

MODUL KEWIRAUSAHAAN DASAR

IKIP PGRI WATES



INOVATIF
KREATIF
BERANI



Wulan Tri Puji Utami, M.Pd

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang karena anugerah dari-Nya penulis dapat menyelesaikan modul kewirausahann.

Saya berharap dengan pembuatan modul kewirausahaan ini dapat menambah wawasan, dan pengetahuan juga keterampilan pada bidang kewirausahaan.

Demikian yang dapat saya sampaikan, penulis menyadari bahwa penyusunan modul masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak terdapat kesalahan serta kekurangan di dalamnya. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun, agardapat membuat tugas selanjutnya menjadi lebih baik. Semoga hasil pemaparan modul ini bisa bermanfaat untuk saya maupun untuk para pembaca.

Yogyakarta, September 2022

Penulis,

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
PENDAHULUAN	iv
BAB I MENGENAL KEWIRAUSAHAAN	1
A. Pengertian Wirausaha	1
B. Karakter Wirausaha	3
C. Manfaat Wirausaha	5
D. Fungsi atau Peran Wirausaha dalam Perekonomian Nasional	7
BAB II PELUANG USAHA	10
A. Pengertian Peluang Usaha	10
B. Analisa Peluang Usaha	10
C. Persiapan Peluang Usaha.....	11
D. Tujuan Analisis Peluang Usaha.....	11
E. Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha	11
F. Sumber Peluang Usaha.....	14
BAB III WIRAUSAHAWAN	16
A. Pengusaha, Wirausaha, dan Penemu	16
B. Wirausahawan dan Manajer	16
C. Wirausahawan Dilahirkan, Dicitak, atau Lingkungan?	17
BAB IV PERILAKU WIRAUSAHA	19
A. Kreatifitas	19
B. Inovasi	22
C. Perilaku Kerja Prestasif	23
D. Aspek-Aspek Kerja Prestasif	24
BAB V USAHA KECIL	26
A. Tujuan Menjadi Wirausahawan	26
B. Pengertian Usaha Kecil.....	26
C. Jenis-Jenis Usaha Kecil	26
D. Memulai Usaha Kecil	27
E. Masalah yang Dihadapi Usaha Kecil.....	28
F. Kunci Sukses Usaha Kecil	28
G. Berbagai perubahan dalam dunia usaha.....	29
H. Sebab-Sebab Kegagalan Usaha	32
DAFTAR PUSTAKA	33

PENDAHULUAN

Sudah saatnya generasi muda memiliki pola pikir dan cita-cita menjadi seorang wirausaha. Impian menjadi karyawan atau pegawai setelah lulus sekolah jangan sampai dijadikan tujuan satu-satunya. Banyaknya pengangguran di negeri ini utamanya di dominasi oleh lulusan sekolah menengah kejuruan atau SMK. Kenyataan tersebut hendaknya bisa menyadarkan para generasi muda. Para lulusan setiap tahun bertambah, sementara ketersediaan lapangan pekerjaan tidak sebanding dengan banyaknya pencari kerja.

Kesadaran itu harus dibangun dan dimiliki oleh para generasi muda saat ini. Dengan menjadi seorang wirausaha akan memberikan banyak manfaat bagi kemajuan negeri ini. Peran wirausaha penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya dan orang lain di lingkungan sekitar. Demikian juga, ia akan ikut serta membantu pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan dan meningkatkan kemakmuran di negara kita. Bangsa ini membutuhkan generasi-generasi yang terampil, kreatif dan inovatif.

BAB I

MENGENAL KEWIRAUSAHAAN

A. Pengertian Wirausaha

Tentunya kita sering mendengar istilah wirausaha atau *entrepreneur*. Istilah *entrepreneur* pertama kali diperkenalkan pada awal abad ke 18 oleh seorang ekonom perancis yang bernama Richard Cantilon. *Entrepreneur* adalah *agent who buys means of production at certain prices in order to combine them*.

Kata entrepreneurship yang dahulunya sering diterjemahkan dengan kata kewiraswastaan akhir-akhir ini diterjemahkan dengan kata kewirausahaan. Entrepreneur berasal dari bahasa Perancis yaitu *entreprenre* yang artinya memulai atau melaksanakan. Wiraswasta/wirausaha berasal dari kata: Wira: utama, gagah berani, luhur; swa: sendiri; sta: berdiri; usaha: kegiatan produktif

Dari asal kata tersebut, wiraswasta pada mulanya ditujukan pada orang-orang yang dapat berdiri sendiri. Di Indonesia kata wiraswasta sering diartikan sebagai orang-orang yang tidak bekerja pada sektor pemerintah yaitu; para pedagang, pengusaha, dan orang-orang yang bekerja di perusahaan swasta, sedangkan wirausahawan adalah orang-orang yang mempunyai usaha sendiri. Wirausahawan adalah orang yang berani membuka kegiatan produktif yang mandiri.

Hisrich, Peters, dan Sheperd (2008:h 10) mendefinisikan: “Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi”. Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai berikut: “Wirausaha usaha merupakan pengambilan risiko untuk menjalankan usaha sendiri dengan memanfaatkan peluang-peluang untuk menciptakan usaha baru atau dengan pendekatan yang inovatif sehingga usaha yang dikelola berkembang menjadi

besar dan mandiri dalam menghadapi tantangantantangan persaingan (Nasrullah Yusuf, 2006).

Kata kunci dari kewirausahaan adalah;

1. Pengambilan resiko
2. Menjalankan usaha sendiri
3. Memanfaatkan peluang-peluang
4. Menciptakan usaha baru
5. Pendekatan yang inovatif
6. Mandiri (misal; tidak bergantung pada bantuan pemerintah)

Etimologi kata wirausaha adalah 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.

Seorang wirausaha adalah orang yang mampu menciptakan dan merancang suatu gagasan menjadi realita. Berikut ini adalah pengertian dan definisi wirausaha menurut beberapa ahli:

1. Syamsudin Suryana
2. Wirausaha adalah seseorang yang memiliki karakteristik percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambil resiko yang wajar, kepemimpinan yang lugas, kreatif menghasilkan inovasi, serta berorientasi pada masa depan.
3. Prawirokusumo
4. Wirasusaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.
5. Joseph Schumpeter
6. Wirausaha adalah seorang inovator yang melakukan berbagai perubahan di dalam pasar lewat penggabungan beberapa hal atau

sesuatu yang baru. Adapun sesuatu yang baru tersebut bisa dalam bentuk:

- a. Ada produk baru yang dikenalkan
- b. Ada metode produksi baru
- c. Dibukanya pasar yang baru
- d. Diperolehnya sumber pasokan baru dari komponen yang baru
- e. Dijalankannya suatu organisasi baru pada sebuah perusahaan

B. **Karakter Wirausaha**

Wirausahawan adalah orang yang menjalankan usaha atau perusahaan dengan kemungkinan menanggung resiko seperti kerugian. Oleh sebab itu seorang wirausaha harus memiliki kesiapan mental, baik pada saat menghadapi keadaan yang merugikan maupun saat ia mendapatkan untung besar.

Karakter wirausaha yang harus dimiliki oleh seorang yang ingin menjadi wirausahawan agar sukses dalam menjalankan usahanya diantaranya adalah:

1. Kreatif

Kemampuan seseorang untuk menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan pola pikir dan tindakan yang berbeda.

2. Inovatif

Proses menghasilkan sesuatu gagasan atau penemuan baru yang dapat diterima atau dijual ke masyarakat. Terkadang inovasi itu berupa ide yang sederhana dan sepele, asal merupakan sesuatu yang atau sesuatu yang lebih baik dari yang sudah ada.

3. Berani

Seorang wirausaha harus memiliki sifat berani dalam mengambil keputusan dan juga berani dalam mengambil resiko tentunya dengan perhitungan yang cermat.

4. Kepemimpinan

Karakter kepemimpinan berarti seorang wirausaha harus bisa mengelola dan mengatur bisnisnya dalam mencapai tujuan.

5. Mampu berkomunikasi

Seorang wirausaha harus mampu menyampaikan gagasan dan pesan baik secara internal (kepada karyawan) maupun secara eksternal kepada mitra usaha.

6. Kerjasama

Kemampuan untuk menjalin hubungan baik dengan beberapa pihak dalam menjalankan usahanya. Itu artinya ia harus mampu bergandengan tangan untuk melangkah bersama-sama.

7. Mandiri

Seorang wirausaha adalah pribadi yang mandiri, tidak menggantungkan masa depannya pada orang lain.

8. Percaya diri

Percaya pada kemampuan diri itu sangat penting. Rasa percaya diri ini yang menyebabkan ia mantap dalam melangkah dan mewujudkan impiannya.

9. Jujur

Jujur merupakan akar dari semua karakter. Seberapa hebat kemampuan yang dimiliki oleh seseorang, bila tidak memiliki kejujuran, maka semua akan sirna, kepercayaan orang lain terhadap diri kita akan hilang.

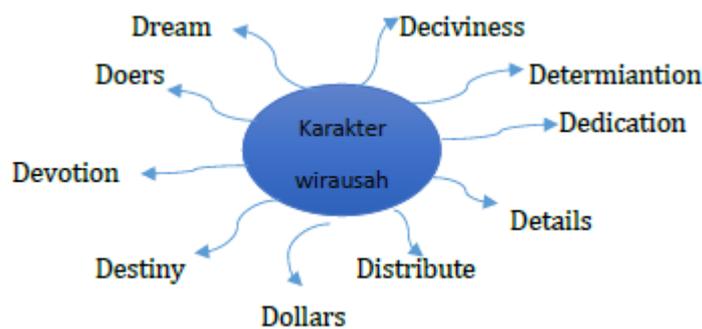
10. Pantang menyerah

Karakter pantang menyerah penting terutama saat menghadapi resiko kegagalan. Dalam proses dinamika menjalankan usaha banyak lika liku yang dihadapi. Kegagalan satu ke kegagalan berikutnya. Gagal dan bangkit lagi.

Karakter wirausaha menurut Bygrave ada sepuluh, dikenal dengan 10 D, yaitu sebagai berikut:

1. Dream : memiliki keinginan untuk mewujudkan impian di masa depan
2. Decisiveness : mampu membuat keputusan secara cepat dan tepat
3. Doers : melakukan tindak lanjut terhadap keputusan yang diambil
4. Determination : melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian, tanggung jawab dan pantang menyerah

5. Dedication : memiliki dedikasi yang tinggi dan rela berkorban
6. Devotion : tidak mengenal lelah, fokus dalam memperhatikan bisnisnya
7. Details : mampu menganalisa secara rinci sampai ke hal-hal kecil
8. Destiny : mampu merumuskan tujuan yang hendak dicapai
9. Dollars : uang bukan semata-mata tujuan yang hendak dicapai
10. Distribute : mampu mendistribusikan atau membagi tugas, wewenang dan kepemilikan kepada orang lain.



C. Manfaat Wirausaha

Salah satu usaha yang paling menjanjikan di masa sekarang ini adalah menjadi seorang wirausaha. Wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat untuk mengenali produk baru, menentukan cara dan proses produksi baru, menyusun operasi pengadaan produk yang baru, memasarkannya, serta mengatur modal operasinya.

Berikut ini adalah manfaat menjadi seorang wirausaha :

1. Bisa menciptakan lapangan pekerjaan baru dan membantu orang lain.
 Dengan mendirikan sebuah usaha seorang wirausahawan memberikan peluang kepada masyarakat untuk mendapatkan kesempatan kerja pada usaha yang diciptakannya.
2. Memiliki kebebasan mencapai tujuan usahanya
 Dalam konteks wirausaha, kebebasan adalah bagaimana mengelola waktu, sumber daya manusia, alat dan bahan serta tujuan yang ingin dicapai.
3. Tidak terikat waktu

Menjadi seorang wirausaha tidak akan pernah terikat waktu, apa yang akan kita lakukan dan kerjakan semua tergantung dari kita sendiri.

4. Memiliki kesempatan menunjukkan kemampuan dan potensi diri.

Dengan memiliki sebuah usaha, wirausahawan dapat menyampaikan pikiran dan perilaku mereka sendiri.

5. Memperoleh manfaat dan laba yang maksimal

Menjadi wirausahawan memiliki kebebasan untuk menentukan sendiri keuntungan atas investasi dalam usahanya.

Mempelajari pengetahuan dan praktek kewirausahaan mempunyai beberapa manfaat. Manfaat tersebut akan memberikan kita pilihan karir untuk berperan menjadi:

1. Wirausahawan (entrepreneurs)
2. Wiramanajer (intrapreneurs)
3. Wirakaryawan (innopreneurs)
4. Ultramanajer (ultrapreneur)
5. Pendidik/ Pemikir

Jika wirausahawan adalah orang yang menjalankan usahanya sendiri, wiramanajer adalah orang yang memiliki kemampuan sebagai wirausahawan tetapi tidak menjalankan usaha sendiri melainkan menjalankan usaha atau memimpin usaha orang lain. Wiramanajer adalah manajer yang mengimplementasikan ide-ide wirausahawan menjadi sesuatu yang menguntungkan bagi organisasi/perusahaan (pinchott III, 1985). Tanri Abeng yang pernah menjadi manajer Bakri Group dan PT Multi Bintang adalah contoh seorang wiramanajer yang berhasil.

Wirakaryawan adalah para karyawan yang memiliki kemampuan sebagai wirausahawan tetapi karena sebab-sebab tertentu mereka memilih untuk bekerja di suatu perusahaan/organisasi. Mereka adalah karyawan dari segala lapisan manajemen yang dapat mengimplementasikan ide-ide yang inovatif di dalam struktur perusahaan yang ada (Lynn dan Lynn, 1992).

Ultramanajer. Adalah orang-orang yang memiliki kemampuan untuk membuka bidang usaha baru di berbagai tempat dengan pendekatan yang inovatif.

Pendidik/pemikir. Belajar kewirausahaan dapat pula dimanfaatkan untuk menjadi pendidik atau pemikir dalam kewirausahaan. Mereka adalah orang-orang yang mempelajari kewirausahaan tetapi bukan bermaksud untuk menjadi pelaku yang berhubungan dengan kewirausahaan, melainkan untuk kepentingan pendidikan atau menganalisis sesuatu yang membutuhkan pengetahuan tentang kewirausahaan.

D. Fungsi atau Peran Wirausaha dalam Perekonomian Nasional

Wirausahawan adalah orang yang mempunyai jiwa mandiri, motivasi tinggi, serta berkemauan dan berkemampuan untuk mengubah tantangan menjadi peluang. Dengan demikian, wirausahawan mempunyai peran yang besar dalam kemajuan perekonomian.

Peran wirausahawan dalam perekonomian, antara lain sebagai berikut.

1. Membuka Lapangan Kerja
2. Dengan jiwa wirausaha, faktor-faktor produksi dapat dikombinasikan sehingga dapat menghasilkan produk baru. Dengan adanya produksi maka kesempatan kerja menjadi lebih terbuka dan hal ini memberikan peluang bagus untuk mengurangi tingkat pengangguran.
3. Meningkatkan pendapatan nasional
4. Dengan munculnya produk-produk baru, baik berbentuk barang maupun jasa, dapat memberikan sumbangan bagi naiknya pendapatan nasional melalui peningkatan jumlah produksi barang dan jasa.
5. Mengurangi kesenjangan ekonomi dan sosial
6. Dengan munculnya banyak kesempatan berproduksi maka kesenjangan antara masyarakat yang berpenghasilan tinggi dan masyarakat yang berpenghasilan rendah dapat dikurangi.
7. Mendorong terciptanya masyarakat adil dan makmur
8. Dengan makin banyaknya wirausahawan yang dapat mengolah kekayaan alam, berarti akan membuka peluang untuk meningkatkan

pendapatan masyarakat yang sekaligus akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

9. Penghasilan berupa devisa.
10. Wirausaha yang bergerak dalam produksi barang dan jasa yang diekspor akan memiliki peran dalam menghasilkan devisa.. Dengan demikian, perkembangan ekonomi nasional dapat dipercepat.
11. Pengadaan Penanaman Modal (Investasi) Dalam Negeri
12. Dengan makin besarnya investasi dalam negeri, selain makin menambah produksi nasional juga akan mengurangi ketergantungan terhadap investasi asing. Semuanya ini akan membuat makin tangguhnya perekonomian nasional.
13. Penghasilan Berupa Pajak
14. Wirausaha yang memiliki usaha maju dan besar merupakan pembayar pajak yang besar pula. Pajak yang dikumpulkan merupakan sumber penerimaan negara yang bermanfaat bagi usaha memajukan perekonomian nasional.

BAB II

PELUANG USAHA

A. Pengertian Peluang Usaha

Harus diakui bahwa sebenarnya peluang usaha di sekitar kita sangat banyak. Namun tidak semua peluang usaha atau bisnis tepat dilakukan pada sembarang waktu dan tempat. Bagi calon wirausaha yg akan membuka usaha baru, perlu terlebih dahulu melakukan observasi, survei lapangan, dan banyak bertanya mengenai seluk beluk bisnis yang akan digelutinya.

Peluang usaha terdiri dari dua kata, Peluang dan usaha. Peluang berarti kesempatan, dan usaha berarti upaya untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan berbagai daya atau sumber daya yang dimiliki. Secara sederhana peluang usaha merupakan suatu kesempatan yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki.

Tujuan yang hendak dicapai bisa dalam keuntungan, uang, kekayaan, kepuasan batin, popularitas, status sosial dan lain-lain. Untuk mencapai tujuan tersebut seseorang dapat memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Sumber daya itu dapat berupa uang/modal, pengetahuan, skill, relasi yang luas, pengalaman dan lain-lain. Artinya sumber daya ini mencakup segala sesuatu yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang kegiatan usaha. Seorang wirausaha harus berfikir tentang seperti apa peluang usaha yang baik itu. Berikut adalah ciri-ciri peluang usaha yang baik:

1. Bersifat orisinal
2. Harus dapat mengantisipasi perubahan persaingan dan kebutuhan pasar
3. Sesuai dengan minat
4. Tingkat kelayakan usaha teruji
5. Bersifat ide kreatif
6. Ada keyakinan untuk mewujudkan

7. Ada rasa senang saat menjalankan

Dalam kenyataannya peluang yang baik saja tidak cukup, tapi juga harus potensial. Banyaknya peluang usaha di sekitar kita, mengharuskan seorang wirausaha untuk cermat dalam mengkaji mana peluang usaha yang potensial. Ciri-ciri peluang usaha yang Potensial adalah sebagai berikut:

1. Memiliki nilai jual
2. Usaha bukan hanya ambisi pribadi semata, dan bersifat nyata
3. Usaha tersebut mamapu bertahan lama di pasar
4. Tidak menghabiskan modal, karena terlalu besar investasinya
5. Bisa ditingkatkan skalanya menjadi industri

Peluang usaha yang bernilai jual memiliki ciri-ciri sebagai berikut.

1. Mampu memenuhi kebutuhan konsumen
2. Memiliki keunggulan bersaing
3. Tidak bersifat sementara
4. Ada nilai uang
5. Memenuhi aspek kreatif dan inovatif

B. Analisa Peluang Usaha

Tidak semua peluang yang ada dihadapan kita secara otomatis bisa dikerjakan. Namun terlebih dahulu harus dilakukan analisis. Analisis peluang usaha adalah suatu analisis untuk mengetahui berbagai kemungkinan dari berbagai macam kesempatan usaha, mana yang bisa dilakukan dan bisa memberikan keuntungan dengan berbagai tingkat resiko yang akan di hadapi. Untuk dapat menggali dan memanfaatkan peluang usaha, seorang wirausaha harus dapat berfikir secara positif dan kreatif, diantaranya yaitu:

1. Percaya dan yakin bahwa usaha tersebut dapat dilaksanakan
2. Mau menerima gagasan atau ide-ide baru
3. Memiliki semangat kerja yang tinggi
4. Mampu berkomunikasi dengan baik
5. Bertanya pada diri sendiri
6. Mau mendengarkan saran orang lain

C. Persiapan Peluang Usaha

Untuk melakukan analisis peluang usaha di butuhkan persiapan sebagai berikut:

1. Meneliti luas usaha yang dipilih
2. Bentuk usaha
3. Jenis usaha yang ditekuni
4. Mengenal informasi usaha yang diterima
5. Memiliki peta peluang usaha yang menguntungkan

Langkah-langkah analisis peluang usaha :

1. Membuat sketsa bidang usaha yang ditekuni
2. Penyediaan modal
3. Mengurus izin usaha
4. Menyiapkan tenaga kerja
5. Menyiapkan sarana
6. Menyiapkan bahan baku
7. Menetapkan lokasi
8. Menetapkan metodologi
9. Menetapkan teknologi usaha
10. Menetapkan Manajemen
11. Mencari Mitra Usaha

D. Tujuan Analisis Peluang Usaha

Secara umum tujuan analisis peluang usaha adalah untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak dikerjakan atau tidak. Oleh sebab itu seorang wirausaha harus cermat, yakin dan berani. Tujuan analisis peluang usaha :

1. Untuk menemukan peluang usaha.
2. Untuk menemukan potensi usaha.
3. Untuk mengetahui besarnya potensi usaha yang tersedia.
4. Untuk mengetahui berapa lama usaha bertahan

E. Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha

Seorang wirausaha senantiasa dihadapkan dalam dua kemungkinan, yakni keberhasilan dan kegagalan dalam menjalankan usaha. Ada beberapa faktor yang bisa menyebabkan keberhasilan dan kegagalan usaha.

1. Faktor-faktor penyebab keberhasilan wirausaha

Keberhasilan dan kegagalan dalam menjalankan suatu usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor. Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan seorang wirausaha dalam mengelola usaha:

a. Faktor manusia

- 1) Kepribadian
- 2) Kepribadian atau karakter seseorang sangat menunjang keberhasilannya. Karakter bisa bawaan dari lahir namun bisa juga di latih secara terus-menerus. Kemauan keras untuk berubah dan lingkungan sangat berpengaruh bagi pembentukan karakter.
- 3) Ilmu Pengetahuan
- 4) Ilmu, membantu kita dalam menghadapi berbagai persoalan. Dalam mengelola usaha seorang wirausaha dihadapkan dengan berbagai macam kondisi.
- 5) Pengalaman yang dimiliki
- 6) Seperti kata pepatah, pengalaman adalah guru terbaik. Kita bisa belajar dari pengalaman diri sendiri maupun pengalaman orang lain. Pengalaman orang lain bisa kita amati secara langsung, bisa juga berupa kisah inspiratif bisa di dapatkan melalui buku, maupun media elektronik seperti televisi, internet.

b. Keuangan

Faktor keuangan merupakan salah satu pendukung keberhasilan dalam usaha. Tanpa adanya modal, usaha tidak mungkin bisa berjalan. Modal tersebut digunakan untuk membiayai pengeluaran, seperti pembelian bahan baku,

peralatan, perlengkapan kerja, gaji karyawan, promosi dan kegiatan operasional lainnya. Uang memang bukan segalanya tapi segalanya membutuhkan uang.

c. Perencanaan

Perencanaan yang matang sangat dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan usaha. Agar usaha yang mau dijalankan bisa terarah, dan tidak asal berjalan maka dibutuhkan planning yang matang. Perencanaan dapat dimulai saat usaha itu mau didirikan, misal:

- 1) Produk apa yang mau dibuat
- 2) Berapa modal yang dibutuhkan
- 3) Siapa calon konsumen sasarannya
- 4) Dimana tempat usahanya
- 5) Siapa yang terlibat dalam kegiatan usaha

d. Pemasaran

Pemasaran produk merupakan faktor sangat penting. Sebagus apapun produk, bila tidak mampu memasarkannya, maka produk tidak dapat menjangkau konsumen yang dituju. Oleh sebab itu harus dipikirkan, misalnya:

- 1) Siapa yang akan memasarkan produk
- 2) Siapa yang akan beli (pembeli potensial) produk
- 3) Apa strategi yang digunakan

Selain faktor diatas, keberhasilan seorang wirausaha dalam menjalankan usaha menurut Adyaksa Dault harus dilandasi dengan falsafah yang dikenal dengan nama “ DORAEMON”, yaitu sebagai berikut:

- a. Dream : memiliki impian
- b. Opportunity : mampu mencari peluang usaha
- c. Reform : menyusun perencanaan dan mengimplementasikan secara sistematis
- d. Action : melakukan suatu tindakan

- e. Energy : memiliki semangat yang tinggi
 - f. Mapping : bisa melakukan pemetaan usaha dengan analisis SWOT
 - g. Organizing : bergabung dengan organisasi atau perkumpulan
 - h. Network : memiliki jaringan atau relasi yang luas
2. Faktor-faktor penyebab kegagalan wirausaha
- Keberhasilan dan kegagalan wirausaha sangat tergantung dari kepribadian wirausaha itu sendiri. Menurut Zimmerer yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usahanya adalah:
- a. Tidak kompeten dalam manajerial
 - b. Kurang berpengalaman
 - c. Tidak bisa mengelola keuangan
 - d. Lokasi yang kurang mendukung
 - e. Gagal dalam perencanaan
 - f. Sikap yang kurang bersungguh-sungguh
 - g. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan atau transisi kewirausahaan.
 - h. Kurang pengawasan peralatan

F. Sumber Peluang Usaha

Peluang usaha bersumber atau diawali dengan adanya ide atau Inspirasi yang bersumber dari faktor internal dan eksternal

- 1. Faktor internal
 - a. Pengetahuan yg dimiliki
 - b. Pengalaman dari individu itu sendiri
 - c. Pengalaman dari orang lain
 - d. Intuisi/pemikiran yg muncul dari diri sendiri
- 2. Faktor eksternal
 - a. Masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan
 - b. Kesulitan yang dihadapi sehari-hari
 - c. Kebutuhan yang belum terpenuhi
 - d. Pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yg baru

Cara Memanfaatkan Peluang menurut *Dr. DJ. Schwartz*

1. Percaya & yakin bahwa usaha bisa dilaksanakan
2. Jangan bergaul pada lingkungan statis yang akan melumpuhkan pikiran
3. Senantiasa bertanya pd diri sendiri, “bagaimana saya dapat melakukan usaha yg lebih baik”
4. Banyak bertanya & mendengarkan
5. Perluas pikiran

BAB III

WIRAUSAHAWAN

A. Pengusaha, Wirausaha, dan Penemu

Tidak semua pengusaha adalah wirausahawan. Sebagai contoh seorang pengusaha yang karena ia memiliki saham disuatu perusahaan dan memiliki koneksi tertentu dengan pejabat pemerintah sehingga ia memperoleh fasilitas-fasilitas istimewa baik dalam memenangkan tender maupun kemudahan dalam perizinan bukanlah seorang wirausahawan. Orang tersebut tidak lebih hanyalah seorang pengusaha/pedagang. Kita dapat mengambil contoh pengusaha air minum dalam kemasan dengan merk Aqua, Bapak Tirta Utomo. Dia dapat dikatakan seorang wirausahawan karena ia melakukan terobosan dalam usaha baru air minum dalam kemasan yang pada saat itu dikuasai oleh minuman bersoda dan beralkohol. Pada awal berdirinya perusahaan Aqua banyak orang mempertanyakan mengapa air tawar diperjual belikan yang biasanya di Indonesia dapat diminta dengan gratis, tetapi usaha tersebut ternyata berhasil bahkan kini banyak perusahaan lain yang mengikutinya.

Wirausaha berbeda dengan penemu (inventor) yaitu orang yang menemukan sesuatu yang berguna bagi kehidupan manusia, misalnya Thomas Alpha Edison menemukan listrik. Einstein menemukan atom, dan lainnya. Mereka tidak dapat disebut wirausahawan jika penemuannya tersebut tidak ditransformasikan oleh mereka sendiri ke dalam dunia usaha. Wirausahawan adalah orang yang yang memanfaatkan penemuan tersebut ke dalam dunia usaha.

B. Wirausahawan dan Manajer

Wirausahawan berbeda dengan manajer. Meskipun demikian tugas dan perannya dapat saling melengkapi. Seorang wirausahawan yang membuka suatu perusahaan harus menggunakan keahlian manajerial (manajerial skills) untuk mengimplementasikan visinya. Dilain pihak seorang manajer harus

menggunakan keahlian dari wirausahawan (*entrepreneurial skill*) untuk mengelola perubahan dan inovasi.

Menurut Kao (1989), secara umum posisi wirausahawan adalah menempatkan dirinya terhadap risiko atas guncangan-guncangan dari perusahaan yang dibangunnya (*venture*). Wirausahawan memiliki risiko atas finansialnya sendiri atau finansial orang lain yang dipercayakan kepadanya dalam memulai suatu. Ia juga berisiko atas keteledoran dan kegagalan usahanya. Sebaliknya manajer lebih termotivasi oleh tujuan yang dibebankan dan kompensasi (gaji dan benefit lainnya) yang akan diterimanya. Seorang manajer tidak toleran terhadap sesuatu yang tidak pasti dan membingungkan dan kurang berorientasi terhadap resiko dibandingkan dengan wirausahawan. Manajer lebih memilih gaji dan posisi yang relatif aman dalam bekerja.

Wirausahawan lebih memiliki keahlian intuisi dalam mempertimbangkan suatu kemungkinan atau kelayakan dan perasaan dalam mengajukan sesuatu kepada orang lain. Dilain pihak, manajer memiliki keahlian yang *rational* dan orientasi yang terperinci (*rational and detailed-oriented skills*).

C. Wirausahawan Dilahirkan, Dicitak, atau Lingkungan

Perdebatan yang sangat klasik adalah perdebatan mengenai apakah wirausahawan itu dilahirkan (*is borned*) yang menyebabkan seseorang mempunyai bakat lahiriah untuk menjadi wirausahawan atau sebaliknya wirausahawan itu dibentuk atau dicitak (*is made*). Sebagian pakar berpendapat bahwa wirausahawan itu dilahirkan sebagian pendapat mengatakan bahwa wirausahawan itu dapat dibentuk dengan berbagai contoh dan argumentasinya. Misalnya Mr.X tidak mengenyam pendidikan tinggi tetapi kini dia menjadi pengusaha besar nasional. Dilain pihak kini banyak pemimpin/pemilik perusahaan yang berpendidikan tinggi tetapi reputasinya belum melebihi Mr. X tersebut.

Pendapat lain adalah wirausahawan itu dapat dibentuk melalui suatu pendidikan atau pelatihan kewirausahaan. Contohnya, setelah Perang Dunia ke-2 beberapa veteran perang di Amerika belajar berwirausaha. Mereka

belajar berwirausaha melalui suatu pendidikan atau pelatihan baik pendidikan/pelatihan singkat maupun pendidikan/pelatihan yang berjenjang. Dengan modal pengetahuan dan fasilitas lainnya mereka berwirausaha. Samuel Walton pendiri Walmart yang kini menjadi retailer terbesar dunia adalah veteran yang memulai usahanya pada usia 47 tahun. Ross Perot pendiri Texas Instrument yang pernah mencalonkan diri sebagai presiden Amerika dari partai independen juga seorang veteran yang berhasil dibentuk menjadi wirausahawan.

Ada yang mengatakan bahwa seseorang menjadi wirausahawan itu karena lingkungan. Misalnya, banyak orang WNI keturunan menjadi wirausahawan yang sukses karena mereka hidup di lingkungan para wirausahawan atau pelaku usaha.

Pendapat yang sangat moderat adalah tidak mempertentangkan antara apakah wirausahawan itu dilahirkan, dibentuk atau karena lingkungan. Pendapat tersebut menyatakan bahwa untuk menjadi wirausahawan tidak cukup hanya karena bakat (dilahirkan) atau hanya karena dibentuk. Wirausahawan yang akan berhasil adalah wirausahawan yang memiliki bakat yang selanjutnya dibentuk melalui suatu pendidikan atau pelatihan, dan hidup di lingkungan yang berhubungan dengan dunia usaha.

Seseorang yang meskipun berbakat tetapi tidak dibentuk dalam suatu pendidikan /pelatihan tidaklah akan mudah untuk berwirausaha pada masa kini. Hal ini disebabkan dunia usaha pada era ini menghadapi permasalahan-permasalahan yang lebih kompleks dibandingkan dengan era sebelumnya. Sebaliknya orang yang bakatnya belum terlihat atau mungkin masih terpendam jika ia memiliki minat dengan motivasi yang kuat akan lebih mudah untuk dibentuk menjadi wirausahawan. Bagi yang ingin mempelajari kewirausahaan janganlah berpedoman pada berbakat atau tidak. Yang penting memiliki minat dan motivasi yang kuat untuk belajar berwirausaha.

BAB IV

PERILAKU WIRAUSAHA

A. Kreatifitas

Kreativitas adalah inisiatif terhadap suatu produk atau proses yang bermanfaat, benar, tepat, dan bernilai terhadap suatu tugas yang lebih bersifat heuristic daripada algorithmic (Dollinger, 1995 h 65).

Heuristic adalah sesuatu yang merupakan pedoman, petunjuk, atau panduan yang tidak lengkap yang akan menuntun kita untuk mengerti, mempelajari, atau menemukan sesuatu yang baru. Heuristic bagaikan suatu map (peta buta) yang belum jelas dimana kita dan kemana kita akan berjalan. Heuristic menstimulasi seseorang untuk belajar lebih dalam untuk dirinya, seperti bagaimana menuju kota B dari kota A dengan petunjuk map yang kurang jelas tersebut.

Algorithm adalah suatu mekanikal set dari aturan-aturan, suatu perencanaan operasi yang telah diset sebelumnya untuk pemecahan suatu masalah, pengambilan keputusan, dan penyelesaian suatu konflik. Contohnya, melempar satu koin mata uang adalah suatu algorithm karena jumlah sisi dari koin dan indikator dari kepala atau ekor telah ditetapkan dengan jelas sehingga hasilnya dapat diperkirakan jika koin tersebut dilemparkan.

Rockler dalam *Innovative Teaching Strategies* mendefinisikan bahwa; kretaitivitas adalah seseorang yang dengan sadar mendapatkan suatu perspektif baru dan sebagai hasilnya membawa sesuatu yang baru. Kreativitas tersebut melalui suatu proses yang sangat penting dalam tindakan yang orisinil, yang berhubungan dengan produksi, menghasilkan sesuatu yang unik dari seseorang di satu pihak, dan material, kejadian, atau lingkungan dari kehidupannya dilain pihak (h 36-38).

Seorang wirausahawan harus memiliki ide-ide baru yang dihasilkan dari suatu kreativitas. Kreativitas inilah yang akan membawa wirausahawan untuk ber-inovasi terhadap usahanya. Naisbitt dan Aburdene dalam

Reinventing the Corporation menyatakan begitu perlunya suatu basis pendidikan yang dapat menciptakan kreativitas dalam suatu masyarakat informasi baru. Mereka menyebutnya dengan proses TLC (Teaching, Learning, and creativity) yaitu suatu proses pembelajaran bagaimana berpikir (learning how to think), pembelajaran bagaimana belajar (learning how to learn), dan pembelajaran bagaimana menciptakan sesuatu (learning how to create).

Kreativitas merupakan salah satu kunci utama keberhasilan seorang *entrepreneur*. Kita bisa saja memulai bisnis tanpa uang, tanpa jaringan, ataupun tanpa kantor, selama memiliki kreativitas yang baik. Sebaliknya, jika kreativitas itu sulit untuk singgah di kepala kita, walaupun kita memiliki banyak modal uang, jaringan, dan lain sebagainya belum tentu hal tersebut bisa kita gunakan dengan maksimal dan mungkin malah habis tanpa sisa.

Lalu bagaimana caranya agar kita bisa menjadi seorang yang kreatif? Banyak orang yang merasa dirinya adalah orang yang ‘terlahir’ tidak kreatif dan sebagainya, namun sebenarnya menjadi kreatif adalah masalah kemauan dan latihan. Ingin menjadi seorang *entrepreneur* yang kreatif? Berikut ini adalah cara-caranya.

1. *Mindset Continuous Improvement*

Seorang *entrepreneur* yang kreatif membiasakan diri untuk memiliki *mindset* yang berbeda dari kebanyakan orang yaitu menganggap bahwa setiap produk, jasa, layanan, metode, atau apapun itu bisa ditingkatkan lagi kualitasnya.

2. Diskusi dan Interaksi

Sebuah diskusi dan interaksi selain bisa mendapatkan banyak sekali ide juga bisa mendapatkan masukan atas ide yang kita sampaikan.

3. *Brainstorming Session*

Sebagai *entrepreneur* umumnya kita tidak melakukan semuanya sendiri namun tentu ada tim yang menemani kita. Dengan melakukan

sesi *brainstorming* atau adu ide anggota tim akan banyak sekali ide-ide kreatif yang bisa ditemukan.

4. Travelling dan Bertemu Orang Baru

Salah satu cara yang bisa dilakukan agar bisa menjadi seorang *entrepreneur* yang kreatif adalah dengan menyempatkan diri untuk *traveling*, bertemu dengan orang baru, atau pergi ke tempat-tempat baru.

5. Idea Bank

Idea bank merupakan wadah di mana kita bisa mengumpulkan berbagai macam ide atau pikiran-pikiran yang tidak sengaja terlewat, kemudian kita catat dan kita simpan.

6. Tidak Menyerah Menjadi Orang Kreatif

Entrepreneur yang tangguh adalah mereka yang tidak menyerah untuk menjadi seorang yang kreatif. Jika memang diri sendiri tidak bisa menghasilkan ide-ide baru, kita bisa bersinergi untuk mewujudkan ide-ide cemerlang orang lain.

Secara umum kreativitas seseorang dapat diformulasikan sebagai berikut;

1. Kreativitas dimiliki oleh setiap orang (baik pada tingkat kemampuan yang kecil maupun besar)
2. Kreativitas memerlukan pencapaian dari suatu perspektif yang baru. Paling tidak baru untuk orang tersebut.
3. Perspektif yang baru ini dicapai dengan membawa bersama pengalaman yang tidak berhubungan sebelumnya.
4. Kreativitas mendambakan sesuatu yang lebih berkualitas
5. Seseorang harus mendekati lingkungannya dengan cara yang holistic
6. Orang yang kreatif harus berfantasi, bermain, dan berpikir
7. Orang yang kreatif bersikap spontan, fleksibel, dan terbuka terhadap pengalaman

Spontanitas dari manusia adalah sumber dari kreativitas (Ibid) Atribut orang yang kreatif (Roe, dikutip dari Kao, 1989) adalah;

1. Terbuka terhadap pengalaman

2. Suka memperhatikan melihat sesuatu dengan cara yang tidak biasa
3. Kesungguhan
4. Menerima dan merekonsiliasi sesuatu yang bertentangan
5. Toleransi terhadap sesuatu yang tidak jelas
6. Independen dalam mengambil keputusan, berpikir dan bertindak
7. Memerlukan dan mengasumsikan otonomi
8. Percaya diri
9. Tidak menjadi subjek dari standar dan kendali kelompok
10. Rela mengambil resiko yang diperhitungkan
11. Gigih

Raudsepp menambahkan lebih lanjut atribut orang kreatif sebagai berikut;

1. Sensitif terhadap permasalahan
2. Lancar-kemampuan untuk men-generik ide-ide yang banyak
3. Fleksibel
4. Keaslian
5. Responsif terhadap perasaan
6. Terbuka terhadap fenomena yang belum jelas
7. Motivasi
8. Bebas dari rasa takut gagal
9. Berpikir dalam imajinasi
10. Selektif (ibid)

B. Inovasi

Salah satu karakter yang sangat penting dari wirausahawan adalah kemampuannya berinovasi. Tanpa adanya inovasi perusahaan tidak akan dapat bertahan lama. Hal ini disebabkan kebutuhan, keinginan, dan permintaan pelanggan berubah-ubah. Pelanggan tidak selamanya akan mengkonsumsi produk yang sama. Pelanggan akan mencari produk lain dari perusahaan lain yang dirasakan dapat memuaskan kebutuhannya mereka. Untuk itulah diperlukan adanya inovasi terus menerus jika perusahaan akan berlangsung lebih lanjut dan tetap berdiri dengan usahanya.

Inovasi adalah sesuatu yang berkenan dengan barang, jasa atau ide yang dirasakan baru oleh seseorang. Meskipun ide tersebut telah lama ada tetapi ini dapat dikatakan suatu inovasi bagi orang yang baru melihat atau merasakannya. (Kotler, 1996).

Perusahaan dapat melakukan inovasi dalam bidang;

1. Inovasi produk (barang, jasa, ide dan tempat)
2. Inovasi manajemen (proses kerja, proses produksi, keuangan, pemasaran, dll)

Drucker (1985) mengatakan bahwa dalam melakukan inovasi perlu memperhatikan prinsip-prinsip sebagai berikut;

1. Sesuatu yang harus dilakukan
 - a. Menganalisi peluang
 - b. Apa yang harus dilakukan untuk memuaskan peluang
 - c. Sederhana dan terarah
 - d. Dimulai dari yang kecil
 - e. Kepemimpinan
2. Sesuatu yang tidak harus dilakukan
 - a. Mencoba untuk menjadi yang pandai
 - b. Mencoba ingin mengerjakan sesuatu yang banyak
 - c. Mencoba inovasi untuk masa yang akan datang
3. Kondisi
 - a. Memerlukan ilmu pengetahuan
 - b. Membangun keunggulannya sendiri
 - c. Inovasi adalah efek dari ekonomi dan masyarakat

C. Perilaku Kerja Prestatif

Perilaku kerja prestatif adalah perilaku yang selalu ingin maju dan antusias. Siswa yang prestatif juga bersemangat dalam belajar, tidak mudah mengeluh dan tidak cepat puas. Apakah kamu termasuk siswa yang seperti itu? Menurut Zimmerer, karakteristik wirausaha yang berhasil karena bekerja secara prestatif adalah :

1. Memiliki kemampuan memimpin

2. Komitmen tinggi terhadap pekerjaannya
3. Bertanggung jawab
4. Motivasi untuk lebih unggul
5. Kreatif dan fleksibel
6. Mempertahankan minat kewirausahaan dalam dirinya
7. Yakin pada diri sendiri
8. Berorientasi pada masa depan
9. Mau belajar dari kegagalan
10. Peluang untuk mencapai obsesi
11. Toleransi untuk mencapai risiko ketidakpastian

Apabila karakteristik prestatif di atas diterapkan oleh seorang wirausaha di dalam bisnis, maka :

1. Wirausaha memiliki tekad kuat berusaha tetapi bukan karena terpaksa
2. Wirausaha akan mawas diri dan bertekad bulat untuk maju
3. Wirausaha berpikir ada kemungkinan gagal, tapi ia tidak gentar
4. Wirausaha ingin maju/mandiri, walaupun resiko tinggi
5. Wirausaha berpikir positif karena ingin berkreaitif

Sikap dan Perilaku Kerja Prestatif menurut Stephen Covey di dalam bukunya "*First Thing's First*" ada 4 sisi potensial yang dimiliki manusia untuk maju, yaitu :

1. Self awareness (sikap mawas diri)
2. Conscience (mempertajam suara hati)
3. Independent will (pandangan independen untuk bakal bertindak)
4. Creative Imagination (berpikir mengarah kedepan untuk memecahkan masalah dengan imajinasi serta adaptasi yang tepat)

D. Aspek-aspek Kerja Prestatif

Aspek Prilaku kerja prestatif yang harus diperhatikan oleh para wirausaha untuk mencapai keberhasilan dalam mengelola usahanya adalah sebagai berikut.

1. Kerja Ikhlas

Kerja ikhlas adalah bekerja dengan baik bersungguh-sungguh dapat menghasilkan sesuatu yang baik dilandasi dengan hati yang tulus. Contohnya : seorang buruh pabrik yang bekerja dengan gaji pas-pasan, namun tetap bekerja dengan baik.

2. Kerja Mawas Diri

Kerja mawas diri dapat diartikan tidak tergesa-gesa dalam mengambil suatu tindakan, tidak mudah terpancing oleh suasana dalam menerima suatu kritikan maupun pujian. Contoh : seorang pemimpin perusahaan yang memiliki masalah pribadi dirumah dengan keluarganya,tidak boleh membawa masalah ke perusahaan.

3. Kerja Cerdas

Kerja cerdas adalah bekerja dengan menggunakan pikiran yang tajam, cepat, tepat dalam menerima, menanggapi, menentukan sikap dan berbuat. Contoh : seorang wirausaha harus memiliki kemampuan mengkalkulasi, berkomunikasi dan negosiasi.

4. Kerja Keras

Kerja keras berarti bekerja dengan menggunakan sumber daya secara optimal Contoh : seorang penjual makanan keliling ke sekolah-sekolah.

5. Kerja Tuntas

Kerja tuntas adalah kerja yang tidak setengah-setengah dan mampu mengorganisasikan bagian usaha secara terpadu dari awal sampai akhir untuk dapat menghasilkan usahanya secara maksimal. Contoh : seorang pelajar menyelesaikan tugas yang diberikan oleh guru.

BAB V

USAHA KECIL

A. Menjadi Wirausahawan.

Tujuan seseorang menjadi wirausahawan umumnya adalah untuk memenuhi kebutuhan ekonomi. Seseorang dapat menjadi wirausahawan karena sebab-sebab sebagai berikut :

1. Panggilan Bakat
2. Lingkungan
3. Keturunan
4. Keadaan yang memaksa
5. Tanggung jawab estafet dalam kepemimpinan usaha

B. Pengertian usaha kecil

Usaha kecil (small business) merupakan tiang penyangga ekonomi suatu negara. Sebagai contoh di negara adidaya seperti Amerika ; lebih dari 80 % usahanya merupakan usaha kecil. John naisbitt dalam ceramahnya pada global entrepreneur forum 95 di singapura mengungkapkan adanya kecenderungan kecenderungan menjelang tahun 2000. kecenderungn itu meliputi pergeseran aktivitas dunia dan pemain-pemain besar (konglomerat) ke arah pemain-pemain kecil yang menggunakan usaha dalam skala kecil dan menengah . Ia menyebutkan pula bahwa pemainpemain kecil itulah yang akn menjadi pemain utama dalam ekonomi yang besar ini.

Usaha adalah semua aktivitas yang mencari keuntungan dengan mengusahakan kebutuhan barang dan jasa kepada orang lain (Nickles, McHugh, dan McHugh, 1996) Usaha kecil menurut Luthan dan Hodgest (1989, h 88,) adalah usaha yang dimiliki secara independen dimana kegiatan yang dibidangnya tersebut tidak dominan dan memenuhi standar tertentu.

C. Jenis-jenis Usaha Kecil

Usaha kecil dapat digolongkan menjadi beberapa tipe sebagai berikut : -
Usaha Jasa (Service business) - Usaha Eceran (Retail Business) - Usaha Grosir

(Wholesale Business) - Usaha Manufaktur (Manufacturing Business) - Usaha Pertanian (Agricultural Business)

D. Memulai usaha kecil

Seorang wirausahawan harus mempunyai rencana yang matang mengenai perencanaannya. Rencana tersebut mencakup; Business apa yang dimiliki, Memulai sendiri atau membeli suatu perusahaan yang ada; mengetahui apa dan dimana pasar untuk produk atau servisnya. Memulai suatu tidaklah mudah karena banyak tantangan-tantangan yang harus dihadapi. Untuk suksesnya suatu permulaan kita memerlukan :

1. Adanya peluang usaha yang sangat solid
2. Memiliki keahlian dan kemampuan dalam bidang yang akan ditekuninya.
3. Pendekatan yang benar dalam menjalankan usaha.
4. Memiliki dana yang cukup untuk memulai dan mengoperasikan usaha tersebut hingga dapat berdiri sendiri (Harper, 1991)

Dalam memulai usaha baru kita harus mempelajari situasi pasar maupun keadaan industri yang akan dimasuki. Keadaan pasar tersebut mungkin telah dipenuhi oleh para pesaing lainnya sehingga tidak mudah untuk dimasuki, mungkin juga pasar yang dituju tersebut telah jenuh. Era orientasi produksi dan orientasi pemasaran tampaknya akan segera berlalu memasuki era baru yaitu era persaingan (competition era). Untuk itu perlu sekali menganalisis situasi kekuatan-kekuatan pesaing yang ada di pasar dengan cermat.

Michael Porter (1985) mengungkapkan adanya lima kekuatan persaingan yang menentukan di sektor industri yaitu :

1. Ancaman dari pendatang baru
2. Ancaman dari barang atau jasa substitusi
3. Kekuatan tawar-menawar dari pemasok
4. Kekuatan tawar-menawar dari pembeli,
5. Persaingan diantara para pesaing yang ada

Untuk menghadapi situasi pasar dalam industri tersebut Porter juga mengemukakan beberapa dasar strategi yang generik. Untuk pasar industri dengan target yang lebih luas dapat diterapkan strategi :

1. Produk yang berbeda (product differentiation)
2. Keunggulan biaya (cost leadership)
3. Biaya fokus (cost focus)
4. Perbedaan fokus (focused differentiation)

Perusahaan dapat meluncurkan produk yang berbeda dari pesaing lainnya dengan memproduksi produk inovatif atau paling tidak ada perbedaan yang lebih bermanfaat dibandingkan dengan produk pesaing lainnya. Strategi lain adalah dengan memanfaatkan keunggulan biaya. Keunggulan biaya ini dapat mengakibatkan biaya produksi kita lebih rendah sehingga dapat menjual dengan harga yang lebih kompetitif. Sedangkan untuk pasar industri dengan target yang lebih sempit kita dapat menggunakan strategi dengan memfokuskan keunggulan biaya atau memfokuskan differensiasi produk pada segmen pasar tertentu yang mampu dikuasai.

E. Masalah yang dihadapi usaha kecil

1. Permodalan dan akumulasinya.
2. Memperoleh informasi pasar.
3. Mendapatkan alih teknologi.
4. Manajemen.
5. Peluang pasar.
6. Inovasi.
7. Kesempatan dalam mengembangkan.
8. Skala ekonomi.
9. Kekuatan tukar menukar (bargaining power)

F. Kunci sukses usaha kecil

Banyak pendapat mengenai kunci sukses usaha kecil baik yang dikemukakan oleh kalangan akademik maupun dari para praktisi usaha. Prof. David McClelland dari Harvard University merumuskan kunci sukses usaha kecil sebagai berikut:

1. Pengembalian resiko yang tepat
2. Kerja keras
3. Penentuan sasaran yang tepat

4. Orientasi prestasi - Inovasi.

Sam Walton pendiri Walmart yaitu retailer terbesar di Amerika mengisahkan kunci sukses menjalankan usaha dalam bukunya Sam Walton Made in America yang dikenal dengan The Ten Commandments of Business, yaitu :

1. KOMIT terhadap usaha anda.
2. BERBAGI KEUNTUNGAN dengan semua yang membantu anda.
3. MOTIVASI mitra anda.
4. KOMUNIKASI segala sesuatunya kepada mitra anda.
5. MENGHARGAI semua orang yang membantu anda.
6. RAYAKAN keberhasilan perusahaan.
7. DENGARKAN setiap orang yang ada di perusahaan.
8. LAMPAU harapan pelanggan.
9. KONTROL pengeluaran perusahaan agar lebih efisien dari pesaing.
10. BERBEDA cara dari yang lain (Walton dan Huey, 1992)

G. Berbagai perubahan dalam dunia usaha

Seorang wirausahawan harus memperhatikan berbagai perubahan dalam global usaha yang akan mempengaruhi iklim yang akan atau sedang ditekuninya. Beberapa kecenderungan yang sangat kuat akan mentransformasi perubahan lingkungan usaha pada dekade 90-an ini. Kecenderungan-kecenderungan tersebut meliputi perubahan dari pendekatan modal yang bersifat finansial menjadi modal yang bersifat sumber daya manusia. Kecenderungan ini merupakan satu diantara sekian banyak perubahan yang menjadi pembicaraan hangat pada waktu konferensi APEC di Bogor yang lalu. Perubahan tersebut menjadikan sumberdaya manusia yang berkualitas sebagai keunggulan yang kompetitif dalam organisasi usaha manapun. Perusahaan mulai mengincar pegawai khususnya manajer yang berkualitas/sukses seperti Tantri Abeng, bahkan diantaranya melakukan pembajakan tenaga kerja yang dianggap penting.

Perubahan lainnya adalah bergesernya tempat dari tugas manajemen menengah(middle management) sebagai akibat adanya revolusi komputer. Komputer sebagian besar akan banyak menggantikan tugas-tugas manajer

menengah sehingga top manajer akan banyak memanfaatkan komputer dalam pengambilan keputusannya. Memulai komputer seorang manajer dapat mengakses berbagai data dari Bank Data maupun internet. Dilain pihak robotisasi akan menggantikan pekerja perkerja di lini perakitan (Naisbitt dan Aburdence, 1985).

Dalam menjalankan usaha atau memulai suatu usaha baru bagi wirausahawan domestik harus pula memperhatikan adanya perubahan-perubahan dalam masyarakat atau dalam dunia usaha. Beberapa perubahan yang patut dicatat adalah :

1. Munculnya masyarakat berkejahteraan baru (*Middle and up income group*) Perubahan ini disebabkan oleh ;
 - a. Adanya kemajuan dibidang pendidikan, komunikasi, perhubungan dan keuangan.
 - b. Peluang-peluang yang diciptakan oleh pemerintah.
 - c. Jaringan kerja internasional (international network) akibat industri di Jepang. Korea Selatan, Taiwan dan Singapore.
 - d. Perubahan nilai-nilai masyarakat yang memungkinkan penghasilan ganda (suami-isteri)
2. Lahir generasi baru di pedesaan yang berpendidikan lebih tinggi (Tamat SLTP dan SLTA)
 - a. Keberhasilan program KB.
 - b. Pemerataan dalam memperoleh kesempatan pendidikan.
3. Revolusi komunikasi
 - a. Perkembangan yang pesat dalam dunia pertelevisian
 - b. Jaringan komunikasi yang makin canggih. Telpon genggam, internet, dsb.
4. Muncul tuntutan terhadap “convenience” dalam segala hal.
 - a. Meningkatkan daya beli.
 - b. Keterbatasan.
 - c. Produk yang ditawarkan makin banyak, dan
 - 1) Cepat dapat dikonsumsi (fast food)

- 2) Mudah dipakai/mudah dibuka untuk kemasan.
 - 3) Bisa dicicil atau dibayar melalui kartu kredit (credit card)
5. Proses pengambilan keputusan makin pendek.
 - a. Muncul iklan-iklan yang menarik di televisi yang dapat dilihat dari pedesaan.
 - b. Selera konsumen dapat dipengaruhi dan diubah.
 6. Terjadi perluasan pasar produk-produk bermerk.
 - a. Masyarakat kian menggandrungi produk bermerk.
 - b. Promosi yang gencar dan super intensif terhadap produk bermerk.

H. Sebab-sebab kegagalan usaha.

Sebagian wirausahawan memperoleh sukses tetapi tidak sedikit pula diantaranya mengalami kegagalan. Sebab-sebab kegagalan tersebut dapat dikelompokkan sebagai berikut;

% KEGAGALAN	PENYEBAB	KETERANGAN
0.44	Tidak kompeten	Tidak mampu menjalankan usaha
		secara;fisik, moral, atau intelektual.
0.17	Kurang pengalaman kerja	Kurang pengalaman dalam memanej pegawai dan sumber-sumber lainnya sebelum terjun ke dunia usaha.
0.16	Pengalaman yang tidak berimbang	Tidak memiliki pengalaman yang seimbang di berbagai bidang penting seperti ; Pemasaran, keuangan,pembelian dan produksi.
0.15	Tidak berpengalaman di lini produk/servis	Tidak atau kurang berpengalaman di lini produk atau servis sebelum terjun di dunia usaha.
0.01	Lalai	Kurang perhatian terhadap usaha disebabkan; kebiasaan yang buruk ,kesehatan terganggu atau masalah rumah tangga.
0.01	Kesalahan atau bencana	Kesalahan: mismanagement Bencana: Kebakaran
0.06	Tidak diketahui	

DAFTAR PUSTAKA

- Fauzia, E., Suliswati, Y., Wahyusari., D., et al. (2019). *Modul Produk Kreatif dan Kewirausahaan*. Surabaya: Tim Mgmp PKK.
- Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan. (2010). *Konsep Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Kementrian Pendidikan Nasional.
- Anoraga, P. & Soegiastuti, J. (2016). *Pengantar Bisnis Modern; Kajian Dasar Manajemen Perusahaan*. Jakarta: Pustaka Jaya
- Mutis, T. (2015). *Kewirausahaan yang Berproses*. Jakarta: Grasindo
- Nasrullah, Y. (2016). *Wirausaha dan Usaha Kecil*. Jakarta; Modul PTKPNF Depdiknas.
- Sofjan, A. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Saladin, D. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Linda Karya.
- Machfoedz, M & Mas'ud, M. (2014). *Kewirausahaan*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Machfoedz, M. (2017). *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta: Andi Offset
- Rangkuti, F. (2011). *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Dan Analisis Kasus PLN-JP*. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Swastha S. I. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sofyan, Syafri Harahap. (2018). *Analisa Kritisatas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Hisrich, dkk. (2018), *Kewirausahaan*. New York: McGraw-Hill. Penerbit Salemba Empat.
- Tjiptono, F. (2016). *Manajemen Jasa. Edisi Kedua*. Jakarta : Andy Offset.
- Perreult, W. (2013). *Dasar- Dasar Pemasaran, Edisi ke-5 (Penterjemah: Ir. Agus Maulana MSM)*. Jakarta: Erlangga.