

MODUL PERTEMUAN 3

 11PERTEPE

**Kewirausahaan**

**Dosen : Riri Fajriah, S.Kom, MM**

Universitas Mercu Buana

2016

1. **TUJUAN PEMBELAJARAN**

Adapun beberapa tujuan penting yang diharapkan dapat dicapai dalam mempelajari mengenai adalah sebagai berikut :

* Mempunyai pertimbangan dalam menentukan bentuk kepemilikan bisnis yang sesuai dan faktor-faktor apa yang perlu diperhatikan dalam menentukan bentuk kepemilikan bisnis.
* Dapat membedakan bentuk-bentuk kepemilikan bisnis.
* Memahami pengertian dari kewirausahaan dan dapat menganalisis ciri-ciri dari wirausahawan.
* Dapat membentuk suatu rencana bisnis serta mengatur strategi yang tepat dalam mencapai keunggulan yang kompetitif.
* Dapat menilai kondisi perkembangan usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia saat ini.

1. **MENGAPA PERLU MENENTUKAN BENTUK KEPEMILIKAN BISNIS**

Ketika seorang wirausahawan sudah memutuskan untuk meluncurkan usahanya, salah satu dari beberapa masalah awal yang dihadapinya adalah memilih bentuk kepemilikan.Sering kali para wirausahawan tidak cukup banyak meluangkan waktu untuk dan usaha untuk mengevaluasi dampak dari berbagai jenis bentuk kepemilikan atas diri mereka dan usahanya.Mereka hanya memilih begitu saja salah satu bentuk kepemilikan berdasarkan kebiasaan atau memiliki bentuk bentuk yang paling banyak digunakan dalam waktu tersebut.Memilih suatu bentuk kepemilikan adalah hal yang penting karena ini adalah keputusan yang memilki pengaruh jangka panjang bagi seorang wirausahawan maupun usahanya. Walaupun keputusan tersebut dapat diubah, mengubah suatu bentuk kepemilikan menjadi bentuk kepemilkan yang lain dapat dapat menjadi hal yang meyulitkan, memakan waktu, rumit, serta mahal. Dalam banyak kejadian, mengubah suatu usaha dari salah satu bentuk kepemilikanke bentuk yang lain akan memicu berbagai konsekuensi pajak yang memberatkan bagi para pemilk. Oleh karenanya, para wirausahawan harus bertindak dengan benar sejak awal.Tidak ada bentuk kepemilikan yang “terbaik”. Bentuk kepemilikan yang terbaik untuk seorang wirausahawan mungkin sama sekali tidak sesuai untuk wirausahawan lainnya. Memilih bentuk kepemilikan yang “benar” berarti para wirausahawan harus memahami berbagai karakteristik dari tiap bentuk tersebut dan seberapa jauh karakteristik tersebut sesuai untuk usaha mereka dan kondisi personal mereka. Hanya dengan cara itu seorang wirausahawan dapat membuat keputusan yang bijak mengenai suatu kepemilikan.

1. **FAKTOR-FAKTOR DALAM MENENTUKAN BENTUK KEPEMILIKAN BISNIS**

Beberapa persoalan terpenting yang harus dipirkan oleh para wirausahawan sebelum mereka mengevaluasi berbagai bentuk kepemilikan :

1. **Pertimbangan Pajak**. Jumlah laba bersih yang menurut perkiraan wirausahawan akan dihasilkan olah usahanya dan tagihan pajak yang harus dibayar oleh sipemilik tersebut merupakan factor-faktor yang penting ketika memilih bentuk kepemilikan. Tarif pajak bertingkat yang berlaku untuk setiap bentuk kepemilikan, perubahan yang terus-menerus dari pihak pemerintah atas undang-undang perpajakan, dan fluktuasi laba perusahaan dari tahun ke tahun akan membuat beberapa bentuk kepemilikan lebih menarik dari bentuk lainnya.
2. **Kemampuan Menyelesaikan Kewajiban.** Bentuk-bentuk kepemilikan tertentu memberkan perlindungan lebih tinggi terhadap kewajiban pribadi sehubungan dengan masalah keuangan, produk cacat, dan masalah-masalah lain. Wirausahawan harus memutuskan sejauh mana kesediaan mereka untuk bertanggung jawab secara pribadi terhadap kewajiban keuangan perusahaan.
3. **Kebutuhan Modal Awal dan Masa Depan**. Setiap bentuk kepemilikan memiliki kemampuan yang berbeda dalam mendapatkan modal pendirian perusahaan. Bentuk mana yang lebih unggul, semua itu bergantung pada banyaknya modal yang diperlukan oleh wirausahawan dan tempat ia merencanakan untuk memperolehnya. Selain itu, sejalan dengan perkembangan usaha, akan berkembang pula kebutuhan akan modal, dan beberapa bentuk kepemilkan akan mempermudah usaha tersebut daripada bentuk kepemilikan lainnya.
4. **Pengendalian**. Dengan memilih bentuk kepemilikan tertentu, wirausahawan secara otomatis melepaskan beberapa wewenang untuk mengendalikan perusahannya. Wirausahawan harus memutuskan sejak awal, seberapa banyak wewenang yang rela ia lepaskan kepada orang lain untuk mendapatkan bantuan dari orang lain dalam mengembangkan usaha yang sukses.
5. **Kemampuan Manajerial**. Para wirausahawan harus menilai berbagai keahlian dan kemampuan mereka untuk mengelola suatu usaha secara efektif. Jika mereka kurang mampu atau kurang berpengalaman dalam beberapa bidang yang penting, mereka harus memilih suatu bentuk kepemilikan yang memungkinkan mereka memasukkan pemilik yang lain yang dapat memberikan berbagai keahlian yang dibutuhkan demi suksesnya perusahaan itu.
6. **Tujuan Bisnis.** Seberapa besar dan seberapa menguntungkan bisnis yang direncanakan oleh wirausahawan akan memengaruhi bentuk kepemilikan sejalan dengan pertumbuhannya, tetapi pindah dari stu bentuk ke bentuk lain dapat sangat rumit dan mahal.
7. **Rencana Suksesi Manajemen**. Sewaktu menentukan kepemilikan, pemilik perusahaan harus melihat ke depan sampai ke suatu hari dimana mereka akan menyerahkan perusahaannya pada generasi penerus atau pada seorang pembeli.
8. **Biaya Pembentukan**. Beberapa bentuk kepemilikan lebih mahal dan memerlukan lebih banyak keterlibatan dalam pembentukannya. Untuk itu, wirausahawan harus mempertimbangan manfaat dan biaya dari bentuk-bentuk kepemilikan yang mereka pilih.
9. **BENTUK-BENTUK KEPEMILIKAN BISNIS**

Berikut adalah bentuk-bentuk kepemilikan bisnis yang ada yaitu sebagai berikut :

1. **Perusahaan Perseorangan**

Yaitu perusahaan yang dikelola dan diawasi oleh satu orang.

Kelebihan bentuk kepemilikan bisnis perusahaan perseorangan, yaitu :

* Mudah di bentuk dan dibubarkan
* Pengelolaannya sederhana

Sedangkan kelemahan bentuk kepemilikan bisnis perusahaan perseorangan, yaitu :

* Tanggung jawab tidak terbatas
* Kemampuan manajemen terbatas
* Sumber dana hanya terbatas pada pemilik

1. **Firma**

Yaitu bentuk badan usaha yang didirikan oleh beberapa orang dengan menggunakan nama bersama atau satu nama digunakan bersama.

Kelebihan bentuk kepemilikan bisnis firma, yaitu :

* Prosedur pendirian relatif mudah
* Mempunyai kemampuan financial yang lebih besar
* Keputusan bersama dengan pertimbangan seluruh anggota firma

Sedangkan kelemahan bentuk kepemilikan bisnis firma, yaitu :

* Hutang-hutang perusahaan ditanggung oleh kekayaan pribadi para anggota firma
* Kelangsungan hidup perusahaan tidak terjamin

1. **Perseroan Komanditer (CV)**

Yaitu persekutuan yang didirikan oleh beberapa orang yang menyerahkan dan mempercayakan uangnya untuk dikelola dalam persekutuan.

Kelebihan bentuk kepemilikan bisnis perseroan komanditer, yaitu :

* Modal yang dikumpulkan lebih besar.
* Anda lebih mudah menerima suntikan dana dikarenakan badan usaha persekutuan komanditer sudah cukup populer di Indonesia.
* Kemampuan manajemennya lebih besar.
* Pendiriannya relatif lebih mudah jika dibandingkan dengan perseroan terbatas (PT).

Sedangkan kelemahan bentuk kepemilikan bisnis perseroan komanditer, yaitu :

* Sebagian anggota atau sekutu di persekutuan komanditer mempunyai tanggung jawab tidak terbatas.
* Kelangsungan hidup perusahaanya tidak menentu.

1. **Perseroan Terbatas (PT)**

Suatu persekutuan untuk menjalankan usaha yang memiliki modal terdiri dari saham-saham, yang pemiliknya memiliki bagian sebanyak saham yang dimilikinya.Karena modalnya terdiri dari saham-saham yang dapat diperjualbelikan, perubahan kepemilikan perusahaan dapat dilakukan tanpa perlu membubarkan perusahaan. Adapun pembagian bentuk bisnis perseroan terbatas adalah sebagai berikut :

1. **PT Terbuka**

Perseroan terbuka adalah perseroan terbatas yang menjual sahamnya kepada masyarakat melalui pasar modal (*go public*).Jadi sahamnya ditawarkan kepada umum, diperjualbelikan melalui bursa saham dan setiap orang berhak untuk membeli saham perusahaan tersebut.

1. **PT Tertutup**

Perseroan terbatas tertutup adalah perseroan terbatas yang modalnya berasal dari kalangan tertentu misalnya pemegang sahamnya hanya dari kerabat dan keluarga saja atau kalangan terbatas dan tidak dijual kepada umum.

1. **PT Kosong**

Perseroan terbatas kosong adalah perseroan yang sudah ada izin usaha dan izin lainnya tapi tidak ada kegiatannya.

Kelebihan bentuk kepemilikan bisnis perseroan terbatas, yaitu :

* Kewajiban terbatas
* Masa hidup abadi
* Efisiensi manajemen

Kelemahan bentuk kepemilikan bisnis perseroan terbatas, yaitu :

* Kerumitan perizinan dan organisasi

1. **BUMN**

Di Indonesia, Badan Usaha Milik Negara adalah badan usaha yang sebagian atau seluruh kepemilikannya dimiliki oleh Negara Republik Indonesia. BUMN dapat pula berupa perusahaan nirlaba yang bertujuan untuk menyediakan barang atau jasa bagi masyarakat. Adapun jenis-jenis BUMN yang ada di Indonesia adalah:

1. **Perusahaan Perseroan (Persero)**

Perusahaan persero adalah BUMN yang berbentuk perseroan terbatas (PT) yang modal atau sahamnya paling sedikit 51% dimiliki oleh pemerintah, yang tujuannya mengejar keuntungan. Maksud dan tujuan mendirikan persero ialah untuk menyediakan barang dan atau jasa yang bermutu tinggi dan berdaya saing kuat dan mengejar keuntungan untuk meningkatkan nilai perusahaan.

Ciri-ciri Persero adalah sebagai berikut:

* Pendirian persero diusulkan oleh menteri kepada presiden.
* Pelaksanaan pendirian dilakukan oleh menteri dengan memperhatikan perundang-undangan.
* Statusnya berupa perseroan terbatas yang diatur berdasarkan undang-undang.
* Modalnya berbentuk saham.
* Sebagian atau seluruh modalnya adalah milik negara dari kekayaan negara yang dipisahkan.
* Organisasi persero adalah RUPS, direksi dan komisaris.
* Menteri yang ditunjuk memiliki kuasa sebagai pemegang saham milik pemerintah.

1. **Perusahaan Jawatan (Perjan)**

Perusahaan Jawatan sebagai salah satu bentuk BUMN memiliki modal yang berasal dari negara.Besarnya modal Perusahaan Jawatan ditetapkan melalui APBN. Ciri-ciri Perusahaan Jawatan antara lain sebagai berikut:

* Memberikan pelayanan kepada masyarakat.
* Merupakan bagian dari suatu departemen pemerintah.
* Dipimpin oleh seorang kepala yang bertanggung jawab langsung kepada menteri atau dirjen departemen yang bersangkutan.
* Status karyawannya adalan pegawai negeri.

Contoh Perusahaan Jawatan misalnya : Perjan RS Jantung Harapan Kita, Perjan RS Cipto Mangunkusumo, Perjan RS AB Harahap Kita, Perjan RS Sanglah, Perjan RS Kariadi, Perjan RS M. Djamil.

1. **Perusahaan Umum (Perum)**

Perusahaan Umum adalah suatu perusahaan negara yang bertujuan untuk melayani kepentingan umum,tetapi sekaligus mencari keuntungan.

Ciri-ciri Perusahaan Umum yaitu :

* Melayani kepentingan masyarakat umum.
* Dipimpin oleh seorang direksi atau direktur.
* Mempunyai kekayaan sendiri dan bergerak di perusahaan swasta.Artinya, perusahaan umum bebas membuat kontrak kerja dengan semua pihak.
* Dikelola dengan modal pemerintah yang terpisah dari kekayaan negara.
* Pekerjanya adalah pegawai perusahaan swasta.
* Memupuk keuntungan untuk mengisi kas negara.

Contohnya : Perum Pegadaian, Perum Jasatirta, Perum DAMRI, Perum ANTARA, Perum Peruri,Perum Perumnas,Perum Balai Pustaka.

1. **Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)**

Ciri-ciri BUMD adalah sebagai berikut:

* Pemerintah memegang hak atas segala kekayaan dan usaha.
* Pemerintah berkedudukan sebagai pemegang saham dalam pemodalan perusahaan.
* Pemerintah memiliki wewenang dan kekuasaan dalam menetapkan kebijakan perusahaan.
* Pengawasan dilakukan alat pelengkap negara yang berwenang.
* Melayani kepentingan umum, selain mencari keuntungan.
* Sebagai stabillisator perekonomian dalam rangka mensejahterakan rakyat.

Tujuan Pendirian BUMD:

* Memberikan sumbangsih pada perekonomian nasional dan penerimaan kas negara.
* Mengejar dan mencari keuntungan.
* Pemenuhan hajat hidup orang banyak.
* Perintis kegiatan-kegiatan usaha.
* Memberikan bantuan dan perlindungan pada usaha kecil dan lemah.

Manfaat BUMD :

* Memberi kemudahan kepada masyarakat luas dalam memperoleh berbagai alat pemenuhan kebutuhan hidup yang berupa barang atau jasa.
* Membuka dan memperluas kesempatan kerja bagi penduduk angkatan kerja.
* Mencegah monopoli pasar atas barang dan jasa yang merupakan kebutuhan masyarakat banyak oleh sekelompok pengusaha swasta yang bermodal kuat.
* Meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi komoditi ekspor sebagai sumber devisa,baik migas maupun non migas.
* Menghimpun dana untuk mengisi kas negara ,yang selanjutnya dipergunakan untuk memajukan.

1. **KOPERASI**

Tujuan koperasi adalah meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun perekonomian dalam rangka mewujudkan cita-cita yang berlandaskan pancasila dan UUD 1945.

Prinsip koperasi:

* Keanggotaanya bersifat sukarela.
* Pengelolaan dilakukan secara demokratis.
* Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.

Ciri-ciri koperasi:

* Lebih mementingkan keanggotaan dan sifat persamaan.
* Anggotanya bebas keluar masuk.
* Kekuasaan tertinggi didalam rapat anggota.
* Koperasi didirikan secara tertulis dengan akte pendirian dari notaris.

Pengelompokan koperasi menurut:

1. Bidang Usahanya

* Koperasi Produksi
* Koperasi Konsumsi
* Koperasi Simpan Pinjam
* Koperasi Serba Usaha

1. Luas Wilayahnya

* Primer Koperasi
* Pusat Koperasi
* Gabungan Koperasi
* Induk Koperasi

Pihak –pihak yang terlibat dalam menentukan maju mundurnya koperasi :

* Rapat Anggota
* Pengurus
* Pengawas

1. **LEMBAGA KEUANGAN**

Semua badan yang kegiatannya dibidang keuangan menarik dana dari masyarakat dan menyalurkan kepada masyarakat.Lembaga keuangan dibedakan menjadi dua, yaitu :

1. Lembaga Keuangan Bank
2. Lembaga Keuangan Bukan Bank
3. **Lembaga Keuangan Bank**

**Bank :** Badan usaha yang kegiatannya menghimpundana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit guna meningkatkan taraf hidup masyarakat.

**Fungsi Perbankan :** Alat pemerintah untuk menjaga kestabilan ekonomi moneter dan keuangan.

**Peran Perbankan :**

* Hubungan luar negeri : jembatan dengan duni internasional dalam lalulintas devisa,moneter dan perdagangan serta membantu terjadinya ekspor-impor,pariwisata, dan transfer uang.
* Hubungan dalam negeri : memenuhi kebutuhan ekonomi masyarakat dalam bentuk penyediaan dan pengelolaan uang.

1. **Lembaga Keuangan Bukan Bank**

Yaitu sebuah badan hukum yang didirikan oleh warga Indonesia serta dapat melakukan kerjasama dengan pihak asing.

Jenis-jenis usaha yang dilakukan oleh LKBB :

* Menghimpun dana dengan jalan mengeluarkan kertas berharga.
* Menerbitkan sertifikat deposito.
* Kartu kredit
* Sewa guna usaha

Hal ini dapat terjadi apabila :

* Keinginan untuk bersaing dengan barang-barang impor.
* Suplai bahan baku sedikit.
* Kuantitas bahan baku yang dibeli relatif kecil.
* Keinginan untuk menguasai mata rantai.
* Mengurangi pengaruh konjungtur.

1. **Bentuk-Bentuk Penggabungan**
2. **Penggabungan Vertical-Integral**

Yaitu penggabungan antara perusahaan yang dalam kegiatannya memiliki tahap produksi yang berbeda.

**Tujuan :**

* Untuk kesinambungan perolehan pasokan bahan baku dengan kualitas dan kuantitas.
* Untuk mengendalikan pasar barang jadi dalam hal pasokan kualitas dan harga.

1. **Penggabungan Horizontal-Paralelisasi**

Yaitu bentuk penggabungan dua atau lebih perusahaan yang bekerja pada jalur atau tingkat yang sama.

**Tujuan :**

* Mengurangi kelebihan kapasitas.
* Menekan biaya distribusi.
* Memperluas pasar.

1. **Pengkhususan Perusahaan**

Kegiatan perusahaan yang mengkhususkan diri pada fase atau aktivitas tertentu saja sedangkan kegiatan lainnya diserahkan kepada perusahaan luar.

Cara penggabungan atau Penyatuan Usaha, yaitu :

1. **Consolidation**

Penggabungan beberapa perusaaan yans semula berdiri sendiri menjadisatu perusahaan baru dan yang lama di tutup.

1. **Marger**

Suatu PT mengambil alih satu atau beberapa PT lainnya, PT yang diambil alih tersebut dibubarkan dan modalnya menjadi modal PT yang mengambil alih.

1. **Akuisisi**

Pengambilan sebagian saham perusahaan oleh perusahaan lain dan perusahaan yang mengambil alih menjadi holding sedangkan perusahan yang diambil alih menjadi anak perusahaan dan tetap beroperasi sendiri tanpa penggantiannama.

1. **Aliensi Strategi**

Kerjasama antara dua atau lebih perusahaan dalam rangka menyatukan keunggulan yang mereka miliki untuk menghadapi tantangan pasar dengan catatan kedua perusahaan tetap berdiri sendiri-sendiri.

1. **PENGERTIAN KEWIRAUSAHAAN**

Kewirausahaan atau Wirausaha adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian.

Kewirausahaan memiliki arti yang berbeda-beda antar para ahli atau sumber acuan karena berbeda-beda titik berat dan penekanannya.**Richard Cantillon (1775)**, misalnya, mendefinisikan kewirausahaan sebagai bekerja sendiri (*self-employment*).

Seorang wirausahawan membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi risiko atau ketidakpastian.Berbeda dengan para ahli lainnya, menurut **Penrose (1963)** kegiatan kewirausahaan mencakup indentfikasi peluang-peluang di dalam sistem ekonomi sedangkan menurut **Harvey Leibenstein (1968, 1979)** kewirausahaan mencakup kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas, atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya dan menurut **Peter Drucker**, kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan.Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (*entrepreneur*) mempunyai cara berfikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul.

1. **CIRI-CIRI DAN SIFAT KEWIRAUSAHAAN**

Untuk dapat mencapai tujuan yang diharapkan, maka setiap orang memerlukan ciri-ciri dan juga memiliki sifat-sifat dalam kewirausahaan. Ciri-ciri seorang wirausaha adalah:

* Percaya diri.
* Berorientasikan tugas dan hasil.
* Pengambil risiko.
* Kepemimpinan.
* Keorisinilan.
* Berorientasi ke masa depan.
* Jujur dan tekun.

Sedangkan, sifat-sifat seorang wirausaha adalah:

* Memiliki sifat keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme.
* Selalu berusaha untuk berprestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik ddan memiliki inisiatif.
* Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan.
* Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran dan kritik yang membangun.
* Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
* Memiliki persepsi dan cara pandang yang berorientasi pada masa depan.
* Memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja keras.

1. **TAHAP-TAHAP KEWIRAUSAHAAN**
2. **Tahap Memulai**

Tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan ‘’*franchising*’’. Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri, atau jasa.

1. **Tahap Melaksanakan Usaha**

Dalam tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek: pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

1. **Tahap Mempertahankan Usaha**

Tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

1. **Tahap Mengembangkan Usaha**

Tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

1. **SIKAP WIRAUSAHA**

Dari daftar ciri dan sifat watak seorang wirausahawan di atas, dapat kita identifikasi sikap seorang wirausahawan yang dapat diangkat dari kegiatannya sehari-hari, sebagai berikut :

1. **Disiplin**

Dalam melaksanakan kegiatannya, seorang wirausahawan harus memiliki kedisiplinan yang tinggi.Arti dari kata disiplin itu sendiri adalah ketepatan komitmen wirausahawan terhadap tugas dan pekerjaannya.Ketepatan yang dimaksud bersifat menyeluruh, yaitu ketepatan terhadap waktu, kualitas pekerjaan, sistem kerja dan sebagainya.Ketepatan terhadap waktu, dapat dibina dalam diri seseorang dengan berusaha menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan waktu yang direncanakan.Sifat sering menunda pekerjaan dengan berbagai macam alasan, adalah kendala yang dapat menghambat seorang wirausahawan meraih keberhasilan.Kedisiplinan terhadap komitmen akan kualitas pekerjaan dapat dibina dengan ketaatan wirausahawan akan komitmen tersebut. Wirausahawan harus taat azas. Hal tersebut akan dapat tercapai jika wirausahawan memiliki kedisiplinan yang tinggi terhadap sistem kerja yang telah ditetapkan. Ketaatan wirausahawan akan kesepakatan-kesepakatan yang dibuatnya adalah contoh dari kedisiplinan akan kualitas pekerjaan dan sistem kerja.

1. **Komitmen Tinggi**

Komitmen adalah kesepakatan mengenai sesuatu hal yang dibuat oleh seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain.Dalam melaksanakan kegiatannya, seorang wirausahawan harus memiliki komitmen yang jelas, terarah dan bersifat progresif (berorientasi pada kemajuan).Komitmen terhadap dirinya sendiri dapat dibuat dengan identifikasi cita-cita, harapan dan target-target yang direncanakan dalam hidupnya.Sedangkan contoh komitmen wirausahawan terhadap orang lain terutama konsumennya adalah pelayanan prima yang berorientasi pada kepuasan konsumen, kualitas produk yang sesuai dengan harga produk yang ditawarkan, penyelesaian bagi masalah konsumen, dan sebagainya.Seorang wirausahawan yang teguh menjaga komitmennya terhadapkonsumen, akan memiliki nama baik di mata konsumen yang akhirnya wirausahawan tersebut akan mendapatkan kepercayaan dari konsumen, dengan dampak pembelian terus meningkat sehingga pada akhirnya tercapai target perusahaan yaitu memperoleh laba yang diharapkan.

1. **Jujur**

Kejujuran merupakan landasan moral yang kadang-kadang dilupakan oleh seorang wirausahawan.Kejujuran dalam berperilaku bersifat kompleks.Kejujuran mengenai karakteristik produk (barang dan jasa) yang ditawarkan, kejujuran mengenai promosi yang dilakukan, kejujuran mengenai pelayanan purnajual yang dijanjikan dan kejujuran mengenai segala kegiatan yang terkait dengan penjualan produk yang dilakukan oleh wirausahawan.

1. **Kreatif dan Inovatif**

Untuk memenangkan persaingan, maka seorang wirausahawan harus memiliki daya kreativitas yang tinggi.Daya kreativitas tersebut sebaiknya dilandasi oleh cara berpikir yang maju, penuh dengan gagasan-gagasan baru yang berbeda dengan produk-produk yang telah ada selama ini di pasar. Gagasan-gagasan yang kreatif umumnya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu.Justru seringkali ide-ide jenius yangmemberikan terobosan-terobosan baru dalam dunia usaha awalnya adalah dilandasi oleh gagasan-gagasan kreatif yang kelihatannya mustahil.

1. **Mandiri**

Seseorang dikatakan “mandiri” apabila orang tersebut dapat melakukan keinginan dengan baik tanpa adanya ketergantungan pihak lain dalammengambil keputusan atau bertindak, termasuk mencukupi kebutuhan hidupnya, tanpa adanya ketergantungan dengan pihak lain. Kemandirian merupakan sifat mutlak yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan.Pada prinsipnya seorang wirausahawan harus memiliki sikap mandiri dalam memenuhi kegiatan usahanya.

1. **Realistis**

Seseorang dikatakan realistis bila orang tersebut mampu menggunakan fakta atau realita sebagai landasan berpikir yang rasional dalam setiap pengambilan keputusan maupun tindakan/ perbuatannya.Banyak seorang calon wirausahawan yang berpotensi tinggi, namun pada akhirnya mengalami kegagalan hanya karena wirausahawan tersebut tidak realistis, obyektif dan rasional dalam pengambilan keputusan bisnisnya.Karena itu dibutuhkan kecerdasan dalam melakukan seleksi terhadap masukan-masukan/ sumbang saran yang ada keterkaitan erat dengan tingkat keberhasilan usaha yang sedang dirintis.

1. **FAKTOR KEGAGALAN DALAM WIRAUSAHA**

Menurut Zimmerer (dalam Suryana, 2003 : 44-45) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya:

1. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan memelihara aliran kas menyebabkan operasional perusahan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
4. Gagal dalam perencanaan.Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai.Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan.Pengawasan erat berhubungan dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang pengawasan mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha.Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.
9. **PERAN WIRAUSAHA DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL**

Seorang wirausaha berperan baik secara internal maupun eksternal. Secara internal seorang wirausaha berperan dalam mengurangi tingkat kebergantungan terhadap orang lain, meningkatkan kepercayaan diri, serta meningkatkan daya beli pelakunya. Secara eksternal, seorang wirausaha berperan dalam menyediakan lapangan kerja bagi para pencari kerja.Dengan terserapnya tenaga kerja oleh kesempatan kerja yang disediakan oleh seorang wirausaha, tingkat pengangguran secara nasional menjadi berkurang.

Menurunnya tingkat pengangguran berdampak terhadap naiknya pendapatan perkapita dan daya beli masyarakat, serta tumbuhnya perekonomian secara nasional.Selain itu, berdampak pula terhadap menurunnya tingkat kriminalitas yang biasanya ditimbulkan oleh karena tingginya pengangguran.

Seorang wirausaha memiliki peran sangat besar dalam melakukan wirausaha. Peran wirausaha dalam perekonomian suatu negara adalah:

* Menciptakan lapangan kerja
* Mengurangi pengangguran
* Meningkatkan pendapatan masyarakat
* Mengombinasikan faktor–faktor produksi (alam, tenaga kerja, modal dan keahlian)
* Meningkatkan produktivitas nasional

1. **STRATEGI MENYUSUN RENCANA BISNIS YANG BERKUALITAS**

Rencana bisnis ibarat merupakan peta jalan bagi wirausahawan menuju pembangunan bisnis yang sukses dan menguntungkan. Setiap wirausahawan yang sudah membuka usaha atau akan meluncurkan suatu usaha, membutuhkan sebuah rencana bisnis yang dibuat dengan baik dan berdasarkan fakta untuk meningkatkan peluang keberhasilan usahanya.

Selama berpuluh-puluh tahun, penelitian telah membuktikan bahwa perusahaan yang melakukan perencanaan bisnis akan mengalahkan perusahaan yang tidak melakukannya. Menurut berbagai penelitihan juga menunjukan bahwa banyak perusahaan kecil kurang teliti dalam pendekatan mereka dalam menyusun dan mengembangkan rencana bisnis.

Bahkan, tidak sedikit wirausahawan yang tidak pernah meluangkan waktu untuk menyusun dan mengembangkan rencana bisnis bagi usahanya.Pada akhirnya, berdampak tingginya tingkat kegagalan yang dialami oleh perusahaan kecil akibat lemah dan kurangnnya perencanaan bisnis yang dijalankannya.

* **Apakah Rencana Bisnis Itu ?**

Rencana bisnis adalah ringkasan tertulis mengenai rencana pendirian perusahaan atau menjalankan usaha yang berisi rincian gambaran kegiatan operasi dan rencana keuangan, peluang dan strategi pemasaran serta kemampuan pengelolaan. Rencana bisnis ini menguraikan arah dan tujuan perusahaan yang ingin capai, berserta strategi mencapainya sebagai peta jalan bagi wirausahawan menuju pembangunan bisnis yang sukses.

Rencana bisnis, merupakan bukti bahwa seorang wirausahawan telah melakukan penelitihan yang diperlukan, mempelajari peluang bisnis yang memadai, dan siap untuk menjalankan usahanya dengan sebuah model bisnis yang menguntungkan.

* **Apa Pentingnya Menyusun Rencana Bisnis ?**

Ada dua alasan utama yang sangat penting dan fundamental mengapa setiap wirausahawan harus menyusun rencana bisnis untuk usahanya.Pertama, sebagai panduan operasi usaha, kedua, menarik pemberi pinjaman dan investor.

1. **PANDUAN OPERASI USAHA**

Rencana bisnis memberikan panduan wirausahawan dalam menjalankan operasi perusahaan, karena dengan menuliskan perencanaan yang dibuat untuk penetapan tujuan dan strategi pencapaiannya, tentu akan memudahkan wirausahawan melakukan evaluasi, pengembangan dan mengurangi resiko terjadinya kesalahan operasional yang berakibat fatal bagi perusahaannya.

Proses penyusunan rencana bisnis ini akan menjadikan wirausahawan berubah dari “SAYA PIKIR” menjadi “SAYA TAHU” dalam menjalankan usahanya.

Selain itu penyusunan rencana bisnis memaksa wirausahawan mengungkap gagasan mereka dalam uji kenyataan, dengan pertanyaan “ Dapatkah bisnis ini benar-benar menghasilkan laba?”.

1. **MENARIK PEMBERI PINJAMAN DAN INVESTOR**

Setiap usaha pasti membutuhkan modal yang besarnya sesuai dengan bisnis yang akan dijalankan. Modal usaha bisa bersumber dari modal sendiri, modal pinjaman atau modal dari investor.

Mengajukan pinjaman dan menarik investor tanpa disertai rencana bisnis yang memadai, sering mengalami kegagalan. Dengan kata lain, cara terbaik untuk mengamankan pemenuhan kebutuhan modal usaha adalah dengan membuat rencana bisnis yang menarik dan memadai yang memungkinkan wirausahawan menyampaikan peluang potensial atas bisnis yang akan atau telah dijalankan kepada pemberi pinjaman dan investor.

Intinya, rencana bisnis yang memadai sangatlah diperlukan oleh setiap wirausahawan, baik sebagai peta menjalankan usaha maupun sarana mencari modal dalam membangun usaha yang sukses sesuai harapan.

1. **LIMA KESALAHAN YANG SERING TERJADI DALAM PENYUSUNAN RENCANA BISNIS**

Berikut ini adalah lima kesalahan yang sering terjadi dalam penyusunan rencana bisnis berkenaan dengan pengajuan pinjaman dan menarik investor, yaitu :

1. **Terlalu Banyak Informasi**

Apakah rencana bisnis yang terdiri dari 25-50 halaman lebih baik dari 200 halaman?Jawabannya adalah” YA”. Sebagian besar pemberi pinjaman dan investor akan fokus pada beberapa poin spesifik melihat peluang bisnis yang ditawarkan, sehingga rencana bisnis yang terlalu tebal memungkinkan tidak dibaca dan membosankan.

Perlu diingat, bahwa tujuan Anda membuat rencana bisnis bukan untuk menunjukkan pada pembaca atas luas dan dalamnya pengetahuan Anda, akan tetapi untuk menunjukan elemen kunci rencana bisnis yang memberikan harapan masa depan cerah bagi bisnis yang dimaksud.

Jika ada informasi yang tidak dapat dipisahkan dari rencana bisnis, sebaiknya disisipkan pada bagian di belakang sebagai lampiran untuk informasi pendukung pembaca.

1. **Menyembunyikan Kelemahan Bisnis**

Beberapa pemikiran yang diyakini oleh penulis rencana bisnis yang gagal, karena mereka sering menyembunyikan kelemahan bisnisnya. Contohnya, “ Mengapa kita menulis sesuatu yang justru akan memberikan kesan negatif” atau “setelah kita mendapatkan dana, kami dapat menangani kelemahan yang ada”.

Jika penulis rencana bisnis menyembunyikan kelemahan bisnisnya maka ia berpotensi gagal dan fatal dalam usahanya. Sementara, investor yang cerdas akan menemukan jawabannya mungkin dalam 10 menit pertama, kemudian timbul pertanyaan pada benak investor, “Apa lagi yang belum Anda sampaikan kepada saya?".

Ketika Anda telah kehilangan unsur kepercayaan, maka telah hilanglah kesempatan untuk mendapatkan dana. Cara terbaik menangani kelemahan bisnis adalah menjelaskan kelemahan yang ada dan rencana yang efektif untuk mengatasi kelemahan yang dimaksud.

1. **Saluran Distribusi Tidak Jelas**

Rencana bisnis harus menjelaskan bagaimana produk dan jasa secara efektif sampai kepada pasar yang dituju.Ketidakjelasan sistem distribusi, mengakibatkan terhambatnya produk dan jasa sampai ke pelanggan.Pada akhirnya dapat mengancam kelangsungan bisnis.

Di bawah ini contoh pernyataan yang menginformasikan kepada investor bahwa produk yang tidak mempunyai sistem distribusi yang jelas akan mengancam kelangsungan bisnis."Kami akan pasarkan produk kami melalui internet, distributor, agen, grosir, direct selling, gerai ritel, telemarketing,”.

1. **Lemahnya Analisa Persaingan**

Daftar nama dan alamat dari pesaing bisnis yang ada tidaklah cukup. Investor sangat tertarik untuk mengetahui apa yang Anda ketahui tentang pesaing bisnis. Misalnya strategi bisnis, kompetensi inti, sistem distribusi, keunggulan, serta kelemahan yang mereka miliki.Mengetahui hanya sedikit tentang pesaing Anda, adalah bukti bahwa Anda tidak mempersiapkan bisnis dengan benar, termasuk melakukan persaingan bisnis.

1. **Proyeksi Keuangan Tidak Berkualitas**

Proyeksi keuangan yang tidak didukung dengan analisa dan perkiraan yang memadai akan memberikan ketidakpercayaan kepada investor.

Rencana bisnis harus membuktikan kepada kreditor dan investor bahwa perusahaan mampu membayar kembali pinjaman dan menghasilkan pengembalian yang menarik.

1. **ELEMEN-ELEMEN POKOK RENCANA BISNIS YANG BERKUALITAS**

Para wirausahawan yang menginvestasikan waktu dan tenaga mereka untuk menyusun rencana bisnis, akan lebih siap menghadapi resiko dalam melakukan persaingan bisnis. Pada edisi sebelumnya kita telah membicarakan rencana bisnis sebagai peta jalan wirausahawan dan sarana mendapatkan modal dalam membangun bisnis yang sukses.

Meskipun menyusun rencana bisnis tidak menjamin 100 % kesuksesan, namun rencana ini akan meningkatkan peluang meraih kesuksesan bisnis bagi para wirausahawan. Ada banyak pendekatan dalam penyusunan rencana bisnis. Tetapi, sebuah rencana bisnis yang berkualitas sekurang-kurangnya mencantumkan delapan elemen pokok, yaitu :

1. **Ringkasan Eksekutif.**

Elemen ini merupakan rangkuman secara singkat, seluruh isi rencana bisnis, baik menyangkut tujuan usaha, strategi usaha, uraian umum usaha, rencana pemasaran, rencana produksi, rencana keuangan, rencana sumberdaya manusia, dan resiko-resiko usaha di masa depan.

1. **Gambaran Umum Usaha.**

Elemen ini menjelaskan visi dan misi, usaha yang dijalankan beserta barang dan jasa yang dihasilkan, tujuan yang ingin dicapai, serta strategi pencapaiannya. Gambaran posisi perusahaan saat ini, dan yang akan datang, target pasar, keunggulan bersaing, lokasi usaha, menajemen inti, bentuk usaha, konsep manajemen yang dijalankan dan lain sebagainya.

1. **Rencana Pemasaran.**

Elemen ini menjelaskan pangsa pasar yang dipilih serta bauran pemasaran dan promosi yang dibuat perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, anggaran penjualan, strategi harga, strategi distribusi yang diterapkan dan lain sebagainya.

1. **Rencana Produksi.**

Elemen ini menjelaskan proses produksi, bagaimana perusahaan menjaga kualitas produk, bagaimana perusahaan memperoleh pasokan bahan baku, barang dan jasa, pertimbangan pemilihan lokasi pabrik, anggaran produksi dan sebagainya.Uraian ini sangat penting terutama untuk perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur.

1. **Analisa Persaingan.**

Elemen ini menjelaskan kekuatan perusahan terhadap pesaing bisnisnya, kekuatan, dan kelemahan perusahaan pesaing.

1. **Rencana Keuangan.**

Elemen ini menjelaskan proyeksi keuangan yang menunjukan ekspektasi laba, proyeksi laporan keuangan, proyeksi arus kas, titik impas, kebutuhan modal, dan proyeksi pengembalian investasinya.

1. **Rencana Sumber Daya Manusia.**

Elemen ini menjelaskan personil yang dibutuhkan baik dari segi jumlah maupun pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dibutuhkan dalam menjalankan perusahaan.

1. **Resiko Utama Yang Dihadapi.**

Elemen ini menjelaskan resiko yang dihadapi usaha di masa depan beserta antisipasi yang dilakukan perusahaan untuk menghadapi risiko tersebut. Rencana bisnis biasanya tersusun antara 25 - 50 halaman.

Rencana bisnis yang terlalu pendek, seringkali tidak mampu memberikan gambaran bisnis yang memadai.Demikian juga yang terlalu panjang, memiliki kemungkinan tidak digunakan atau tidak dibaca.Dalam penyusunan rencana bisnis, wirausahawan harus memperhatikan elemen-elemen pokok rencana bisnis seperti yang telah disebutkan di atas sebagai titik awal untuk menyusunnya dan harus dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan berdasarkan kondisi yang ada.Sehingga rencana bisnis benar-benar dapat digunakan sebagai peta jalan menuju kesuksesan bisnis yang dibangunnya.

1. **KEUNGGULAN KOMPETITIF**

Perusahaan tidak akan pernah berhenti menghadapi permasalahan di dalam dan di luar perusahaan. Permasalahan di dalam menyangkut aspek retrukturisasi organisasi perusahaan, akuisisi, dan merger serta aliansi strategik.Dalam aspek yang lebih operasional menyangkut manajemen finansial, produksi, pemasaran, manajemen administrasi dan manajemen sumberdaya manusia. Sementara itu masalah eksternal ditandai oleh aktifitas ekonomi pasar sedemikian dinamisnya seperti tuntutan pelanggan terhadap mutu dan keamanan produk, fluktuasi harga input dan output, ekspansi pasar perusahaan lain, teknologi dan pesaing. Dalam upaya mencapai keunggulan kompetitif, perusahaan harus menghadapi tantangan bahkan tekanan-tekanan internal dan eksternal itu. Salah satu pendekatannya adalah bagaimana mengefektifkan potensi sumberdaya yang ada.

Keunggulan kompetitif adalah kemampuan perusahaan untuk memformulasi strategi pencapaian peluang profit melalui maksimisasi penerimaan dari investasi yang dilakukan. Sekurang-kurangnya ada dua prinsip pokok yang perlu dimiliki perusahaan untuk meraih keunggulan kompetitif yaitu adanya nilai pandang pelanggan dan keunikan produk.

1. **Sudut Pandang Nilai Pelanggan.**

Keunggulan kompetitif akan terjadi apabila terdapat pandangan pelanggan bahwa mereka memperoleh nilai tertentu dari transaksi ekonomi dengan perusahaan tersebut. Untuk itu syaratnya adalah semua karyawan perusahaan harus fokus pada kebutuhan dan harapan pelanggan. Hal demikian baru terwujud ketika pelanggan dilibatkan dalam merancang proses memproduksi barang dan atau jasa serta didorong membantu perusahaan merancang sistem Manajemen SDM yang akan mempercepat pengiriman barang dan jasa yang diinginkan pelanggan.

1. **Sudut Keunikan.**

Keunikan dicirikan oleh barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan tidak dapat mudah ditiru oleh pesaing. Misalnya Anda membuka rumah makan dengan menyajikan sop dan sate kambing serta sayur asem. Tidak berlangsung lama ada pesaing membuka rumah makan di sebelah rumah makan Anda. Jenis sajiannya semua sama termasuk rasa dan harga dengan yang Anda sajikan. Dapat terjadi Anda akan kehilangan keuntungan karena sebagian pelanggan pindah ke rumah makan baru itu kecuali kalau Anda mampu menciptakan sesuatu yang unik yang sulit ditiru pesaing Anda. Apa saja keunikan itu?

Ciri-ciri Keunikan yaitu sebagai berikut :

* Kemampuan finansial dan ekonomis. Ciri keunikan ini ditunjukan oleh adanya kemudahan perusahaan untuk memperoleh sumber finansial dengan relatif cepat dengan bunga yang relatif lebih rendah dari pada bunga pasar. Selain itu dapat berupa kemampuan perusahaan menekan harga produk yang lebih murah ketimbangan harga produk yang sama dari perusahaan lain.
* Kemampuan menciptakan produk strategik.Bentuk jenis keunikan ini berupa kelebihan ciri-ciri produk Anda dibanding produk yang sama dari perusahaan lain. Antara lain dapat dilihat dari aspek rasa, ukuran, penampilan dan keamanan produk serta suasana lingkungan bisnis Anda. Kembali ke contoh terdahulu, misalnya Anda menyajikan sate dengan ukuran daging yang lebih besar, bumbu yang lebih bervariasi, minuman tradisional, kematangan yang merata, ada musik khas, ada tempat bermain untuk anak-anak, oleh-oleh buat anak-anak tanpa harus mengurangi keuntungan bisnis Anda dsb.
* Kemampuan teknologi dan proses.Perusahaan harus memiliki ciri berbeda dalam membuat dan menyajikan produk ke para pelanggan dibanding perusahaan lain.Hal ini dicirikan oleh alat yang digunakan apakah alat tua ataukah yang modern dan sudah sangat dikenal kehandalannya di kalangan luas pelanggan. Biasanya pelanggan sudah mempunyai pilihan favorit tentang alat-alat dan proses tertentu yang digemarinya. Contoh lain adalah penggunaan alat-alat canggih seperti sistem komputer dan fasilitas pabrik pengolahan produksi modern .
* Kemampuan keorganisasian. Keunikan disini dicirikan oleh kelebihan perusahaan dalam pengelolaan sistem keorganisasian yang sepadan dengan kebutuhan pelanggan. Perusahaan termasuk karyawannya perlu memiliki daya tanggap, sensitif dan adapatasi yang tinggi dalam mengikuti perubahan-perubahan karakter pelanggan, teknologi, keadaan pasokan, peraturan, dan kondisi ekonomi. Dengan demikian para pelanggan akan senang hati untuk selalu loyal kepada perusahaan.

1. **PERKEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DI INDONESIA**

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia selama krisis, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta difokuskan pada UKM, terlebih lagi unit usaha ini seringkali terabaikan hanya karena hasil produksinya dalam skala kecil dan belum mampu bersaing dengan unit usaha lainnya.

Pengembangan UKM perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah ke depan perlu diupayakan lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UKM. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusianya.

Pengembangan terhadap sektor swasta merupakan suatu hal yang tidak diragukan lagi perlu untuk dilakukan.UKM memiliki peran penting dalam pengembangan usaha di Indonesia.UKM juga merupakan cikal bakal dari tumbuhnya usaha besar.“Hampir semua usaha besar berawal dari UKM.Usaha kecil menengah (UKM) harus terus ditingkatkan (up grade) dan aktif agar dapat maju dan bersaing dengan perusahaan besar. Jika tidak, UKM di Indonesia yang merupakan jantung perekonomian Indonesia tidak akan bisa maju dan berkembang. Satu hal yang perlu diingat dalam pengembangan UKM adalah bahwa langkah ini tidak semata-mata merupakan langkah yang harus diambil oleh Pemerintah dan hanya menjadi tanggung jawab Pemerintah.Pihak UKM sendiri sebagai pihak yang dikembangkan, dapat mengayunkan langkah bersama-sama dengan Pemerintah.Selain Pemerintah dan UKM, peran dari sektor Perbankan juga sangat penting terkait dengan segala hal mengenai pendanaan, terutama dari sisi pemberian pinjaman atau penetapan kebijakan perbankan. Lebih jauh lagi, terkait dengan ketersediaan dana atau modal, peran dari para investor baik itu dari dalam maupun luar negeri, tidak dapat pula kita kesampingkan.

Pemerintah pada intinya memiliki kewajiban untuk turut memecahkan tiga hal masalah klasik yang kerap kali menerpa UKM, yakni akses pasar, modal, dan teknologi yang selama ini kerap menjadi pembicaraan di seminar atau konferensi. Secara keseluruhan, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan pengembangan terhadap unit usaha UKM, antara lain kondisi kerja, promosi usaha baru, akses informasi, akses pembiayaan, akses pasar, peningkatan kualitas produk dan SDM, ketersediaan layanan pengembangan usaha, pengembangan cluster, jaringan bisnis, dan kompetisi.

Perlu disadari, UKM berada dalam suatu lingkungan yang kompleks dan dinamis.Jadi, upaya mengembangkan UKM tidak banyak berarti bila tidak mempertimbangkan pembangunan (khususnya ekonomi) lebih luas. Konsep pembangunan yang dilaksanakan akan membentuk ‘aturan main’ bagi pelaku usaha (termasuk UKM) sehingga upaya pengembangan UKM tidak hanya bisa dilaksanakan secara parsial, melainkan harus terintegrasi dengan pembangunan ekonomi nasional dan dilaksanakan secara berkesinambungan. Kebijakan ekonomi (terutama pengembangan dunia usaha) yang ditempuh selama ini belum menjadikan ikatan kuat bagi terciptanya keterkaitan antara usaha besar dan UKM.

Saat ini, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah berencana untuk menciptakan 20 juta usaha kecil menengah baru tahun 2020. Tahun 2020 adalah masa yang menjanjikan begitu banyak peluang karena di tahun tersebut akan terwujud apa yang dimimpikan para pemimpin ASEAN yang tertuang dalam Bali Concord II. Suatu komunitas ekonomi ASEAN, yang peredaran produk-produk barang dan jasanya tidak lagi dibatasi batas negara, akan terwujud. Kondisi ini membawa sisi positif sekaligus negatif bagi UKM. Menjadi positif apabila produk dan jasa UKM mampu bersaing dengan produk dan jasa dari negara-negara ASEAN lainnya, namun akan menjadi negatif apabila sebaliknya. Untuk itu, kiranya penting bila pemerintah mendesain program yang jelas dan tepat sasaran serta mencanangkan penciptaan 20 juta UKM sebagai program nasional.

**REFERENSI**

* Thomas dan Norman . (2008) . Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil . Edisi 5 Buku 1 .Jakarta : Salemba Empat.
* http://pemasarankokrepot.blogspot.com/2010/07/lingkungan-pemasaran-langsung.html
* http://islam-download.net/contoh-contoh/contoh-visi-misi-organnisasi.html
* http://www.google.co.id/search?sourceid=chrome&ie=UTF-8&q=membuka+wawasan+entrepeurner#
* www.rumahdanproperti.com/.../ruko-dijual-mangga-dua-1623-eng
* http://d-properties.blogspot.com/.../land-for-sale-mangga-besar-jakarta.html
* www.indonetwork.co.id/msk\_mdn/.../sale-mangga-podang-khas-kediri.html
* http://jakartagrosir.com/jakarta-great-sale-mangga-dua-mall-77.html

indonesia.market4free.com/classifieds/ads/for-sale/.../1541619

* http://books.google.co.id/
* www.wikipedia.org
* http://id.wikipedia.org/wiki/Kewirausahaan
* www.PengusahaMuslim.com
* http://ronawajah.wordpress.com/2007/06/26/keunggulan-kompetitif/
* http://yudhislibra.wordpress.com/2010/11/22/64/