**BAB 2 :**

**ANALISIS PELUANG USAHA**

1. **Pengertian Peluang Usaha**

Peluang usaha yang ada disekitar memang sangat banyak. Namun tidak semua peluang usaha yang ada cocok dan dapat dijalankan oleh seorang wirausaha. Penting bagi seorang wirausaha untuk terlebih dahulu melakukan observasi, survei lapangan, wawancara, dan lain sebagainya untuk dapat mengetahui situasi dan kondisi sebuah usaha yang hendak dijalankan.

Peluang usaha terdiri dari dua kata, yaitu peluang dan usaha. Peluang memiliki arti kesempatan. Sedangkan usaha berarti upaya untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan berbagai daya atau sumber daya yang dimiliki. **Sehingga secara sederhana peluang usaha merupakan suatu kesempatan yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai dengan menggunakan sumber daya yang miliki.**

Selain pengertian di atas, terdapat beberapa pengertian peluang usaha menurut beberapa tokoh, diantaranya :

**a. Robbin dan Coulter**

Peluang usaha merupakan sebuah proses yang melibatkan individu maupun kelompok yang menggunakan usaha dan sarana tertentu untuk menciptakan suatu nilai tambah guna memenuhi sebuah kebutuhan tanpa memerhatikan sumber daya yang digunakan.

**b. Arif F. Hadipranata**

Peluang usaha merupakan sebuah resiko yang harus diambil dan dihadapi untuk mengelola dan mengatur segala urusan yang ada hubungannya dengan finansial.

**c. Thomas W.Zimmerer**

Peluang usaha merupakan sebuah terapan yang terdiri dari kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari.

1. **Ciri – ciri Peluang Usaha**

Setiap hal dapat dimaknai sebagai peluang usaha, namun tidak semua peluang usaha baik bagi wirausaha. Peluang usaha yang baik akan memiliki ciri-ciri tertentu. Hal ini penting kita ketahui agar usaha yang akan dijalankan menjadi lebih baik. Berikut adalah ciri-ciri peluang usaha yang baik :

**a) Bersifat orisinil**

Usaha tersebut benar-benar asli berdasarkan ide atau gagasan asli wirausaha yang bersangkutan. Usaha yang orisinil atau asli atas ide sendiri belum ada orang yang menjalankan usaha tersebut biasanya akan lebih baik, karena belum ada saingan.

**b) Besifat menjangkau ke depan**

Salah satu ciri peluang usaha yang baik adalah dapat menjangkau kedepan. Artinya, peluang usaha tersebut dapat mengantisipasi perubahan, persaingan, kebutuhan pasar di masa yang akan datang.

**c) Bersifat kreatif dan inovatif**

Seorang wirausaha harus memiliki ide yang kreatif, artinya ini harus mampu mencipta atau menawarkan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada. Selain itu, peluang usaha yang baik harus bersifat inovatif, artinya peluang tersebut merupakan hal yang memiliki fungsi khas seseorang wirausaha.

**d) Kelayakan usaha sudah teruji**

Salah satu ciri peluang usaha yang baik, yaitu kelayakan usanya sudah teruji. Kelayakan usaha ini sangat diperlukan karena akan menjadi acuan bagi wirausaha apakah usaha yang akan dijalankan memberikan manfaat dan keuntungan atau tidak.

**e) Memiliki passion untuk menjalankan bisnis**

Berwirausaha tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan, namun juga harus memiliki passion. Passion yang telah dimiliki membantu seorang wirausaha menjalankan usahanya dengan lebih mudah.

Di samping ciri -ciri peluang usaha yang baik, juga ada peluang usaha yang potensial, dengan beberapa ciri yang perlu dipertimbangkan, diantaranya :

**a) Produk dengan nilai jual tinggi**

Peluang usaha yang memiliki nilai jual tinggi berpotensi untuk berkembang ke depannya. Kiat yang dapat dilakukan untuk mengetahui apakah produk sebuah usaha memiliki nilai jual tinggi adalah dengan melakukan riset terhadap produk tersebut.

**b) Memenuhi kebutuhan masyarakat**

Beragamnya kebutuhan masyarakat dapat dijadikan sebagai sebuah peluang usaha. Dengan mendirikan usaha berdasarkan kebutuhan masyarakat, maka akan berpotensi untuk berkembang. Dengan alasan tersebut, meskipun terjadi fluktuasi harga, masyarakat akan tetap melakukan pembelian karena sebagai sebuah kebutuhan.

**c) Kerugian usaha yang minimal**

Kerugian menjadi sesuatu hal yang paling ditakutkan oleh para wirausaha. Bagi seorang wirausaha yang mengkhawatirkan kerugian, maka dapat memilih usaha dengan resiko yang kecil.

**d) Jenis usaha tidak bersifat musiman**

Memilih usaha bersifat musiman akan mendatangkan keuntungan yang sangat cepat. Namun jenis usaha ini tidak dapat bertahan lama karena masyarakat hanya membutuhkan pada musimnya saja.

**e) Dapat bertahan lama di pasar**

Memilih usaha yang baik, sebaiknya adalah usaha yang dapat bertahan lama di pasaran. Dengan begitu usaha akan dapat terus berkembang dan mencapai kesuksesan

**f) Produk mudah dicari dengan harga terjangkau**

Usaha yang baik ialah usaha dimana produk usahanya mudah untuk dicari dengan kata lain memiliki ketersediaan yang cukup dan memiliki harga terjangkau.

1. **Sumber – sumber Peluang Usaha**

Banyaknya peluang usaha yang ada disekitar, menuntut para calon wirausaha untuk dapat secara jeli melihat peluang usaha mana yang dapat mendatangkan penghasilan yang sesuai dengan keinginan mereka. Peluang usaha dapat bersumber dari banyak hal, baik secara internal maupun eksternal. Di bawah merupakan sumber - sumber peluang usaha yang dapat dimanfaatkan

**1) Peluang Internal**

Seseorang yang memiliki jiwa kreativitas tinggi akan selalu bisa melihat sesuatu menjadi peluang usaha, termasuk apa yang ada dalam dirinya. Hal yang tidak terpikirkan bagi orang lain, bisa ia jadikan peluang yang menjanjikan. Berikut beberapa peluang usaha internal :

1. **Hobi,** setiap orang pasti memiliki kesenangan / hobi. Hobi yang dimiliki oleh masing - masing individu dapat dijadikan sebagai peluang usaha yang menjadi sumber penghasilan. Bagi orang kreatif tidak susah untuk mendapatkan penghasilan bahkan jika usahanya berdasarkan hobi yang dimiliki. Contohnya hobi memasak dapat menjadi sebuah usaha dalam bidang kuliner.
2. **Keahlian,** selain hobi, keahlian yang dimiliki juga bisa dijadikan sebagai peluang usaha. Melalui keahlian yang dimiliki pada bidang tertentu, sudah barang tentu menjadi sebuah nilai tambah tersendiri jika orang tersebut mendirikan sebuah usaha berdasarkan pada keahliannya. Misalnya, seseorang yang ahli di bidang hardware seperti komputer, dapat mendirikan usaha jasa service komputer.
3. **Latar belakang pendidikan dan pengetahuan,** pendidikan yang diperoleh oleh seseorang bisa dijadikan sebagai peluang usaha. yang sangat potensial. Karena ilmu yang dikuasai dapat menunjang usaha untuk lebih berkembang. Contohnya, seorang lulusan SMK TKJ, maka bisa membuka usaha di bidang barang /jasa komputer dan jaringan seperti toko perlengkapan komputer atau usaha jasa service komputer.
4. **Pengalaman,** pengalaman memberikan banyak sekali pembelajaran baru. Sebagai contoh ketika melakukan suatu perjalanan semacam travelling, seseorang akan menemukan berbagai tempat, budaya, dan keunikan masing - masing lokasi. Dari pengalaman tersebut, dapat muncul sebuah peluang usaha misalnya membuat tulisan tentang pengalaman, agen travel, dan lainnya.

**2) Peluang Eksternal**

Peluang eksternal merupakan peluang usaha yang muncul dari luar diri calon wirausaha. Berikut beberapa peluang usaha eksternal :

1. **Lingkungan keluarga,** keluarga mampu memengaruhi jiwa bisnis seseorang. Misalnya, orang yang lahir dalam lingkungan keluarga yang menggeluti dunia usaha, maka kemungkinan besar ia pun akan terpicu untuk menjadi seorang wirausaha, pun terbiasa mendengar kesulitan - kesulitan bisnis yang diceritakan oleh orang tuanya. Hal tersebut dapat menempa dirinya dan dapat mendatang kan ide baru agar usahanyalebih berkembang.
2. **Lingkungan rumah,** lingkungan tempat tinggal terkadang bisa juga dijadikan peluang usaha, asalkan kita jeli mengamati peluang yang dapat menghasilkan uang. Misalnya, di lingkungan tempat tinggal banyak pabrik, maka peluang usaha yang bisa dipilih, antara lain membuka kos - kosan, membuka usaha catering,membuka warung makan, membuka counter hp dan pulsa.
3. **Peluang usaha dari perubahan yang terjadi,** kehidupan manusia akan terus berjalan sesuai zaman. Perubahan yang terjadi dapat disebabkan oleh berbagai faktor.Misalnya perubahan lingkungan, perubahan gaya hidup, perubahan tingkat kebutuhan, perubahan teknologi dan komunikasi, hingga perubahan musim. Hal tersebut tentu akan berpengaruh pula pada kebutuhan manusia. Bagi yang kreatif kondisi tersebut dapat dijadikan peluang usaha.
4. **Peluang dari konsumen,** ada kalanya peluang usaha datang justru dari konsumen. Biasanya konsumen selalu menyuarakan keinginan-keinginan mereka, seperti permintaan khusus, saran-saran agar produk yang mereka gunakan lebih berkualitas. Harapan mereka agar produk atau jasa yang digunakan bisa lebih baik, bahkan keluhan-keluhan mereka pun bisa menjadi peluang usaha.
5. **Peluang dari gagasan orang lain**, terkadang gagasan dari teman atau kerabat, bahkan orang yang baru kita kenalpun dapat menjadi peluang usaha. Bagi orang yang kreatif terkadang obrolan bisa ataupun keluhan seseorang terhadap suatu produk memantik idenya menjadi peluang usaha. Oleh sebab itu, perlu juga sering menjadi pendengar yang baik, karena hal itu bisa juga menjadi ide terbukanya suatu peluang usaha.
6. **Peluang dari informasi yang diperoleh**, era globalisasi ditandai dengan meningkatnya kecepatan informasi dari berbagai belahan dunia. Adanya kemudahandan kecepatan informasiyang kita peroleh dapat pula dijadikan peluang usaha. Agar kita bisa menangkap peluang usaha, kita harus bisa mengikuti arus informasi dengan tepat dan efektif.
7. **Unsur – unsur Peluang Usaha**

Peluang usaha dapat terjadi akibat adanya keterkaitan dari berbagai macam unsur. Unsur - unsur dalam peluang usaha ini harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Berikut merupakan beberapa unsur - unsur peluang usaha.

**1) Pengamatan Pasar**

Pengamatan pasar dilakukan guna untuk mencari dan memeroleh informasi mengenai berbagai hal yang berkaitan dengan produk baik berupa barang maupun jasa yang diperlukan, kuantitasnya, persaingan dan hal lain sebagainya terkait dengan target oasar.

**2) Membuat inovasi baru**

Inovasi sebagai bentuk dari pengembangan ide dalam pembuatan produk / varian baru yang berbeda dari produk yang sudah ada sebelumnya. Dengan adanya variasi pun membuat konsumen tidak bosan karena memberikan kesan yang tidak monoton. Sehingga konsumen bisa lebih antusias. Inovasi yang disesuaikan dengan teknologipun akan dapat bertahan lama karena mengikuti arus zaman.

**3) Sesuai keahlian**

Ketika memulai sebuah usaha berdasarkan keahlian maka kecenderungan suksesnya akan semakin besar. Kecenderungan ini terjadi karena seorang wirausaha tersebut telah menguasai bidang usahanya.

**4) Memanfaatkan jaringan bisnis**

Hal lain yang tidak kalah penting dalam melihat peluang usaha, yaitu adanya jaringan bisnis. Jaringan bisnis sangat dibutuhkan dalam berwirausaha, karena dapat menambah relasi dan koneksi dalam perluasan target pemasaran produk.

**5) Memanfaatkan produk dari perusahaan lain**

Seorang wirausaha tidak harus membuat produknya sendiri, namun bisa memanfaatkan produk orang lain. Pemanfaatan produk dari orang lain sebagai sebuah usahanya ini biasa disebut dengan kerjasama antar wirausaha. Yang sudah tentu kerjasama ini akan memberikan keuntungan untuk masing - masing.

1. **Resiko Usaha**
2. **Pengertian Resiko Usaha**

Resiko usaha merupakan sebuah kondisi naik turun dari seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya. Hal ini karenanya adanya ketidakpastian dalam usaha. Resiko usaha yang terberat ialah terkait dengan kerugian bahkan kebangkrutan, sehingga target kesuksesan gagal diraih. **Resiko usaha merupakan suatu keadaan yang tidak pasti dan terdapat unsur bahaya dalam usaha.**

Menurut **Abbas Salim,** resiko adalah ketidakpastian (uncertainty) yang mungkin mengakibatkan peristiwa kerugian (loss). Terdapat tiga faktor yang memengaruhi ketidakpastian yang nantinya akan menyebabkan resiko kerugian.

Ketidakpastian tersebut dapat disebabkan oleh faktor - faktor sebagai berikut :

a. Ketidakpastian ekonomi

b. Ketidakpastian yang disebabkan oleh alam

c. Ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia

1. **Jenis – jenis Resiko Usaha**

Ada beberapa macam resiko usaha, menurut sifatnya, resiko usaha dikelompokkan ke dalam dua jenis, yaitu :

**a. Resiko Murni**

Resiko yang diakibatkan oleh hal yang tidak disengaja dan di luar jangkauan seorang wirausahawan. Kerugian yang dialami wirausaha bisa dalam jangka sementara waktu maupun permanen. Resiko ini apabila terjadi akan mendatangkan kerugian namun tidak memberikan efek apapun jika tidak terjadi.

**Contoh : pencurian, bencana alam, kebakaran, kecelakaan, dan lain - lain**

**b. Resiko Spekulatif**

Resiko yang sengaja ditimbulkan oleh yang bersangkutan agar memberikan keuntungan bagi pihak tertentu. Resiko spekulatif ini dapat mendatangkan dua peluang, yaitu peluang kerugian maupun keuntungan.

**Contoh : wirausaha membeli saham di bursa efek**

Jenis - jenis resiko usaha lainnya yang terdapat dalam dunia usaha ialah :

**1) Resiko produksi**

Resiko produksi berkaitan dengan bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh usaha tersebut.

**2) Resiko pemasaran**

Resiko pemasaran berkaitan erat dengan cara yang digunakan dalam usaha

memasarkan produknya (marketing). Seorang wirausaha sebisa mungkin menguasai teknik marketing. Ilmunya bisa didapatkan melalui membaca buku, mentoring, maupun seminar.

**3) Resiko sumber daya manusia**

Usaha yang berkembang pesat tentunya membuat pemilik usaha tidak dapat menjalankan dan mengelola usahanya sendirian. Maka dari itu terdapat staff yang membantu. Namun, juga terdapat resiko usaha yang ditimbulkan dari sumber daya manusianya, misalnya pekerja sering malas, tidak jujur, tidak bertanggung jawab, dan lain sebagainya.

**4) Resiko finansial**

Resiko ini terkait dengan ketidakpastian pendapatan usaha. Tidak selamanya usaha mendapatkan keuntungan, ada kalanya terdapat kerugian. Maka harus disiapkan langkah untuk mengatasi hal ini sebelum terjadi.

**5) Resiko lingkungan**

Usaha selalu menimbulkan limbah bagi lingkungan sekitar. Sebagai seorang wirausahawan harus bisa mengatasinya dengan baik agar lingkungan juga tetap terjaga.

**6) Resiko kerja sama**

Ketika menjalankan usaha bersama dengan partner tidak selalu menimbulkan dampak baik. Disinilah perlunya kepandaian dalam memilih partner usaha untuk meminimalisir resiko yang didapat.

**7) Resiko teknologi**

Pemakaian teknologi di dalam sebuah usaha perlu mendapat perhatian khusus. Perawatan berkala harus dilakukan demi kelancaran dan keoptimalan produksi usaha.

**8) Resiko perbaikan**

Perbaikan yang dilakukan terhadap sebuah usaha harus dilakukan dengan hati - hati. Perbaikan bisa saja memberikan dampak negatif ketika tidak memastikan terlebih dahulu jenis dan efek jangka panjangnya.

**9) Resiko pengembangan aset**

Seiring perkembangan usaha, pasti terbesit keinginan untuk mengembangkan usahanya. Pertimbangkan dahulu jenis usahanya sebelum memutuskan untuk mengembangkan aset.

**10) Resiko peraturan pemerintah**

Sebagai warga negara yang kehidupannya diatur oleh peraturan pemerintah. Dalam menjalankan sebuah usaha juga tidak lupa dari peraturan - peraturan mengenai penyelenggaraan usaha. Patikan usaha yang Anda jalankan sesuai dengan peraturan dan bukan jenis usaha yang dilarang.

1. **Manajemen Resiko**

**Manajemen resiko** merupakan suatu proses identifikasi, analisis, penilaian, pengendalian, dan upaya menghindari, meminimalisir, atau bahkan menghapus resiko yang tidak dapat diterima.

Tujuan dari manajemen resiko ialah untuk melindungi perusahaan, meningkatkan kinerja, mendorong manajemen untuk proaktif, peringatan, pembuatan kerangka kerja, dan sosialisasi.

Dalam melakukan manajemen resiko, terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan, diantaranya :

**a. Identifikasi resiko,** dapat dilakukan melalui identifikasi dari jenis resiko yang mungkin timbul dari usaha yang sedang dijalankan.

**b. Ranking berdasarkan kerugian,** dari identifikasi resiko yang telah dilakukan dan mendapat beberapa jenis resiko. Kemudian dilakukan perankingan berdasarkan resiko yang dirasa memberikan dampak paling buruk.

**c. Kontrol resiko,** resiko yang telah diidentifikasi harus dilakukan kontrol resiko untuk mendapatkan langkah - langkah penyelesaiannya. Kontrol resiko dapat berupa mengurangi, menghindari, memindahkan, dan menerima resiko.

**d. Monitoring dan review,** menjalankan sebuah usaha tidak luput dari komplain, masukan, dan kritikan pelanggan. Maka dari itu dibutuhkan sebuah monitoring dalam perjalanan usaha dan review untuk kemudian dapat diambil langkah perbaikannya.

1. **Analisis Peluang Usaha**

Analisis peluang usaha adalah suatu analisis dimana untuk mengetahui berbagai kemungkinan dari berbagai macam kesempatan usaha, mana yang bisa dilakukan dan memberi keuntungan.

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

**Persiapan Peluang Usaha**

Untuk melakukan analisis peluang usaha dibutuhkan 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

**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 :

* Untuk menemukan peluang usaha.
* Untuk menemukan potensi usaha.
* Untuk mengetahui besarnya potensi usaha yang tersedia.
* Untuk mengetahui berapa lama usaha bertahan

1. **Pendekatan Analisis Peluang Usaha**

Ada beberapa pendekatan yang digunakan dalam menganalisis peluang usaha, yaitu.

**1. Analisis SWOT**

Merupakan analisis untuk mengetahui faktor internal (Strenght dan Weakness) dan eksternal (Opportunity dan Threats) perusahaan. SWOT sangat penting untuk mengetahui kelebihan, kelemahan, peluang dan ancaman, sehinggawirausaha bisa melakukan strategi yang tepat.

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui:

1. **Strenght** yaitu kekuatan atau kelebihan yang dimiliki perusahaan yang dapat digunakan untuk mendukung usaha,contoh: memiliki produk yang berkualitas dan sudah dikenal masyarakat, memiliki tenaga kerja (SDM) yang kompeten dan loyal
2. **Weakness** yaitu kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, bila tidak diatasi akan menghambat kinerja usaha, contoh: karyawan yang kurang pengalaman
3. **Opportunity** : Peluang atau kesempatan untuk mengembangkan usaha
4. **Threat**: Ancaman,gangguan, hambatan

**2. Analisis 5 W + 1 H**

Analisis ini untuk menjawab pertanyaan

What : Produk apa?

Where : Dimana lokasi?

When : Kapan akan memulai?

Why : Mengapa memilihproduk ini?

Who : Siapa orang yang akan terlibat di dalamnya

How : Bagaimana menjalankan usaha ini?

**3. Study Kelayakan Usaha**

Studi kelayakan bisnis menurut Husein Umar, 2003, yaitu penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan maksimum dalam waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru. Menurut Yacob Ibrahim, 2009 yang dimaksud studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha/proyek.

**Dari pengertian diatas,dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis adalah menganalisis faktor-faktor bisnis dalam menentukan rencana bisnis tersebut harus dilaksanakan, tidak dilaksanakan ataupun ditunda, dan untuk menilai kelayakan dalam pengembangan sebuah usaha.**

**Manfaat studi kelayakan bisnis antara lain digunakan untuk:**

1.Merintis usaha baru

2.Mengembangkan usaha yang sudah ada

3.Memilih jenis usaha atau investasi yang paling menguntungkan

**Tujuan studi kelayakan bisnis / usaha :**

Untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar pada peluang bisnis yang kurang menguntungkan.

**Tahapan Studi kelayakan usaha dapat dilakukan dengan cara :**

1. **Tahap penemuan ide.** Suatu produk yang akan dibuat haruslah berpotensi untuk laku dijual dan menguntungkan
2. **Tahap penelitian usaha.** Dimulai dengan mengumpulkan data, mengolah, menganalisis, dan menyimpulkan
3. **Tahap evaluasi.** Mengevaluasi usulan proyek yang akan didirikan, mengevaluasi proyek yang sedang dibangun, dan mengevaluasi bisnis yang sudah di operasionalkan secara rutin
4. **Tahap pengurutan usulan yang layak.** Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis, maka perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang dianggap paling penting untuk direalisasikan
5. **Tahap perencanaan pelaksanaan.** Setelah rencana bisnis di pilih untuk direalisaskan, perlu di buat rencana kerja pelaksanaan proyek.
6. **Tahap pelaksanaan.** Setelah semua persiapan selesei, tahap berikutnya adalah merealisasikan pelaksanaan.
7. **Keberhasilan dan Kegagalan Wirausahawan**

**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 digunakanuntuk 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 dapatdimulai saat usaha itu mau didirikan, misal:

-Produk apa yang mau dibuat

-Berapa modal yang dibutuhkan

-Siapa calon konsumensasarannya

-Dimana tempat usahanya

-Siapa yang terlibatdalam 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 (pembelipotensial) produk

-Apa strategi yang digunakan

**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