komposisi bauran pemasaran yang dengannya produk dan layanan secara kompetitif di pasar. Sebagai tindak lanjut, Ini akan membutuhkan kekuatan finansial, dengan teknik perencanaan, statistik dan angka.

Wirausaha memiliki karakter inovatif, siap mengambil risiko, kreatif, adaptif Dan berorientasi pada tugas. Drucker (1986) mengemukakan bahwa inovasi kewirausahaan membantu Pengusaha berpikir lateral dan maju yang menuntunnya untuk membangun Sesuatu yang bertentangan dengan analisis tentang sesuatu yang konvensional. Carson et al (1995) menyatakan bahwa Pengalaman pengusaha, kemampuan komunikasi, kemampuan mengarahkan organisasi Dan penilaian yang baik membantu wirausaha untuk mengidentifikasi peluang pasar yang baik.

Morris dkk. (2002) memberikan kerangka analisis pada tujuh dimensi di mana konsep *Marketing Entrepreneur* dapat dinilai dengan baik. Yakni :

- Proaktifitas
- Menghitung pengambilan risiko
- Inovasi
- Kesempatan fokus
- Sumber daya memanfaatkan
- Intensitas pelanggan
- Penciptaan nilai

Karena ada banyak konseptualisasi yang berbeda untuk kewirausahaan dan Pemasaran di dalamnya ada beberapa definisi pemasaran kewiraswastaan. Morris dkk. (2002) mengidentifikasi aliran penggunaan yang istilahnya mengacu pada Kegiatan pemasaran di perusahaan yang dibatasi sumber daya dalam menerapkan pemasaran.

Terdapat perbedaan yang secara prinsip membedakan pemasaran entrepreneur dan pemasaran biasa. Uraian dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. Perbedaan Pemasaran Tradisional dan Pemasaran Entrepreneur

Components	Traditiona I Marketing	Entrepreneurial Marketing
Dasar Premis	Fasilitasi transaksi dan Kontrol pemasaran	Keunggulan kompetitif yang berkelanjutan Melalui inovasi yang menciptakan nilai
Orientasi	Pemasaran sebagai tujuan, Bidang usaha yang tidak memihak (bias apa saja)	Lebih pada pemenuhan passion pada suatu bidang yan mendorong semangat, Ketekunan dan kreativitas di pemasaran
Konteks	Kuat pada pasar, pasar relatif stabil	Unartikulasi, Diidentifikasi melalui pengguna utama dan khusus
Perspektif resiko	Resiko yang rendah dalam kegiatan pemasaran	Pemasaran dapat dihitung, Memiliki resiko tinggi; Penekanan pada menemukan Cara untuk mengurangi berbagi Risiko.
Kekuatan manajemen	Efisien penggunaan sumber daya yang ada.	Memanfaatkan/penggunaan n kreatifitas dari Sumber daya orang lain; Tindakan tidak Dibatasi oleh sumber daya yang ada saat ini.

Pengembangan Produk/Layanan	Pemasaran mendukung Pengembangan produk baru/jasa. Dapat memiliki defisi Penelitian dan Pengembangan serta teknis lainnya terkait produk baru.	Pemasaran pada produk/layanan baru dilakukan berorientasi layanan/peminat khusus pada inovasi tertentu.
Peran Pelanggan	Merupakan sumber kecerdasan eksternal dan Umpan balik. (Umum)	Peserta aktif di perusahaan Proses pengambilan keputusan pemasaran, Menentukan produk, harga, distribusi dan pendekatan komunikasi. (Khusus)

Sumber: Morris (2002)

Terdapat perbedaan konsep pemasaran yang dilakukan oleh wirausaha dengan pemasaran konvensional/ tradisional. Seorang wirausaha memasukkan nilai-nilai dan karakteristik wirausaha didalam melakukan aktivitas pemasaran produk dan layanan usahanya. Sehingga terdapat kecenderungan wirausaha menjalankan pemasaran dengan berorientasi pada nilai-nilai inovasi dan bertahan dengan pengembangan yang dilakukan. Meskipun upaya tersebut tidak mudah namun dapat menghadirkan keuntungan pada pembukaan peluang pasar yang lebih luas.

Wirausaha selalu mendapatkan tantangan dalam melakukan aktivitas usahanya. Terutama usaha yang baru berjalan, pemasaran menjadi faktor penentu keberlanjutan usaha, oleh karena itu tantangan pemasaran perlu dikenali oleh seorang wirausaha.

Berikut terdapat beberapa tantangan dalam pemasaran pada usaha yang baru berjalan:

- a.** Perusahaan yang baru membuat seorang wirausaha harus mampu memperkenalkan perusahaan kepada calon konsumen.
- b.** Kebaruan produk atau layanan yang diberikan oleh perusahaan yang telah ada sebelumnya. Penekanan pemasaran adalah pada produk dan jasa yang baru dirilis
- c.** Meningkatkan tingkat keakraban dengan pelanggan, dengan adanya keakraban dan kedekatan dengan kostumer atau pasar maka kebaruan produk dan layanan akan menepis rasa kesadaran merek yang ada pada pelanggan.
- d.** Rendahnya sumber daya pemasaran harus diatasi dengan cara atau metode pemasaran yang tepat.

Beberapa upaya dapat dilakukan seorang wirausaha untuk menarik perhatian pelanggan dalam tantangan pemasaran usaha adalah:

- a.** Penerapan metode pemasaran yang inovatif dengan kekhususan yang dapat menjaring pelanggan
- b.** Promosi yang otentik dan menimbulkan hiburan kepada pelanggan
- c.** Menyediakan produk dengan harga yang mampu dijangkau konsumen
- d.** Mengefektifkan sumber daya yang ada secara kreatif
- e.** Menggunakan media informasi yang tersedia secara kreatif



Gambar 13. Aktivitas Tim Marketing UPI “YPTK” Padang

Menurut Voklmann (2012) Terdapat beberapa konsep pemasaran yang dapat dilakukan oleh wirausaha:

a. **GUERILLA MARKETING (Gerilya Marketing)**

Konsep marketing dengan menyampaikan berita (buzz) melalui periklanan dari mulut ke mulut sehingga menimbulkan pengakuan keberadaan produk dimata konsumen. Beberapa bentuk *Guerilla marketing* adalah:

- 1) Menyurati langsung kepada alamat E-Mail pelanggan
- 2) Kampanye stiker dan poster secara elektronik
- 3) Bluejacking: Mengirim pesan pribadi via Bluetooth
- 4) Iklan di mobil
- 5) Iklan pada T-Shirt
- 6) Iklan tertutup
- 7) Iklan pada kuitansi penjualan
- 8) Streetbranding: Aplikasi di jalanan atau di dinding
- 9) Proyeksi gambar, teks atau video di tempat umum melalui beamer atau laser.

Jay C Levinson (1980) yang memprakarsai Marketing Gerilya mengemukakan 13 rahasia dalam Pemasaran Gerilya yang paling penting, yakni:

- 1) Pengusaha harus memiliki komitmen terhadap program pemasarannya
- 2) Menganggap program yang dilakukan sebagai investasi.
- 3) Memastikan bahwa program yang dilakukan secara konsisten
- 4) Menimbulkan kepercayaan diri pada perusahaan bahwa marketing yang dilakukan ini memiliki prospek yang baik
- 5) Bersabar agar tetap memiliki komitmen
- 6) Memandang bahwa pemasaran yang dilakukan adalah kekuatan perusahaan
- 7) Menyadari bahwa keuntungan datang setelah penjualan.
- 8) Berusaha menjalankan perusahaan dengan cara yang sesuai dengan kondisi perusahaan itu sendiri dari segala segi sumber daya yang dimiliki.
- 9) Meletakkan unsur takjub dalam pemasaran perusahaan.
- 10) Gunakan pengukuran untuk menilai keefektifan promosi yang dilakukan
- 11) Tetapkan situasi keterlibatan antara perusahaan dan pelanggan
- 12) Belajarlah untuk membuat konsumen bergantung dengan bisnis yang dimiliki
- 13) Menjadi terampil dengan teknologi.

Konsep pemasaran ini banyak digunakan oleh para wirausaha yang baru memperkenalkan produknya. Terutama untuk wirausaha berbasis internet, pemasaran dengan terlebih dahulu membuat isu yang didengungkan (buzz) kepasar dengan tujuan memancing ketertarikan pasar untuk mengikuti informasi produk. Wirausaha internet memanfaatkan rasa keingintahuan pengguna internet sebagai calonpelanggan, agar timbul keinginan untuk mengikuti dan

kemudian mencoba dan memiliki. Banyak upaya yang dilakukan oleh wirausaha internet dalam *buzz* marketing, salah satunya dengan memviralkan produ sebelum diluncurkan.

b. KONSEP PEMASARAN AMBUSH

Konsep *Ambush Marketing* juga disebut *Freeride-Marketing* dimana Perusahaan menggunakan acara yang disponsori oleh perusahaan lain untuk menimbulkan efek positif pada merek mereka tanpa izin dari perusahaan sponsor. Ambush Marketing kebanyakan berlangsung di acara olahraga besar seperti FIFA Football Worldcup atau Olimpiade. Instrumen perlindungan terhadap Ambush-Marketing. Kemungkinan timbul dari: Domisilier dari sponsor, hak cipta dan hak terkait dan Hukum Persaingan.

c. VIRAL MARKETING

Pemasaran Viral memiliki konsep menggunakan jaringan sosial seperti Facebook dll untuk mendapatkan Kesadaran merek. Informasi tentang produk secara *virally* dari manusia ke manusia. Metode pemasaran berbiaya rendah yang sangat efisien. Contoh Viral Marketing dapat dilakukan melalui: Hotmail. Saat Hotmail diluncurkan, sebagian besar kesuksesan awalnya adalah karena viral dari setiap sign in yang melekat pada setiap Email mengundang penerima untuk bergabung. Ini adalah salah satu yang paling awal sebagai contoh viral marketing di internet.

Agar usaha yang dijalankan dapat mencapai tujuan, maka manajemen perusahaan harus dijalankan dengan sebaik mungkin. Tanpa penerapan manajemen yang baik maka tujuan (goal) usaha akan sulit untuk mencapainya. Tujuan dari sebuah usaha adalah mempertahankan dan meningkatkan laba. Laba dapat dipertahankan dan ditingkatkan dengan cara mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Salah satu cara untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan adalah dengan

meningkatkan kegiatan pemasaran secara insentif dan kontinyu. Pemasaran merupakan kegiatan perusahaan di dalam membuat perencanaan, menentukan harga, produk, mendistribusikan barang dan jasa, serta promosi.

Menurut Kemendiknas (2010) dalam buku Modul 3 Manajemen Usaha Kecil, terdapat 6 tahap dalam proses pemasaran yang dapat dilakukan oleh wirausaha kecil, tahapan tersebut adalah:

a. Analisis Kesempatan pasar

Tahap pertama adalah analisis kesempatan pasar dilakukan dengan cara menganalisis peluang pasar yang relevan agar dapat digunakan untuk mencapai tujuannya

b. Pemilihan pasar sasaran

Tahap kedua penentuan pasar sasaran. Penentuan pasar sasaran yang akan dilayani oleh perusahaan. Penentuan pasar sasaran ini sulit sekali, karena keinginan, kebutuhan, kebiasaan dan reaksi kelompok konsumen adalah berbeda-beda. Oleh karena itu, untuk dapat melayani kebutuhan dan keinginan konsumen, perusahaan harus menentukan segmentasi pasar dan menetapkan segmen pasar yang mana yang akan dilayani.

c. Strategi Peningkatan posisi Persaingan

Tahap ketiga, menetapkan strategi persaingan pada pasar sasaran yang dilayani. Perusahaan harus menetapkan produk dan jasa apa yang akan ditawarkan pada pasar sasaran

d. Pengembangan sistem pemasaran

Tahap keempat, mengembangkan system pemasaran dalam perusahaan. yang dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan dalam melayani pasar sasaran.

e. Penyusunan rencana pemasaran.

Tahap kelima, mengembangkan rencana pemasaran. Rencana pemasaran ini sangat perlu karena keberhasilan perusahaan terletak pada kualitas rencana pemasaran yang bersifat jangka panjang dan

jangka pendek. Rencana pemasaran dapat mengarahkan kegiatan pemasaran dalam mencapai pasar sasaran. Komponen rencana pemasaran terdiri dari: (1) analisis situasi pasar, (2) tujuan dan sasaran pemasaran, dan (3) strategi pemasaran.

f. Penerapan rencana dan pengendaliannya.

Tahap keenam, adalah melaksanakan dan mengendalikan rencana pemasaran yang telah disusun. Strategi pemasaran merupakan bagian dari perencanaan pemasaran yang merupakan tahap kelima dari proses pemasaran. Strategi pemasaran adalah alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani sasaran pasar tersebut. Strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, pemosisian, unsur bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran. Strategi pemasaran dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun rencana usaha, termasuk rencana pemasaran. Lebih-lebih dalam masa persaingan yang ketat, peranan strategi pemasaran semakin diandalkan untuk memenangkan persaingan.

Lebih lanjut Kemendiknas (2010) menyatakan bahwa untuk menyusun strategi pemasaran harus memperhatikan lingkungan pemasaran, karena dalam lingkungan pemasaran banyak variabel yang mempengaruhinya. Variabel lingkungan yang mempengaruhi pemasaran diantaranya:

- a. Variabel yang dapat dikendalikan Variabel yang berkaitan dengan marketing mix seperti: produk, harga, distribusi dan promosi. Masing-masing factor internal yang terkait dengan fungsi perusahaan itu dapat menunjukkan kekuatan dan kelemahan perusahaan. Faktor internal tersebut adalah faktor yang dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan.

- b. Variabel-variabel yang tidak dapat dikendalikan merupakan variabel-variabel yang terdapat dalam lingkungan pemasaran dan berpengaruh erat terhadap pemasaran. Pengendalian terhadap faktor-faktor ini lebih kecil, karena berada di luar perusahaan, tetapi berpengaruh terhadap pemasaran. Variabel-variabel ini antara lain faktor kondisi politik, hukum, perundang undangan dan social budaya. Faktor ini dapat mengakibatkan adanya peluang dan ancaman bagi pemasaran produk suatu perusahaan.

Bagi seorang wirausaha, menjalankan usaha tidak hanya pada bagian produksi produk yang memiliki keunggulan dan inovasi saja, jika tidak memiliki kemampuan dalam menerapkan manajemen pemasaran produk dapat dipastikan bahwa usaha yang dibangun tidak akan menampakan keberhasilan, karena pemasaran adalah ujung tombak dari suatu usaha. Agar dapat memperoleh keuntungan dari proses pemasaran maka wirausaha harus banyak melakukan pendekatan pada pasar secara *offline* (langsung) maupun *online* (melalui jaringan internet). Telah banyak cara yang dilakukan oleh para wirausaha internet untuk melaksanakan pemasaran melalui internet. Pada satu bagian buku ini akan dibahas bgaimana seorang wirausaha internet dapat melaksanakan pemasaran melalui internet.

7. Manajemen Keuangan Wirausaha

a. Manajemen Keuangan Usaha Kecil

Keberhasilan atau kegagalan usaha kecil dan menengah (UKM) bergantung pada kelayakan finansial usaha yang dilakukan. Salah satu masalah yang paling umum dihadapi perusahaan kecil tersebut adalah kemampuan untuk mendapatkan arus kas dan modal kerja yang memadai agar tetap mendapatkan keuntungan. Hal ini dicatat sebagai salah satu masalah utama yang dihadapi UKM sudah sejak lama. Permasalahan kegagalan

usaha kecil dalam mempertahankan usaha karena carut maturnya masalah keuangan telah menjadi topik penelitian dan literature berulang-ulang kali. Hal ini disoroti dalam laporan *Sensis Business Index 2014* di mana kekhawatiran utama terpenting seorang manajer pemilik UKM adalah kurangnya penjualan dan arus kas, kredit macet dan profitabilitas (Sensis, 2014).

Manajemen keuangan di UKM seringkali berbeda dengan yang ditemukan di perusahaan besar, karena sifat siklus kas UKM yang lebih dinamis, kekurangan modal kerja, dan kemampuan mereka untuk meningkatkan keuangan melalui hutang atau ekuitas (Welsh and White, 1981). UKM juga kekurangan sistem manajemen keuangan dan akuntansi yang tersedia untuk perusahaan besar, serta staf profesional yang mengelola sistem keuangan.

Semua perusahaan dapat saja menghadapi masalah pengelolaan keuangan, sedangkan tantangan yang dihadapi UKM lebih signifikan dalam hal ini, karena ukuran dan kerentanannya yang kecil dapat menimbulkan fruktiasi (ketidaktepatan, ketidakpastian) arus kas. Penelitian Mazzarol (2015) mengungkapkan tulisan Welsh dan White (1981) dalam artikel terkenal mereka "Usaha kecil bukanlah bisnis kecil". Karena UKM jarang berada dalam ekuilibrium (keadaan mantap/kuat) dipengaruhi oleh fluktuasi siklus penjualan musiman dan berisiko kehilangan klien utama. Dalam kondisi seperti itu UKM akan mengkonsumsi atau menggunakan uang tunai karena membutuhkan modal kerja untuk membantu mereka tetap beroperasi pada saat arus keuangan dalam keadaan rendah. Bahkan dalam periode pertumbuhan UKM dapat mengalami masalah keuangan karena pertumbuhan biasanya

menuntut perusahaan memiliki modal kerja yang lebih banyak untuk membantu menjaga kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya (likuiditas).

Tantangan yang dihadapi manajer pemilik perusahaan kecil adalah berusaha menaikkan hutang atau modal ekuitas (kepemilikan dalam bentuk nilai uang) untuk mendanai bisnis mereka. Menurut (ABS, 2010). Sumber pembiayaan pada UKM ada 3 sumber:

1. Ekuitas (kepemilikan dalam bentuk nilai uang)

Yang pertama biasanya disediakan oleh pemilik-manajer perusahaan kecil yang menginvestasikan tabungan pribadi mereka ke perusahaan untuk meningkatkan jumlah pendapatan dalam bisnis dan untuk membantu mendanai pertumbuhan di masa depan. Ekuitas dari pihak ketiga dapat berbentuk investor informal (misalnya keluarga, teman), investor semi formal seperti pengelola dana modal ventura formal.

2. Hutang dari sumber lain

Yang kedua terdiri dari pinjaman yang biasanya disediakan oleh bank atau perusahaan jasa keuangan lainnya. Hutang ini bisa singkat (misalnya hutang kartu kredit, hutang dagang), atau jangka panjang (misalnya hipotek). Bank adalah penyedia pembiayaan hutang yang paling umum untuk UKM, walaupun ini biasanya mengharuskan pemilik-manajer untuk memasok agunan seperti rumah keluarga atau aset sejenis. Mengakses kredit merupakan tantangan besar bagi UKM dan akses UKM terhadap hutang jangka pendek menjadi lebih sulit dan mahal pada periode setelah Krisis Keuangan Global.

3. Keuntungan yang dipertahankan.

Uang tunai dihasilkan dari pendapatan penjualan dalam bentuk uang tunai dan piutang. Jika arus kas ini melambat karena penjualan turun, atau pemulihan piutang yang lambat, bisnis

memerlukan suntikan tunai atau menjadi bangkrut. Dalam keadaan seperti ini pemilik-pemilik perlu menyuntikkan lebih banyak uang dari hutang pinjaman, atau menurunkan biaya melalui pemotongan biaya. Oleh karena itu, pengelolaan siklus arus kas dipandang sebagai salah satu aspek manajemen yang paling penting dalam UKM. Semakin efisien sebuah perusahaan mengelola modal kerjanya semakin dapat meningkatkan profitabilitasnya. Hal ini menekankan mempercepat pemulihan piutang sementara mengelola perputaran persediaan dengan hati-hati.

8. Manfaat Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan yang berkualitas menawarkan banyak manfaat bagi Wirausaha sebagai pemilik bisnis. Manajemen keuangan mencakup pembukuan, proyeksi, laporan keuangan, dan pembiayaan, yang merupakan fondasi untuk mencapai tujuan usaha melalui keputusan bisnis yang baik.

Beberapa manfaat dari laporan keuangan yang baik bagi seorang wirausaha adalah sebagai berikut:

- 1) Manajemen keuangan merupakan salah satu jalan utama menuju kesuksesan sebagai pemilik bisnis. Karena Manajemen keuangan dapat membantu Wirausaha memutuskan apa yang dapat dibeli seperti; menentukan lokasi toko atau kantor, pembelian inventaris, pembayaran karyawan, dan peralatan operasional.
- 2) Manajemen keuangan dapat menjadi informasi kondisi keuangan usaha. Seorang wirausaha memerlukan informasi keuangan yang bagus untuk menentukan harga dan memilih suplayer.
- 3) Manajemen keuangan dapat memberikan wirausaha alat untuk merencanakan pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.
- 4) Manajemen keuangan membantu menentukan produk, layanan, dan pasar mana yang menguntungkan.

- 5) Manajemen keuangan yang efektif memberi wirausaha alat untuk memetakan potensi bisnis dimasa depan, menyesuaikan arah yang diperlukan, dan membantu menemukan jalan melalui masa-masa sulit.
- 6) Jika pertumbuhan bisnis wirausaha membutuhkan pembiayaan (pinjaman), manajemen keuangan menyediakan informasi untuk mengetahui seberapa banyak yang dapat didapat untuk kondisi perusahaan saat ini.
- 7) Manajemen keuangan tidak hanya memberi dokumentasi yang diperlukan untuk aplikasi pinjaman, namun juga membantu wirausaha mendiskusikan keadaan bisnis dengan pemberi pinjaman dalam hal meningkatkan kemampuan wirausaha untuk memenuhi syarat untuk mendapatkan pinjaman.

Wirausaha kecil yang banyak yang mengabaikan laporan keuangan disebabkan karena tidak menyadari manfaat dan pentingnya melakukan manajemen keuangan. Akibat dari kesalahan ini adalah kondisi keuangan yang tidak terkendali dan bermuara pada kegagalan wirausaha untuk mempertahankan kondisi (kestabilan) keuangan usaha. Seperti telah dibahas bahwa perusahaan kecil atau wirausaha skala kecil memiliki keterbatasan dalam kestabilan transaksi, belum adanya pelanggan tetap yang mendatangkan kepastian transaksi dan keuntungan pada setiap bulannya menyebabkan wirausaha harus benar-benar menempatkan posisi laporan keuangan sebagai sandaran dan pedoman mengenal kondisi keuangan setiap saat.

9. Membuat Perencanaan Anggaran

Membuat anggaran adalah kegiatan pertama untuk memulai praktik pengelolaan manajemen keuangan seorang wirausaha. Anggaran

adalah daftar semua pengeluaran (bulanan atau tahunan) yang disusun berdasarkan kategori. Anggaran adalah alat yang membantu seorang wirausaha untuk:

- 1) Melacak semua pengeluaran bisnis wirausaha
- 2) Merencanakan masa depan usaha
- 3) Melakukan penghematan pengeluaran
- 4) Merencanakan ekspansi (perluasan wilayah pemasaran usaha)
- 5) Merencanakan langkah untuk mendatangkan keuntungan

Manfaat yang dapat dirasakan oleh seorang wirausaha dengan membuat perencanaan anggaran adalah menyadari kondisi keuangan usaha dan meminimalisir beberapa pengeluaran yang tidak begitu penting. Anggaran yang dibuat dapat digunakan untuk membandingkan pengeluaran aktual yang benar-benar dibutuhkan, point penghematan adalah nilai utama dari perencanaan anggaran.

10. Membuat Pembukuan

Pembukuan adalah proses yang terorganisir untuk melacak semua transaksi pendapatan dan biaya. Pembukuan adalah komponen penting dalam pengelolaan keuangan, yang mengarah pada keputusan bisnis yang lebih baik mengenai pembiayaan, pajak, penarikan pemilik, dan prediksi kondisi usaha dimasa yang akan datang.

Berikut adalah langkah dasar pembukuan yang harus dilakukan wirausaha yang dapat memudahkan dalam melakukan pembuatan pembukuan usaha yang dikemukakan didalam Buku Panduan Melaksanakan Manajemen Keuangan Untuk Usaha Kecil (*Financial Education Curriculum*, 2010):

- 1) Dapatkan *software* akuntansi bisnis. Pemilihan perangkat lunak yang tepat sangat penting untuk kesuksesan dalam membuat laporan keuangan.

- 2) Membuka rekening usaha terpisah. Jangan mencampurkan rekening bisnis dan rekening giro pribadi.
- 3) Rekonsiliasi rekening giro dengan teratur. Setiap bulan, lakukan penetapan pos-pos yang diperlukan untuk mencocokkan saldo masing-masing dari dua akun atau lebih yang mempunyai hubungan satu dengan lain menggunakan perangkat lunak akuntansi bisnis (rekonsiliasi).
- 4) Melacak penjualan. Lakukan pengecekan semua penjualan yang telah masuk dengan mesin register, faktur, dan buku penjualan. Selalu gunakan sistem pelacakan penjualan ini.
- 5) Depositkan semua penjualan. Dengan menggunakan slip deposit duplikat, deposit semua penjualan di rekening giro bisnis. Total penjualan harus sama dengan total simpanan. Tautkan semua bentuk dokumentasi penjualan (seperti faktur, kasir kas, dan buku penjualan) dengan setoran tertentu.
- 6) Tulis cek bisnis untuk semua biaya bisnis (atau gunakan kartu cek bisnis). Jangan gunakan sistem kas kecil sampai wirausaha benar-benar berpengalaman dalam pembukuan.
- 7) Dapatkan kartu kredit bisnis yang terpisah. Jika berencana menggunakan kartu kredit untuk biaya bisnis, pertimbangkan untuk mendapatkan kartu dengan nama. Melakukan hal itu akan membantu wirausaha melacak pengeluaran bisnis.
- 8) Bayarlah biaya bisnis terlebih dahulu. Sebagian besar bisnis dimulai sebagai perusahaan perseorangan. Dalam kepemilikan tunggal, wirausaha adalah sebagai pemilik yang tidak mendapatkan gaji. Bayarkan terlebih dahulu hak-hak karyawan dan biaya usaha kemudian barulah wirausaha membayarkan gajinya sendiri.
- 9) Jalankan laporan laba rugi (*Provit & Loss*). Saldo rekening giro bukanlah indikasi bagus tentang berapa banyak keuntungan yang telah dihasilkan bisnis atau berapa jumlah yang tersedia untuk penarikan pemilik. Pernyataan *Provit & Loss* dapat memberikan gambaran yang lebih baik mengenai kesehatan keuangan organisasi.

Proyeksi arus kas memberikan visibilitas yang diperlukan untuk menghindari masalah likuiditas. Dengan kata lain, proyeksi arus kas adalah alat untuk membantu wirausaha mengelola keuangan sehingga wirausaha dapat membayar tagihan usaha secara tepat waktu. Proyeksi arus kas adalah alat yang hebat untuk menetapkan sasaran penjualan dan untuk merencanakan pengeluaran untuk mendukung penjualan produk serta layanan yang dijual wirausaha. Jika wirausaha membutuhkan pengeluaran besar, seperti pembelian peralatan atau pindah ke lokasi baru, proyeksi arus kas dapat menjawab dan memberikan gambaran kesanggupan wirausaha untuk membuat keputusan. Proyeksi arus kas membantu wirausaha melihat status tunai bisnis pada saat berlajalan dan merencanakan tindakan keuangan masa depan. Proyeksi arus kas adalah cara yang baik untuk mempersiapkan dan merencanakan kebutuhan pembiayaan usaha dan seringkali merupakan bagian penting dari aplikasi pinjaman usaha.

Berikut adalah beberapa strategi untuk menciptakan arus kas positif yang dikemukakan oleh *Financial Education Curriculum*, 2010):

- 1) Meningkatkan jumlah barang yang terjual
- 2) Meningkatkan harga barang
- 3) Mengurangi biaya
- 4) Mengubah waktu pengeluaran
- 5) Menghemat uang agar memiliki cukup uang tunai untuk melewati periode usaha rintisan ("start up")
- 6) Mendapatkan sumber uang selain penjualan, seperti jalur kredit (persyaratan kredit)
- 7) Pilihan vendor riset untuk membeli inventaris dengan harga lebih rendah atau mendapatkan kredit dari vendor
- 8) Menetapkan kebijakan untuk mendapatkan pembayaran lebih cepat dari pelanggan (piutang)

11. Laporan Laba Rugi/ Provit and Loss (P & L)

Laporan P & L adalah alat terbaik untuk mengetahui apakah bisnis yang dilaksanakan melalui penjualan produk dan layanan menguntungkan. Laporan P & L mengukur pendapatan (juga disebut penjualan atau pendapatan) dan biaya lebih dari satu bulan, satu semester dan pertahun. Laporan ini memberikan informasi kondisi apakah Wirausaha telah menghasilkan keuntungan (dan berapa banyak) atau jika telah mengalami kerugian (berapa banyak).

Laporan manajemen keuangan yang paling penting adalah Laporan P & L. Laporan P & L ini akan mencerminkan keputusan bisnis wirausaha mengenai proses pembelian dan penjualan dasar. P & L akan memberi tahu seberapa baik wirausaha mengelola bisnisnya dan memberikan informasi tentang bagaimana mengembangkan bisnis yang akan datang berdasarkan kondisi pada saat ini:

Rumus untuk mencari P & L adalah:

$$\frac{\text{Sales} - \text{Cost of Goods Sold}}{\text{Gross Provit} - \text{Overhead}} = \text{Net Provit}$$

Keterangan Rumus:

- **Sales:** Jumlah total seluruh Penjualan/Pendapatan produk atau layanan usaha selama jangka waktu tertentu.
- **Cost of Goods Sold:** Harga Pokok Penjualan merupakan Total pengeluaran untuk barang inventaris yang dibeli pelanggan. Harga Pokok Penjualan terdiri dari biaya pembelian barang, ongkos angkut, biaya produksi, biaya modifikasi, dan kemasan. Untuk layanan, ini adalah biaya

untuk menyediakan layanan, termasuk tenaga kerja, bahan yang digunakan, dan transportasi.

- **Gross Provit:** Laba Kotor merupakan Penjualan dikurangi Beban Pokok Penjualan.
Overhead: Biaya yang terkait dengan operasi bisnis yang sedang berlangsung, seperti sewa atau utilitas.
- **Net Provit:** Laba Bersih merupakan Gross Provit dikurang Overhead. Laba Bersih adalah apa yang masih harus dibayar untuk ekspansi, peralatan, pelunasan pinjaman, pajak penghasilan dan penarikan pemilik.

C. RANGKUMAN

Manajemen dapat dikatakan pula merupakan suatu ilmu yang mengatur manusia dalam membentuk suatu organisasi untuk memanfaatkan sumber daya yang ada dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien, sehingga berhasil dan berdaya guna. Pengelolaan manajemen wirausaha dibutuhkan dalam kegiatan internal usaha, agar usaha yang dilaksanakan benar-benar memiliki arah dalam menjalankan usaha, terukur, dan terencana dengan baik. Perencanaan usaha juga akan menjadi “*controlling tools*”, apakah dalam perjalanannya nanti, bisnis yang dijalankan berada dalam aturan dan garis perencanaan yang benar atau tidak. kegiatan pengelolaan manajemen usaha sangat bermanfaat untuk kelangsungan dan tolok ukur keberhasilan usaha akan senantiasa meningkatkan kemampuan manajemen usahanya. Tidak ada suatu usaha yang akan berhasil tanpa melaksanakan manajemen usaha yang jelas dan benar. Kesadaran akan fungsi manajemen bagi seorang calon wirausaha perlu ditanamkan sehingga muncul motivasi untuk melaksanakan manajemen usaha yang jelas

D. SOAL LATIHAN

Setelah belajar memahami materi-materi yang ada pada BAB VII ini, selanjutnya kerjakanlah soal latihan berikut ini:

1. Jelaskan tentang definisi manajemen!
2. Jelaskan tentang definisi manajemen wirausaha!
3. Kemukakanlah apa manfaat melakukan penerapan fungsi Manajemen dalam wirausaha!
4. Jelaskan tentang fungsi Manajemen dalam kegiatan wirausaha!
5. Jelaskan fungsi perencanaan dalam manajemen usaha!
6. Jelaskan manfaat manajemen pemasaran dalam wirausaha dan wirausaha internet!
7. Jelaskan manfaat manajemen keuangan wirausaha dan usaha kecil dan manfaat melaksanakan manajemen keuangan dalam usaha!
8. Jelaskan tentang perencanaan anggaran usaha!
9. Jelaskan bagaimana menyusun pembukuan keuangan usaha!
10. Kemukakan rumus dalam menyusun Laporan laba rugi/ Provit and Loss (P & L)!

