

NAMA : IQLIMA
SEMESTER : 2 (DUA)
JURUSAN : ILMU PERPUSTAKAAN

Persepsi Mahasiswa Terhadap Dunia Wirausaha saat ini

Kewirausahaan, dapat dikatakan sebagai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan atau peluang bisnis serta kemampuan mengoptimalkan sumberdaya dan mengambil tindakan serta bermotivasi tinggi dalam mengambil resiko dalam rangka mensukseskan bisnisnya. Wirausaha dapat mengumpulkan sumber daya yang di butuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya, dan mengambil tindakan yang tepat guna untuk memastikan keberhasilan usahanya. Wirausaha ini bukan faktor keturunan atau bakat, tetapi sesuatu yang dapat dipelajari dan dikembangkan. Dalam kewirausahaan perlu adanya pengembangan usaha, yang dimana dapat membantu para wirausahawan untuk mendapatkan ide dalam pembuatan barang-barang yang akan dijadikan produk yang akan dijual.

kewirausahaan saat ini banyak dikembangkan di perguruan tinggi, dan kewirausahaan merupakan salah satu mata kuliah favorit. Dengan meningkatnya wirausahawan dari kalangan sarjana akan mengurangi pertambahan jumlah pengangguran bahkan menambah jumlah lapangan pekerjaan. Karier kewirausahaan dapat mendukung kesejahteraan masyarakat serta memberikan banyak pilihan barang dan jasa bagi konsumen, baik dalam maupun luar negeri. Meskipun perusahaan raksasa lebih menarik perhatian publik dan sering kali menghiasi berita utama, bisnis kecil tidak kalah penting perannya bagi kehidupan sosial dan pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Oleh karena itu pemerintah mengharapkan para mahasiswa mempunyai kemampuan dan keberanian untuk mendirikan bisnis baru meskipun secara ukuran bisnis termasuk kecil, tetapi membuka kesempatan pekerjaan bagi banyak orang. Pihak perguruan tinggi bertanggung jawab dalam mendidik dan memberikan kemampuan dalam melihat peluang bisnis serta mengelola bisnis tersebut serta memberikan motivasi untuk mempunyai keberanian menghadapi resiko bisnis. Peranan perguruan tinggi hanya sekedar menjadi fasilitator dalam memotivasi, mengarahkan dan penyedia sarana prasarana dalam mempersiapkan sarjana yang mempunyai motivasi kuat, keberanian, kemampuan serta karakter pendukung dalam mendirikan bisnis baru.

Perguruan tinggi mendidik mahasiswanya untuk menjadi pencari kerja, lolos seleksi dan wawancara serta bekerja dengan baik di perusahaan besar dan mendapatkan karir puncak di perusahaan tersebut. ketika daya serap perusahaan itu sudah tidak mencukupi untuk menampung seluruh lulusan perguruan tinggi maka pengangguran tidak bisa terelakkan karena para lulusan tidak memiliki pengetahuan untuk menciptakan lapangan kerja baru. mahasiswa hanya bisa menciptakan inovasi-inovasi baru atau pengembangan sebuah produk,

namun belum mampu menjadikannya bernilai secara ekonomi dan bisa dijual di pasar dalam bentuk produk-produk yang kreatif yang diminati oleh konsumen.

Mata kuliah Kewirasahaan menurut penilaian sebagian besar mahasiswa merupakan mata kuliah favorit. Hal ini dikarenakan materi kuliahnya yang mudah dipahami oleh para mahasiswa. Selain itu tugas yang diberikan oleh dosen di akhir kegiatan pembelajaran berupa observasi lapangan tidaklah terlalu memberatkan mahasiswa. Materi kuliah yang dapat segera diterapkan pada kegiatan mahasiswa diluar kegiatan akademik merupakan faktor menarik lainnya dimana mahasiswa menjadi lebih termotivasi untuk terjun langsung ke dunia bisnis sambil mereka belajar menuntut ilmu. Pemberian mata kuliah kewirasahaan memberikan dampak positif terhadap perkembangan minat mahasiswa dalam menggeluti dunia wirausaha. Adanya peningkatan minat mahasiswa dalam pengembangan dunia wirausaha mengurangi jumlah pengangguran.

Para generasi muda yang sekarang sedang bersekolah atau kuliah kelak mempunyai cara pandang baru dan membawa perubahan dalam menghadapi suatu kehidupan, pengaturan keuangan, dasar manajemen, hingga rencana bisnis. Pendidikan kewirasahaan juga tidak terbatas pada mata kuliah tertentu saja. Setiap mata kuliah pada dasarnya dapat diintegrasikan ke berbagai bidang lainnya. Setiap bidang kehidupan dapat dikombinasikan dengan kewirasahaan, dan peserta didik mempunyai banyak pilihan dan tidak sekadar menjadi pekerja.

Berikut ini adalah 10 Langkah awal memulai wirausaha untuk mencapai kesuksesan, Langkah-langkah dibawah ini mungkin sedikit akan menekan ambisi anda, namun justru bermanfaat untuk menghindari dari resiko kegagalan yang tidak perlu.

- model bisnis

Saat akan memulai, tentukan apa bidang usaha anda dan pastikan anda sudah punya contoh yang bisa ditiru sebagai model yang telah terbukti keberhasilannya. Anda bisa meniru bagaimana model anda mencapai keberhasilannya dan bagaimana mereka dalam mengatasi kegagalannya. Hal ini juga berhubungan ketersediaan market untuk produk atau jasa anda. Untuk memulai lebih baik tidak mengutamakan idealisme.

- Cari patner yang tepat

carilah rekan kerja yang dapat berfungsi dalam setiap elemen usaha; pembagian permodalan, pembagian kerja dan menyelesaikan masalah. Dunia bisnis adalah perjalanan beresiko, dengan memiliki partner anda tidak sendirian saat memiliki masalah.

- Hargai waktu

Wirausaha adalah dunia yang berbeda. Tidak ada yang mengatur waktu anda. Banyak wirausahawan terutama pada sektor jasa yang mengalami kegagalan karena tidak dapat mengatur waktu dengan tepat. Sebagai wirausahawan justru waktu anda harus lebih luas dari

jam kerja pekerja. Bangun lebih awal, konsolidasi lebih sering dan mengatur acara lebih banyak. Usahakan memiliki jadwal tetap dan selalu tepat waktu. Sedikit saja anda terlena, maka pesaing akan siap mengambil alih pelanggan anda.

- Jadi karyawan yang teladan

Mungkin di sebuah kantor ada pemilihan karyawan teladan dan sebulan selalu berganti orangnya. Di dunia wirausaha, mau tak mau anda harus selalu menjadi karyawan teladan dan terbaik setiap waktu.

- Manager marketing

Di dunia wirausaha, anda ibaratnya adalah manajer marketing. Anda harus menguasai teknik penjualan yang baik dan keahlian berkomunikasi dengan pelanggan. Anda haruslah menjadi orang yang paling mengerti dan paham pada bidang yang dijalankan dan mampu memberi informasi yang baik kepada pelanggan.

-Manager HRD

Cepat atau lambat anda akan membutuhkan karyawan. Dalam bidang ini andapun setidaknya harus memiliki kecakapan dalam memilih dan menentukan calon karyawan agar pilihan anda sesuai dengan visi dan misi usaha dalam jangka panjang kedepan. Kesalahan dalam rekrutmen kadang dampaknya sangat berpengaruh dalam kelangsungan operasional.

- Tahu semua Harga

Sebagai wirausahawan, anda wajib mencermati semua arus pengeluaran dan biaya-biaya yang dikeluarkan. Mulai dari modal awal, biaya sewa tempat, gaji karyawan, pajak, biaya listrik, hingga harga kertas, tinta printer. Berapa banyak pengeluaran yang anda harus keluarkan dan berapa target pemasukan yang harus anda kejar untuk menghasilkan keuntungan usaha. Selain itu dengan tahu harga andapun dapat terhindar dari 'penipuan' adanya beban biaya-biaya tinggi yang tak perlu.

- Manager Humas

Satu lagi tugas penting yang harus dikuasai adalah dalam bidang hubungan komunikasi keluar. Bukan rahasia lagi bila hendak membangun suatu usaha disuatu tempat, tentu akan berhubungan dengan masalah perijinan dan berhubungan dengan lingkungan sekitar. Anda wajib mengetahui apa saja ijin yang diperlukan dan kemana anda mengajukannya. Selain itu, faktor-faktor keamanan lingkungan kadang harus menjadi perhatian. Disini teknik menjalin komunikasi yang baik sangat diperlukan agar usaha anda dapat diterima dengan baik oleh lingkungan sekitar.

Begitu juga dengan partner vendor dan supplier, anda harus dapat menjalin komunikasi agar selalu dekat sehingga ketersediaan bahan baku selalu dapat dijaga.

- Teknik promosi

Disini anda harus dapat menentukan teknik dan cara promosi yang tepat untuk menjual usaha anda secara efisien namun memiliki dampak positif yang cepat dan luas. Salah satu lewat media internet dan sosial media. Anda wajib memiliki website, akun twitter, facebook untuk meningkatkan popularitas usaha.

Teknik promosi lain yang efektif misalnya mengundang majalah untuk membahas usaha anda sebagai artikel, atau menyediakan tempat sebagai lokasi syuting acara kuliner (Bila usaha anda berhubungan dengan bidang kuliner).

- Tidak mudah menyerah

Seseorang membutuhkan mental yang kuat dan tak mudah menyerah untuk dapat menjalankan roda usaha agar terus berputar dan maju makin cepat. Tidak mudah memang, karena pasti selalu ada hambatan dan rintangan dalam perjalannya, namun bila anda tetap bertahan niscaya kesuksesan akan semakin mendekat. Yang terpenting adalah fokus jalani hari demi hari, nikmati dan terus kembangkan dengan menciptakan inovasi dan kreatifitas baru .

Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Wirausaha

Penyebab Kegagalan Wirausaha di tentukan oleh banyak faktor yang mana sebagai seorang wirausaha kita harus mencari apa saja sih faktor yang membuat kita terus mengalami kegagalan. Secara umum apa yang di maksud dengan kegagalan wirausaha ialah usaha yang kita jalankan tidak memenuhi target yang telah kita tentukan sebelumnya.

Biasanya kegagalan suatu usaha terjadi karena usaha yang kita jalankan tidak sesuai dengan bakat atau kemampuan anda, sehingga saat terjadi suatu permasalahan kita tidak dapat mengatasinya yang mana akan berakibat pada kegagalan.

Namun jika kita telah terjun ke dalam usaha tersebut dan terlanjur basah, jangan menyerah begitu saja. Anda harus mencari solusi terbaik dalam menangani masalah tersebut dan terus bersemangat membangun usaha anda kembali menuju jalan yang benar.

Penyebab Kegagalan Wirausaha dan Solusinya

1. Tidak Sesuai Bakat dan Kemampuan

Ini lah kenapa mencari ide peluang usaha sangat di perlukan dalam berwirausaha. Usaha jika di landasi dengan bakat tentunya akan sangat mudah di jalani, saat muncul permasalahan yang rumit pun dengan bakat yang kita miliki bisa mengatasinya dengan benar.
Solusinya : Bagi anda yang sudah mendirikan usaha dan menemui kegagalan di karenakan tidak sesuai dengan bakat anda, anda harus mencari banyak informasi dari orang yang
Solusinya : Bagi anda yang sudah mendirikan usaha dan menemui kegagalan di karenakan tidak sesuai dengan bakat anda, anda harus mencari banyak informasi dari orang yang

berpengalaman, untung-untung jika orang tersebut mau bekerjasama dengan anda.

2. Malas Bekerja

Malas merupakan sikap yang wajib di hilangkan baik dalam kehidupan maupun dalam menjalankan suatu usaha. Malas sendiri merupakan salah satu hal yang menghambat seseorang untuk meraih kesuksesan.

Solusinya : Mulai sekarang jangan pernah malas lagi, buanglah rasa malas tersebut jauh-jauh dan semangatlah untuk meraih kesuksesan.

3. Pelayanan Buruk

Jika saya bertanya manakah warung kelontong yang paling laris jika :

- a. Warung besar dan lengkap namun pelayanan buruk (penjual cuek, pemarah)
- b. Warung kecil namun pelayanan prima (murah senyum, sopan, ramah)

Saya yakin 100% bahwa warung kelontong yang paling laris ialah warung, Itulah alasan kenapa banyak sekali wirausahawan yang gagal dalam menjalankan usaha.

Solusi : Maka dari itu berikanlah layanan prima terhadap konsumen anda sekarang juga.

4. Strategi Pemasaran Kurang

Jika anda mendirikan suatu usaha yang berkaitan dengan penjualan barang atau produk, strategi pemasaran sangat di butuhkan. Karena kita mengetahui sendiri pemasaran merupakan langkah terakhir dalam proses berwirausaha, dimana saat barang atau produk kita laku di pasaran dapat di pastikan bahwa usaha yang kita geluti mendapatkan keuntungan yang besar. Nah, apabila produk atau barang anda sepi peminat, cara yang harus di lakukan ialah melakukan strategi pemasaran yang tepat seperti promosi, riset kebutuhan pasar terhadap suatu barang dll.

Pendidikan kewirausahaan juga tidak terbatas pada mata kuliah tertentu saja. Setiap mata mata kuliah pada dasarnya dapat diintegrasikan ke berbagai bidang lainnya. Setiap bidang kehidupan dapat dikombinasikan dengan kewirausahaan. Dengan demikian, peserta didik mempunyai banyak pilihan dan tidak sekadar menjadi pekerja