**Bab 1:**

**Sikap dan Perilaku Wirausaha**

1. **Pengertian Wirausaha, Wirausahawan, dan Kewirausahaan**

**Richart Cantilon** seorang ekonom Perancis pada abad ke 18 memperkenalkan istilah *Enterpreneur* sebagai "*agent who buys means of production at certain prices in order to combine them.* Mengartikan bahwa seorang wirausaha merupakan seseorang yang membeli barang saat ini dengan harga tertentu dan menjualnya pada masa mendatang dengan harga yang tidak menentu. Secara tertulis pertama kali digunakan oleh **Savary** (1732) dalam bukunya "Kamus Dagang".

Secara **etimologi**, wirausaha berasal dari dua kata "wira" dan "usaha" yang memiliki arti pejuang atau pahlawan yang melakukan perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan. Sedangkan menurut **PUEBI**, wirausaha memiliki arti yang sama dengan wiraswasta, yaitu orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan.

**Di samping itu, beberapa mengatakan bahwa wirausaha ialah :**

* **Orang yang menanggung resiko**
* **Orang yang memobilisasi dan mengalokasikan modal**
* **Orang yang menciptakan barang baru**
* **Orang yang mengurus perusahaan**

**Berikut pengertian dan definisi wirausaha menurut beberapa tokoh:**

1. **Prawirokusomo**

Wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.

1. **Syamsudin Suryana**

Wirausaha adalah seorang 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.

1. **Joseph Schumpeter**

Wirausaha adalah seorang inovator yang melakukan berbagai perubahan di dalam pasar lewat penggabungan beberapa hal atau sesuatu yang baru.

1. **Gede Prama**

Wirausaha adalah orang - orang yang berani memaksa dirinya untuk menjadi pelayan bagi orang lain.

**Sedangkan pengertian dan definisi wirausaha menurut beberapa ahli:**

1. **Pandangan seorang ekonom**

Wirausaha adalah seseorang atau sekelompok orang yang mengorganisasi faktor - faktor produksi, alam, tenaga, modal, dan skill untuk tujuan produksi.

1. **Pandangan seorang pengusaha**

Wirausaha adalah ancaman, pesaing baru atau juga bisa seorang partner, pemasok, konsumen, atau seorang yang bisa diajak bekerjasama.

1. **Pandangan seorang psikolog**

Wirausaha adalah seseorang yang memiliki dorongan dari dalam untuk mencapai suatu tujuan, suka mengadakan eksperimen atau menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain.

1. **Pandangan seorang pemodal**

Wirausaha adalah seseorang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain yang menemukan cara - cara untuk menggunakan resources, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat.

**Wirausaha merupakan orang - orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai peluang, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan, dan tindakan yang tepat untuk mendapatkan kesuksesan.**

Orang yang menjalankan sebuah usaha disebut dengan **wirausahawan.** Sedangkan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk berwirausaha dinamakan **kewirausahaan.** Menurut Instruksi Presiden RI no. 4 Tahun 1995, kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha 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 dan memperoleh keuntungan yang lebih besar.

**Kewirausahaan dapat juga dikatakan sebagai suatu proses menciptakan sesuatu dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal jasa dan resiko serta menerima balas jasa, kepuasan, dan kebebasan pribadi.**

1. **Tujuan Kewirausahaan**

Dalam berwirausaha tentunya memiliki tujuan yang hendak dicapai. Berikut merupakan beberapa tujuan kewirausahaan diantaranya:

1. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas
2. Mewujudkan kemampuan dan kesungguhan para wirausahawan untuk kesejahteraan masyarakat
3. Membudayakan semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan kewirausahaan dikalangan masyarakat yang mampu, andal, dan unggul
4. Menumbuhkan kesadaran kewirausahaan yang tangguh dan kuat
5. **Manfaat Kewirausahaan**

Wirausaha adalah salah satu bentuk hal yang menjanjikan untuk masa sekarang dan akan datang. Wirausaha disebut sebagai seseorang yang pandai dalam hal mengenali produk baru, menentukan cara dan proses produksi, menyususn pengadaan produk baru, sampai dengan tahap pemasaran dan pemodalan.

Dari penjelasan di atas, dapat diuraikan beberapa manfaat berwirausaha, yaitu:

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.

1. **Mempunyai kebebasan dalam mencapai tujuan usaha**

Dalam konteks wirausaha, kebebasan adalah bagaimana mengelola waktu, sumber daya manusia, alat dan bahan serta tujuan yang ingin dicapai.

1. **Tidak terikat waktu**

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

1. **Kesempatan untuk menunjukkan kemampuan dan potensi diri**

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

1. **Memperoleh manfaat dan laba yang maksimal**

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

1. **Karakteristik Wirausaha**
2. **Karakteristik Wirausaha**

Karakteristik berasal dari kata dasar karakter yang berartikan sifat atau watak, sehingga jika dikaitkan dengan wirausaha, **karakteristik wirausaha adalah** **segala sesuatu yang berhubungan dengan ciri khas, watak, perilaku, tabiat, dan sikap yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha terhadap perjuangan hidup untuk mencapai kebahagiaan lahir dan batin.**

Berbagai sikap dan tindakan wirausaha mencakup sebagian besar tindakan yang ia lakukan dalam kehidupan kesehariannya. Hal tersebut dikarenakan karakteristik wirausaha tidak hanya ditunjukkan ketika bekerja, melainkan sebagai keseluruhan tindakan yang dilakukan pada segala pekerjaan dengan sepenuh hati. Menurut Geoffrey G. Meredith dalam bukunya “Kewirausahaan” karakteristik wirausaha adalah sebagai berikut :

**Table 1 Karakteristik wirausaha menurut Geoffrey G. Meredith**

|  |  |
| --- | --- |
| Karakteristik | Penjelasan |
| Percaya diri | Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistik, teguh pendiriannya dan optimisme terhadap pekerjaannya |
| Berorientasikan tugas dan hasil | Kebutuhan akan prestasi, berorientasikan laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, motivasi yang kuat, energik dan inisiatif |
| Pengambil resiko | Kemampuan mengambil resiko, inisiatif, dan suka pada tantangan |
| Kepemimpinan | Bertingkah laku sebagi pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik |
| Keorisinilan | Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa, dan mengetahui banyak informasi |
| Berorientasi masa depan | Pandangan luas kedepan dan perseptif |

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

1. **Dream (mimpi)**

Seorang wirausaha memiliki keinginan untuk mewujudkan impian di masa depan.

1. **Decisiviness (cepat mengambil keputusan)**

Seorang wirausaha dalam melakukan pekerjaannya tidak lambat. Mereka mampu membuat keputusan secara cepat dan tepat dalam penuh pertimbangan.

1. **Doers (pelaku)**

Seorang wirausaha dalam membuat keputusan akan langsung melakukan tindak lanjut terhadap keputusan yang diambil. Tindak lanjut ini berupa pelaksanaan kegiatan yang dilakukan secara ceoat tanda menunda – nunda.

1. **Determination (ketetapan hati)**

Seorang wirausaha melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian, tanggung jawab dan pantang menyerah. Meskipun dihadapkan dengan halangan dan rintangan.

1. **Dedication (dedikasi)**

Seorang wirausaha memiliki dedikasi yang tinggi dan rela berkorban. Semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan semata - mata untuk kegiatan bisnisnya.

1. **Devotion (kesetiaan)**

Seorang wirausaha tidak mengenal lelah, fokus dalam memperhatikan bisnisnya.

1. **Details (rincian)**

Seorang wirausaha mampu menganalisa secara rinci sampai ke hal-hal kecil. Wirausahawan tidak mau mengabaikan faktor - faktor kecil yang dapat menghambat kegiatan usahanya.

1. **Destiny (nasib)**

Seorang wirausaha mampu merumuskan tujuan yang hendak dicapai. Wirausahawan merupakan orang yang bebas dan tidak mau tergantung pada orang lain.

1. **Dollars (uang)**

Seorang wirausaha tidak mengutamakan masalah uang. Uang bukan semata mata tujuan yang hendak dicapai. Ia berasumsi jika berhasil dalam bisnis maka pantas mendapatkan laba, bonus, atau hadiah.

1. **Distribute (distribusi)**

Seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang kepercayaannya yang mau diajak mencapai kesuksesan dalam bidang bisnisnya.

1. **Memahami Karakteristik Wirausahawan**

Untuk lebih memahami tentang karakteristik wirausahawan, berikut beberapa penjelasan yang berhubungan dengan hal tersebut:

* 1. **Kreatif**

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

* 1. **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 baru atau sesuatu yang lebih baik dari yang sudah ada.

* 1. **Berani**

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

* 1. **Kepemimpinan**

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

* 1. **Mampu berkomunikasi**

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

* 1. **Kerjasama**

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

* 1. **Mandiri**

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

* 1. **Percaya diri**

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

* 1. **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.

* 1. **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.

1. **Fungsi dan 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 nasional, antara lain sebagai berikut:

1. **Membuka Lapangan Kerja**

Dengan jiwa wirausaha, faktor-faktor produksi dapat dikombinasikan sehingga dapat menghasikan produk baru. Dengan adanya produksi, maka kesempatan kerja menjadi lebih terbuka dan hal ini memberikan peluang bagus untuk mengurangi tingkat pengangguran.

1. **Meningkatkan pendapatan nasional**

Dengan munculnya produk - produk baru, baik berbentuk barang maupun jasa, dapat memberikan sumbangan bagi naiknya pendapatan nasional melalui peningkatan jumlah produksi barang dan jasa.

1. **Mengurangi kesenjangan ekonomi dan social**

Dengan munculnya banyak kesempatan berproduksi maka kesenjangan antara masyarakat yang berpenghasilan tinggi dan masyarakat yang berpenghasilan rendah dapat dikurangi.

1. **Mendorong terciptanya masyarakat adil dan makmur**

Dengan makin banyaknya wirausahawan yang dapat mengolah kekayaan alam, berarti akan membuka peluang untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang sekaligus akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

1. **Penghasilan berupa devisa**

Wirausaha yang bergerak dalarn produksi barang dan jasa yang dieksporkan memiliki peran dalam menghasilkan devisa. Dengan demikian, perkembangan ekonomi nasional dapat dipercepat.

1. **Pengadaan Penanaman Modal (Investasi) Dalam Negeri**

Dengan makin besarnya investasi dalam negeri, selain makin menambah produksi nasional juga akan mengurangi ketergantungan terhadap investasi asing. Semuanya akan membuat makin tangguhnya perekonomian nasional.

1. **Penghasilan Berupa Pajak**

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.

1. **Keterampilan yang Harus Dimiliki Wirausahawan**
2. **Keterampilan dasar meliputi :**
   * + Mental dan spiritual yang tinggi
     + Kepribadian unggul
     + Pandai berinisiatif
     + Dapat mengkoordinasikan kegaiatan usaha
3. **Ketrampilan khusus meliputi:**
   * + Ketrampilan konsep (conceptual skill) yaitu ketrampilan melakukan kegiatan usaha secara menyeluruh berdasar konsep yang dibuatnya
     + Ketrampilan teknik (technical skill) yaitu ketrampilan melakukan teknik tertentu dalam mengelola usahanya
     + Human skill yaitu ketrampilan bekerjasama dengan orang lain, karyawan dan sesama wirausahawan

**Dan & Bradstreet dalam Business Credit Service (1993:1) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki seorang wirausaha**

1. **Knowing your business**, yaitu harus mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain seorang wirausahawan harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan. Misalnya, seseorang yang akan melakukan bisnis pemasaran komputer harus memiliki pengetahuan tentang cara memasarkan komputer.
2. **Knowing the basic business management**, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasikan, dan mengendalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan - kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses, dan pengelolaan semua sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien.
3. **Having the proper attitude**, yaitu memiliki sikap yang benar terhadap usaha yang dilakukannya. Ia harus bersikap sebagai pedagang, industriwan, pengusaha, eksekutif yang sungguh- sungguh.
4. **Having adequate capital**, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya berbentuk materi, tetapi juga moral. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus terdapat kecukupan dalam hal waktu, tenaga, tempat, dan mental.
5. **Managing finances effectively**, yaitu memiliki kemampuan mengatur/mengelola keuangan secara efektif dan efisien, mencari sumber dana, dan menggunakannya secara tepat serta mengendalikannya secara akurat.
6. **Managing time effiently**, yaitu kemampuan mengatur waktu seefien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya.
7. **Managing people**, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan, menggerakkan (memotivasi), dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan.
8. **Satisflying customer by providing high quality product**, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat, dan memuaskan.
9. **Knowing how to compete**, yaitu mengetahui strategi/cara bersaing. Wirausaha harus dapat menganalisis SWOT dalam diri dan pesaingnya.
10. **Copying with regulation and paperwork,** yaitu membuat aturan/pedoman yang jelas (tersurat, tidak tersirat).
11. **Faktor Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha**

Keberhasilan dalam hidup pada dasarnya merupakan dambaan setiap orang dan karenanya orang akan melakukan apa saja untuk mencapainya. Dalam mencapai keberhasilan tersebut kiranya perlu diketahui faktor apa yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan.

Keberhasilan untuk menjalankan usaha harus berdasarkan kepada hal-hal dibawah ini :

1. Bebas dari perasaan takut, cemas, dan rendah diri
2. Disiplin dan berkepribadian yang kuat didalam menjalankan usahanya
3. Bekerja dan berusaha dengan tekun dan tekad yang kuat untuk maju
4. Berusaha dengan penuh kenyakinan, iman, penuh ketawakalan dalam berusaha
5. Keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri
6. Mempunyai bakat serta mengembangkannya
7. Mempunyai semangat tinggi dan penuh kesungguhan

Apabila faktor-faktor di atas menunjukkan sisi positif, maka kemungkinan berhasil akan tinggi. Sedangkan apabila menunjukkan sisi negatif, maka akan berpotensi terjadi kegagalan. Faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan dalam usaha antara lain :

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:

1. **Faktor manusia**
2. Kepribadian

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.

1. Ilmu Pengetahuan

Ilmu membantu kita dalam menghadapi berbagai persoalan. Dalam mengelola usaha seorang wirausaha dihadapkan dengan berbagai macam kondisi.

1. Pengalaman yang dimiliki

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.

1. **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.

1. **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:

- Produk apa yang mau dibuat

- Berapa modal yang dibutuhkan

- Siapa calon konsumen sasarannya

- Dimana tempat usahanya

- Siapa yang terlibat dalam kegiatan usaha

1. **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:

- Siapa yang akan memasarkan produk

- Siapa yang akan beli (pembeli potensial) produk

- Apa strategi yang digunakan

1. **Faktor-faktor penyebab kegagalan wirausaha**

Menurut Zimmerer yang menyebabkan wirausahagagal dalam menjalankan usahanya adalah:

* Tidak kompetendalam manajerial
* Kurang berpengalaman
* Tidak bisa mengelola keuangan
* Lokasi yang kurang mendukung
* Gagal dalam perencanaan
* Sikap yang kurangbersungguh-sungguh
* Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan atau transisi kewirausahaan
* Kurang pengawasan peralatan

**H. Hambatan dan Tantangan Wirausaha**

Dalam sebuah bisnis, khususnya wirausaha tentunya tidak terlepas dari hambatan dan tantangan. Berikut beberapa hambatan dan tantangan yang dihadapi apabila menjalani suatu bisnis wirausaha:

1. **Kurangnya Pengetahuan**

Pendidkan formal seseorang secara tidak langsung akan mempengaruhi tingkat pengetahuan tentang wirausaha. Namun, untuk mengatasi keterbatasan informasi dan memacu kreatifitas, wirausahawan bisa mengikuti berbagai pelatihan wirausaha yang makin sering diadakan saat ini. Kurangnya kesempatan untuk mendapatkan pelatihan akan berpengaruh terhadap minimnya jaringan informasi untuk pemasaran dan distribusi produksinya.

1. **Keterbatasan Dalam Budaya**

Sampai saat ini, masih banyak masyarakat yang beranggapan bahwa peran perempuan hanya sebatas di lingkup domestik, seperti mengurus rumah tangga dan keluarga. Presepsi ini secara tidak langsung akan membatasi gerak perempuan untuk bisa memulai bekerja dan membantu perekonomian keluarga.

1. **Kurangnya Akses Ke Layanan Pinjaman**

Usaha memang tak dapat berjalan jika tak ada modal. Hal inilah yang sering menjadi hambatan besar bagi para wirausaha yang baru memulai usahanya. Kurangnya akses ke layanan pinjaman ini membuat wirausaha merasa terbatas ruang geraknya. Wirausaha mengharapkan hasil yang tidak hanya mengganti kerugian waktu dan uang yang diinvestasikan tetapi juga member keuntungan yang pantas bagi resiko dan inisiatif yang mereka ambil dalam mengoperasikan bisnis mereka sendiri.

1. **Biaya Bahan Baku yang Lebih Mahal**

Biasanya para pewaralaba menyediakan supplier bahan baku bagi para wirausaha untuk memproduksi produknya. Mereka beralasan bahan baku dari supplier yang telah diajak bekerjasama oleh franchisor telah memenuhi standar mutu. Sehingga harga bahan baku agak mahal dibanding harga pasar. Dengan demikian margin keuntungan yang diperoleh oleh wirausaha menjadi lebih kecil.

1. **Pengaturan Lokasi yang Tidak Baik**

Para pewaralaba yang mempertimbangkan strategi lokasi, biasanya hanya mengizinkan suatu perwakilan waralaba pada jarak tertentu. Namun tidak sedikit juga yang membiarkan banyak waralaba berdiri dalam satu lokasi dengan jarak dekat. Hal ini sangat tidak baik, karena wirausaha harus saling bersaing dengan merek dan produk yang sama dalam satu lokasi. Untuk itu, sebelum mendirikan usaha, ada baiknya melihat keadaan sekitar apakah memadai untuk didirikan atau tidak.

1. **Kreatifitas yang Terbatas**

Kebanyakan wirausahawan membiarkan semua aksesoris yang dipakai dalam usaha tersebut serupa, sehingga tidak menimbulkan unsur kreatif dari usaha tersebut. Hal ini bisa menjadi negatif jika dilakukan secara terus menerus. Karena konsumen akan merasa bosan dengan hal yang itu-itu saja, tanpa ada sesuatu yang unik