

# Pertemuan Ke : 1

## Aspek Umum Kewirausahaan

Tujuan Umum : Mahasiswa memahami aspek umum kewirausahaan.

Tujuan Khusus : Setelah menyelesaikan bab ini mahasiswa dapat memahami

- Memahami dunia wirausaha
- Memahami pengertian wirausaha
- Memahami manfaat dan kekurangan kewirausahaan
- Memahami budaya kewirausahaan
- Memahami kesalahan kewirausahaan
- Memahami cara menghindari kegagalan dalam berwirausaha

# Liputan Bisnis

## Empat tips kelola bisnis pemula ala Ciputra

*JAKARTA, KOMPAS.com — Pengusaha kawakan Ciputra memberikan tips mengelola bisnis, khususnya untuk pebisnis pemula. Seperti apa?*

*"Saya ini memang lahir sebagai pengusaha dulu, baru profesional. Saya sekarang jadi sadar bahwa bisnis itu perlu dikelola agar bisa semakin maju," kata Ciputra saat memberikan tips bisnis di Global Entrepreneurship Week di Gedung Bank Indonesia (BI) Jakarta, Senin (12/11/2012).*

*Menurut Ciputra, mengelola bisnis itu tidak ada kata baku bahwa pengusaha ini harus bertindak seperti ini dan seperti itu. Yang lebih penting adalah bagaimana mengelola setiap hambatan bisnis menjadi sebuah peluang bisnis di masa depan.*

*Ciputra memberikan tipsnya dalam berbisnis. Pertama, barang atau jasa yang ditawarkan itu tidak harus baru, tetapi yang lebih penting lagi adalah unik. Dengan keunikan ini, orang akan melihat apa yang kita tawarkan dan orang akan tertarik untuk membeli.*

*Kedua, menciptakan merek (brand) sendiri. Buatlah merek yang khas dan gampang diingat oleh konsumen. Dengan merek yang gampang diingat, pembeli juga akan gampang mengingatnya dan selalu ingin untuk membelinya. "Tapi merek ini bisa diciptakan dari sebuah produk yang dibuat oleh orang lain. Misalnya kita sudah membeli kaus dari orang lain, lalu mereknya dibuat oleh kita sendiri. Itu tidak apa-apa," katanya.*

*Ketiga, pasarkan secara online. Sekarang ini sudah marak berbisnis via dunia maya. Dengan cara ini, produk atau jasa bisa langsung tersebar ke pelosok. Keempat, tinggalkan cara bisnis konvensional. Pakailah agen. Di sini bisa saja barang atau jasa itu dijual melalui agen-agen penjualan. Ini akan lebih mempercepat penjualan bisnis.*

*Lebih dahsyat lagi, kata Ciputra, bila bisnis yang kita kelola bisa diciptakan model bisnis secara waralaba (franchise).*

*Penulis : Didik Purwanto/Senin 12 November 2012/14:11Wib*

*Editor : Erlangga Djumena*

## Wirausaha, Siapakah Dia?

Jika anda mendengar kata wirausaha, apa yang ada dalam benak anda? Apakah wirausaha adalah seorang yang memiliki pekerjaan berdagang? atau apakah seseorang yang mempunyai perusahaan?, atau seseorang konglomerat yang mempunyai perusahaan banyak? atau bahkan seorang pedagang kaki lima sudah disebut sebagai seorang wirausaha? Banyak definisi tentang wirausaha telah berkembang dan banyak berbagai teori berusaha mendefinisikan kewirausahaan. Namun demikian marilah kita melihat salah satu definisi kewirausahaan menurut Zimmerer. Seorang wirausaha (*entrepreneur*) adalah seorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan yang signifikan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya tersebut dapat dikapitalisasikan. Dari definisi diatas maka orang yang melakukan hal-hal tersebut disurvei untuk dilihat karakteristik kepribadian mereka dan karakteristik dibawah ini dapat dijadikan contoh,

- Memiliki hasrat untuk mengambil tanggungjawab, seorang wirausaha tidak akan melihat sebuah tanggungjawab sebagai beban, namun merupakan sebuah proses yang terjadi dengan sendirinya dalam mencapai tujuannya.
- Mengambil risiko menengah, setiap risiko yang diambil dilakukan dengan penuh perhitungan, perencanaan, berdasarkan pengetahuan yang dimilikinya. namun seorang wirausaha akan menyukai jenis risiko tingkat menengah.
- Percaya diri, seorang wirausaha memiliki percaya diri yang tinggi dan optimis untuk mencapai kesuksesan. Sebuah pola pikir positif selalu ada dalam benaknya sehingga setiap langkah dan keputusan yang diambilnya cenderung berhasil.
- Berhasrat untuk mengetahui umpan balik secepatnya, rasa penasaran dari hasil setiap keputusan yang diambilnya ingin cepat diketahui, sehingga jika wirausaha salah mengambil keputusan maka dengan cepat dapat diperbaiki.
- Enerjik, ini adalah sifat natural dari wirausaha, yang mana sifat ini dibutuhkan secara konsisten dalam mendirikan perusahaan.
- Berorientasi pada masa depan, bahwa seorang wirausaha memiliki indera untuk melihat peluang, maka sifat ini akan tidak berkutat pada masa lalu melainkan pada

masa depan dan berusaha untuk memanfaatkan peluang yang baru untuk mencapai keuntungan.

- Keterampilan berorganisasi, sebuah kemampuan untuk mengatur sebuah organisasi dibutuhkan bagi seorang wirausaha. Pada dasarnya mengelola sebuah usaha akan selalu berhubungan dengan manusia, sehingga manajemen organisasi sangat diperlukan.
- Menilai prestasi lebih tinggi dari pada uang, bagaimana jika dalam sebuah permainan sepak bola tapi tidak dilakukan perhitungan *scoring*? Maka tidak lah seru pertandingan tersebut! Sama dengan wirausaha, orientasi seorang wirausaha adalah pada kebanggaan dan hasrat dalam meraih kesuksesan, dan uang hanyalah sebuah *scoring* untuk mengukur kesuksesan tersebut.

Dari berbagai sifat-sifat tersebut diatas jika anda memiliki sebagian besar dari sifat tersebut maka anda berpotensi untuk menjadi seorang wirausaha.

### Manfaat Kewirausahaan

Profesi wirausaha akan menawarkan manfaat yang menggiurkan bagi orang yang mengejar profesi tersebut, beberapa manfaat yang diperoleh jika mempunyai profesi sebagai seorang wirausaha adalah:

- Memiliki peluang untuk menentukan nasib sendiri. Adalah impian setiap orang jika orang tersebut mendapatkan apa yang dia cita-cita kan dan impikan, wirausaha merupakan salah satu jalan untuk menuju ke impian.
- Memiliki peluang untuk melakukan perubahan, seorang wirausaha akan cenderung berhasrat menjadikan dirinya dan orang lain menjadi lebih baik. Niat tersebut akan terwujud jika seorang menjadi wirausaha
- Berpeluang untuk mencapai potensinya, seseorang akan terpuaskan jika ia dapat mengeluarkan potensi dirinya secara maksimal, itu adalah sebuah sifat dari manusia.
- Peluang untuk memperoleh keuntungan yang menakjubkan, mempunyai usaha akan memperoleh keuntungan yang besar setingkat dengan risiko yang ada.
- Peluang untuk berperan dalam masyarakat dan mendapatkan pegakuan atas usaha, sebuah pencapaian dan pengakuan dari masyarakat akan sangat membuat seorang wirausaha bangga.

- Peluang untuk melakukan hal yang disukai, bayangkan jika anda sedang melakukan hobi anda, lalu anda mendapatkan uang!, alangkah menyenangkan bukan? Hal tersebut sangat mungkin bagi seseorang wirausaha.

## Kekurangan Kewirausahaan

Meskipun kita tahu bahwa menjadi seorang wirausaha banyak keuntungannya dibandingkan dengan menjadi seorang karyawan, namun demikian masih banyak juga orang yang memilih untuk mendapatkan penghasilan yang tetap, terjamin dan stabil yakni menjadi pekerja. Mengapa demikian? Kita lihat faktor-faktor apa yang membuat orang enggan menjadi wirausaha, namun demikian jika anda seorang yang berjiwa wirausaha tidak akan mundur!

- Ketidakpastian pendapatan, memang menjadi wirausaha akan selalu mengalami hal demikian fluktuasi pendapatan yang signifikan, untuk itu perlu manajemen yang cerdas dalam mengatasi hal tersebut.
- Risiko hilangnya investasi, jika bisnis yang anda bangun gagal, otomatis anda akan kehilangan investasi anda sebagian, bahkan seluruhnya. Namun demikian hal tersebut tidaklah penting, yang paling penting adalah anda harus mengetahui faktor apa yang membuat bisnis anda gagal, dan menganggap kegagalan tersebut adalah sebuah investasi yang tak bernilai.
- Kerja keras dan jam kerja yang tak terbatas, ya, hal tersebut akan selalu terjadi, terutama jika bisnis baru dibangun. Seorang wirausaha akan bekerja lebih dari 40 jam seminggu, dan membutuhkan kerja keras jika ingin berhasil.
- Kualitas hidup yang rendah otomatis akan dialami terutama jika wirausaha baru membangun bisnisnya, karena dia tidak hanya membangun sistem untuk bisnisnya, namun ia juga sebagai motor penggerak sistem tersebut sampai bisnisnya sudah mempunyai sistem yang teruji dan berjalan.
- Tingkat stress tinggi, karena seorang wirausaha berani mengambil risiko dengan menginvestasikan uangnya pada bisnis, maka ia akan mengalami tingkat stress yang relatif lebih tinggi dari pada seorang karyawan.
- Bertanggung jawab penuh, seorang wirausaha akan memiliki tanggungjawab penuh dari seluruh lini perusahaannya, berbeda dengan karyawan yang memiliki tanggungjawab hanya pada divisi kerjanya.

- Keputusan, tidak sedikit orang yang memulai usaha dan gagal lalu mengalami keputusasaan, namun demikian seorang wirausaha sejati tidak akan terpuruk dalam keputusasaan, tetapi akan bangkit. Seorang pemenang bukanlah mereka yang tidak pernah gagal, melainkan mereka yang tidak pernah berhenti untuk mencoba.

## Budaya Kewirausahaan

Wirausaha dapat ditelaah dari berbagai orang tentang dasar yang membentuk struktur kewirausahaan.

- Wirausaha muda, generasi muda adalah sebuah generasi yang enerjik, penuh semangat, menyukai tantangan, berhasrat untuk mengekspresikan dirinya dan hal ini yang mendorong munculnya wirausaha muda.
- Wirausaha perempuan, perempuan sering mengalami diskriminatif di tempat kerja. Selain itu beberapa alasan yang mendorong seorang perempuan berwirausaha antara lain: ingin mengendalikan jadwal pribadinya, melihat peluang dan meraihnya, frustrasi bekerja diperusahaan yang menghambat mereka (diskriminatif).
- Wirausahawan minoritas, banyak suku dan ras di dunia ini yang merupakan kaum minoritas. Mereka umumnya mengalami perlakuan diskriminatif di dunia kerja, maka alasan ini mendorong mereka untuk berwirausaha. Contohnya kaum gipsi, asia, keturunan afrika, hispanik, dan lain sebagainya.
- Wirausaha imigran, seperti kita ketahui orang-orang imigran di sebuah negara biasanya memiliki sifat alami yang tahan banting, karena orang tersebut memutuskan untuk keluar dari negaranya/daerahnya adalah sebuah sifat yang berani untuk menerima tantangan hidup dan mengambil risiko. Biasanya hal ini yang mendorong mereka untuk berani berwirausaha.
- Wirausaha paruh waktu, banyak wirausaha berhasil dengan memulai usahanya secara paruh waktu, namun demikian mereka harus mempunyai motivasi yang kuat menjadi seorang wirausaha, karena diperhadapkan dengan daerah kenyamanan (penghasilan tetap dan terjamin) yang dipertaruhkan dengan risiko mengah dalam menjalankan wirausaha paruh waktu tersebut.
- Bisnis rumahan, lebih dari 90 % bisnis dijalankan dengan model bisnis rumahan, karena bisnis ini meminimalkan biaya awal dan biaya operasi, fleksibilitas pemilik

masih dipertahankan, peranan teknologi yang menjadikan rumah dapat berperan menjadi kantor elektronik atau etelase elektronik seperti e-commerce.

- Bisnis keluarga banyak dimiliki oleh keluarga wirausaha di Indonesia, kepemilikannya dan pengelolaannya dilakukan oleh anggota keluarganya, jika bisnis ini bertahan dan berhasil, maka akan menjadi sebuah bisnis yang sukses karena memiliki nilai-nilai kekeluargaan dan asas kejujuran yang tinggi, namun suksesi manajemen seringkali menjadi hambatan dalam menjalankan bisnis ini, terutama jika bisnis ini sudah lebih dari tiga generasi.
- Wirasutri adalah wirausaha suami istri, jenis wirausaha yang dijalankan oleh suami istri, hal yang mendorong suami istri membangun bisnis ini adalah, agar mereka dapat bekerja bersama-sama dengan visi yang sama, seiring membangun keluarga mereka adalah hal yang indah.
- Korban PHK perusahaan dan karyawan yang mengundurkan diri dari perusahaan, banyak sekali korban PHK perusahaan mencoba membangun usaha, dengan bekal keahlian yang dimiliki, mereka mencoba untuk membangun sebuah usaha, namun demikian efisiensi adalah faktor kuncinya. Karena banyak korban PHK dan restrukturisasi perusahaan maka banyak karyawan yang mengalami krisis kepercayaan, hal ini juga yang mendorong karyawan mengundurkan diri dan mencoba memulai usaha.
- Wirausaha sosial, banyak manusia yang memiliki jiwa sosial namun bukan berarti mereka tidak dapat menjadi seorang wirausaha, orang yang berstatus wirausaha sosial menggunakan keahliannya untuk membuat sebuah bisnis yang menguntungkan namun bertujuan untuk meningkatkan perekonomian sosial, lingkungan. Adalah suatu hal yang menyenangkan jika hidup seseorang dapat membantu orang lain untuk berhasil.

### Kekuatan Usaha Kecil

Sebuah perusahaan yang memiliki karyawan kurang dari 100 orang tergolong usaha kecil. Usaha kecil sangat berperan dalam menopang perekonomian sebuah bangsa, ibarat sebuah bangunan besar ditopang dengan banyak sekali kaki yang kecil akan lebih kuat dibandingkan dengan jika ditopang dengan kaki yang besar namun hanya beberapa buah, jika salah satu

kaki roboh , maka bangunan yang berkaki banyak namun kecil akan masih tetap bertahan, dibandingkan dengan yang berkaki besar.

### Kesalahan kewirausahaan

Pada umumnya wirausaha yang baru berdiri memiliki potensi untuk gagal, hal tersebut disebabkan beberapa hal dibawah ini, marilah kita menelaah agar dapat diantisipasi.

- Ketidakmampuan manajemen, kebanyakan wirausaha kecil kurang memiliki kemampuan dalam hal manajemen yang baik.
- Kurang pegalaman, ada pepatah mengatakan bahwa pengalaman adalah guru yang baik dan berharga. Jika seseorang hendak menggeluti wirausaha di bidang A, maka hendaknya ia harus bekerja di perusahaan yang bergerak di bidang A. Hal ini akan lebih menghemat biaya daripada ia harus memperoleh pengalamannya dari bisnisnya sendiri, apalagi jika gagal!
- Pengendalian keuangan yang buruk, kurangnya kemampuan untuk mengatur keuangan, menerapkan skala prioritas dalam mengatur keuangan perlu dimiliki oleh seorang wirausaha. Karena pada umumnya modal awal dari usaha kecil yang baru berdiri terbatas, maka kemampuan dan kecakapan dalam mengatur keuangan sangat berperan.
- Lemahnya pemasaran, karena perusahaan yang baru lahir perlu dikenal oleh para pelanggan maka teknik pemasaran sangatlah penting! Namun demikian perlu diterapkan teknik pemasaran yang hemat, dikarenakan keterbatasan modal dari usaha kecil.
- Gagal dalam mengembangkan rencana strategis, umumnya wirausaha kecil menganggap hal ini tidak terlalu penting, mereka pikir perusahaan kecil tidak membutuhkan strategi untuk berhasil, SALAH! Membuat rencana strategis berarti wirausaha tersebut sudah meluangkan waktu memikirkan bahwa bisnisnya akan berhasil. Jika wirausaha tidak berfikir bagaimana ia berencana untuk berhasil , maka ia sedang berencana untuk GAGAL!
- Pertumbuhan tak terkendali. Pertumbuhan adalah suatu faktor alami, jika pertumbuhan tidak terencana dan terkendali, maka hal tersebut dapat menjadi sebuah bom waktu. Bayangkan jika sebuah bisnis yang sukses dalam penjualan, lalu wirausaha tersebut melakukan ekspansi besar-besaran tanpa perencanaan dan



pengendalian, sedangkan hal tersebut selalu berbanding dengan kemampuan organisasi, sistem pengelolaan yang baik, manajemen karyawan, dan lainnya haruslah seimbang, jika tidak maka perusahaan akan rentan untuk gagal. Cerita tentang pohon bambu dapat dijadikan refleksi, yakni pohon bambu 8-10 th pertama akan tumbuh akarnya saja, dan setelah kuat, maka pohon tersebut baru akan bertumbuh ke atas, jika badai datang, maka pohon bambu sudah memiliki akar yang kuat untuk bertahan.

- Lokasi yang tepat merupakan faktor penting untuk keberhasilan sebuah bisnis. Banyak wirausaha memilih lokasi bisnisnya karena pertimbangan harga rendah, dan ketersediaan tempat yang kosong. Hal ini akan dibahas lebih mendalam di bab lokasi dan layout.
- Pengendalian persediaan yang tidak tepat. Manajemen persediaan menentukan keberhasilan dalam sebuah bisnis, pelanggan akan kecewa dan pergi jika kebutuhan mereka tidak terpenuhi. Namun persediaan yang berlebih dan salah jenis juga akan menjadi bumerang bagi bisnis tersebut.
- Penetapan harga yang tidak tepat. Menetapkan harga jual sebuah produk adalah sebuah seni. Bagaimana sebuah produk dapat dijual dengan harga yang tepat sehingga menghasilkan laba yang menguntungkan, namun harga tersebut masih dapat mampu/rela dibeli oleh pelanggan.
- Ketidakmampuan melakukan “transisi kewirausahaan”. Hal ini harus terjadi seiring bertumbuh dan berkembangnya sebuah perusahaan. Kemampuan mendelagasikan wewenang dan melepas kegiatan rutin sehari-hari sangat penting agar perusahaan dapat berkembang lebih besar lagi. Jika tahap ini dapat diatur dengan baik, maka seorang wirausaha hanya memikirkan bagaimana membesarkan perusahaan, yang mana hal ini jauh lebih penting daripada hanya sekedar melakukan rutinitas sehari-hari.

### Cara Menghindari kegagalan

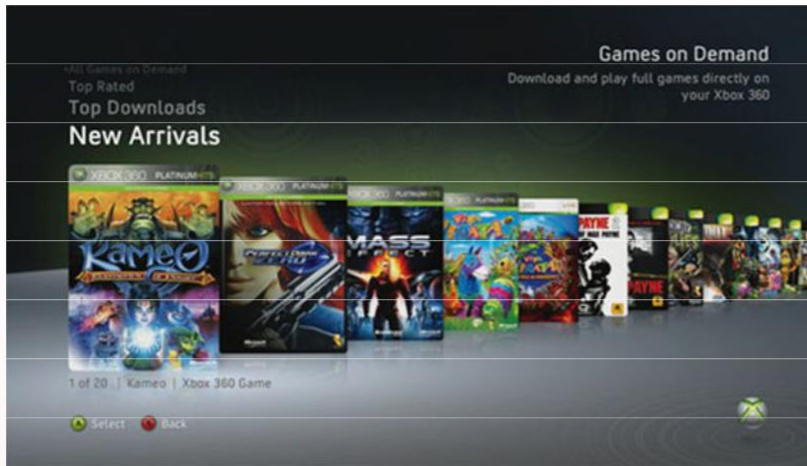
Dari kesepuluh faktor kegagalan yang umum dialami seorang wirausaha, maka hendaknya perlu diantisipasi agar wirausaha dapat melihat sebuah kegagalan dalam perspektif yang

berbeda, dan bangkit untuk mengatasi kegagalan tersebut secara kreatif. Dibawah ini hal-hal yang perlu diketahui untuk menghindar dari kegagalan

- Mengetahui bisnis secara mendalam, pengalaman dalam bidang bisnis yang digeluti sangatlah penting bagi seorang wirausaha jika ia ingin berhasil dibidangnya. Galilah berbagai macam sumber tentang bidang yang anda geluti. Wirausaha yang berhasil ibarat seperti sebuah spons yang mampu menyerap sebanyak mungkin informasi untuk dimanfaatkan kemudian.
- Mengembangkan rencana bisnis yang solid, tiada kesuksesan tanpa perencanaan. Sebuah rencana haruslah dituliskan, dilaksanakan dan diukur tingkat keberhasilannya. Sebuah rencana akan menggantikan sebuah asumsi dari seorang wirausaha.
- Mengelola sumber daya keuangan, uang merupakan sebuah “darah” di dalam sebuah bisnis, mengetahui sumber dan persediaan uang sangatlah penting, mengelola secara bijak keuangan agar usaha tersebut tidak kekurangan “darah”. Kecukupan modal dalam sebuah perusahaan merupakan faktor penting dalam keberhasilan usaha.
- Memahami laporan keuangan. Ibarat seorang pilot pesawat terbang yang mengemudikan pesawat haruslah mampu membaca setiap instrumen yang ada di kokpit pesawat, ia harus tahu kondisi dan arah pesawat apakah sedang naik/turun, belok, seberapa cepat pesawat melaju dan lain sebagainya. Demikian halnya seorang wirausaha ia harus mengetahui kondisi perusahaan melalui catatan dan laporan keuangan dan mampu membaca dan menganalisa dengan baik. Laporan keuangan ibarat indikator kesehatan sebuah perusahaan, apakah sehat atau sakit, hal apa yang perlu “diobati”.
- Mengelola orang secara efektif, jika kita berbicara mengenai bisnis, pastilah tidak lepas dari orang. Mengelola orang berarti mengetahui karakter individu setiap orang baik karyawan maupun pelanggannya, merencanakan bagaimana memilih dan menempatkan karyawan, memotivasi, sehingga potensi diri karyawan dapat keluar. Mengetahui perilaku konsumen sangat penting dalam menyusun rencana pemasaran yang strategis.
- Jaga kondisi fisik & mental anda. Sebuah bisnis yang dimulai ibarat seperti seorang pelari marathon yang berangkat dari garis start yang hendak melakukan lari sampai

garis finish. Seorang wirausaha harus menyadari waktu adalah sebuah aset, jadi seberapa waktu yang dihabiskan haruslah produktif tanpa mengesampingkan kondisi fisik dan mental.

## Pojok Inspirasi



Sumber gambar : [www.technorati.com](http://www.technorati.com)

### PELUANG BISNIS GAME DIGITAL *Pembuatan game digital janjikan untung tebal*

Oleh Surtan PH Siahaan - Selasa, 02 Oktober 2012 | 11:00 WIB

*Penyedia jasa pembuatan game digital semakin menjamur. Maklum, permainan jenis ini juga makin banyak peminat. Jadi tak mengherankan bila usaha jasa kreativitas ini makin dilirik. Meski omzetnya tipis, tapi keuntungan bisa maksimal.*

*Semakin banyak pemilik perangkat elektronik (gadget) semacam smartphone dan komputer tablet yang harganya semakin murah ikut mendorong industri pendukungnya. Salah satunya adalah industri pengembang konten permainan, khususnya konten permainan digital (digital games). Jenis game ini lebih banyak dijalankan di pelbagai gadget dengan beberapa sistem operasi berbeda.*

*Bahkan, saat ini, game digital sudah merupakan salah satu bagian penting dalam aplikasi sebuah gadget. Lihat saja, salah satu keunggulan yang sering ditawarkan oleh produsen gadget antara lain produknya bisa memutar jenis game yang membutuhkan kemampuan dan spesifikasi tertentu. Bahkan, sebagian juga menjadikan beberapa game dalam paket penjualan.*

*Karena itu, bisnis pembuatan game digital ini makin menarik. Salah satu pengembang game digital sekaligus koordinator Internasional Game Development Association (IGDA) Indonesia, Samuel Henry, mengatakan, prospek bisnis pembuatan game digital sangat menjanjikan. Samuel mencatat, sedikitnya terdapat 60 studio hingga 70 studio pembuatan game yang aktif pada tahun ini. Jumlah ini meningkat hingga 100% jika dibandingkan tahun sebelumnya. Di luar studio skala menengah dan besar, jumlah pengembang game skala kecil bahkan bisa mencapai ratusan.*

*Pembeli game digital cukup beragam, mulai perorangan, perusahaan telepon seluler seperti Samsung dan Nokia, agensi, hingga operator telekomunikasi penyedia konten game seperti XL dan Telkom. "Biasanya pembeli perorangan itu adalah broker dari luar negeri yang menjualnya lagi pada perusahaan penyedia konten game di negaranya," kata Samuel.*

Nilai penjualan sebuah konten game juga cukup tinggi. Rata-rata, game jenis ini dihargai US\$ 2.000 hingga US\$ 5.000 per game. Lantaran jenis game digital beragam, harganya juga bervariasi, tergantung tingkat kerumitan pembuatannya. Game dengan aplikasi flash yang biasa dimainkan di media sosial, misalnya, dihargai sekitar US\$ 500 - US\$ 1.500. Adapun game untuk personal computer (PC) bisa dibanderol seharga US\$ 7.000. Bahkan, harga game berbasis sistem operasi IOS tertentu yang proses pembuatannya bisa mencapai 12 bulan bisa dipatok lebih dari US\$ 10.000. Margin keuntungan pengembang konten game digital sekitar 30% hingga 50%.

### *Butuh keahlian*

Anda tertarik menjajal bisnis ini? Bisa saja. Asalkan Anda memiliki beberapa keahlian, jaringan, modal usaha, dan penggemar game digital. Bila Anda tidak mengantongi ijazah di bidang Teknologi Informasi (TI) atau desain grafis, ada beberapa cara untuk menguasai pembuatan game digital ini.

Samuel yang mendirikan Samuel Henry Interactive awalnya juga penggemar game digital dan menguasai komputer. Nah, untuk terjun ke pembuatan game digital, dia belajar secara otodidak. Ia menyarankan, Anda bisa menjajal latihan dengan software free download sambil membaca buku tutorial atau nonton video tutorial pembuatan game digital. Video tutorial pun dapat diunduh secara gratis di Youtube. "Hampir 70% game developer mempelajari cara pembuatan secara otodidak," ujarnya.

Agar mahir membuat game secara otodidak, dibutuhkan waktu sekitar tiga bulan hingga tiga tahun, tergantung ketekunan dan tingkat kerumitan jenis game yang dipelajari.

Bagi Anda yang tidak punya keahlian khusus, jangan berkecil hati. Pemilik rumah produksi film animasi dan game digital Kojo Anima, Andriansyah, bilang jika tidak ada keahlian di bidang TI dan desain grafis, Anda bisa merekrut tenaga di bidang tersebut. Saat ini, sudah banyak universitas yang membuka jurusan TI dan multimedia. Alhasil, untuk mencari tenaga tidak sesulit saat merintis bisnis di tahun 2000-an. Pengusaha tidak perlu melakukan training karena kebanyakan lulusan universitas dalam negeri sudah cukup berkualitas.

Untuk merekrut mereka cukup dengan memasang iklan lowongan kerja di website komunitas gamers. Selain itu Anda juga bisa merekrut karyawan dari komunitas gamers. Paling tidak diperlukan lima tenaga ahli untuk menempati posisi programmer, game designer, game tester, dan petugas administrasi. Gaji karyawan sekitar Rp 2 juta - Rp 5 juta, tergantung keahlian yang dimiliki. Agar biaya operasional semakin irit, Anda bisa memakai jasa mahasiswa jurusan TI sebagai pekerja magang. Biasanya, mereka belum mematok harga yang tinggi atas keahliannya.

Tips lain untuk menekan biaya gaji karyawan adalah bekerja sama dengan tenaga ahli dari luar negeri. Biaya tenaga kerja asing tersebut biasanya jauh lebih murah dibandingkan dengan tenaga lokal. Di beberapa negara, upah tenaga ahli bahkan jauh lebih murah ketimbang di Indonesia. Hal itu pula yang menyebabkan pengembang konten dari negara tetangga seperti India dan Filipina berani membanting harga produk mereka. Samuel bilang, gaji programmer asing itu biasanya separuh dari harga programmer lokal.

Selain murah, keuntungan lain memakai tenaga kerja asing adalah mereka memiliki keahlian yang baik. Anda bisa menemukan mereka di komunitas-komunitas game digital yang biasanya informasinya bisa ditelusuri melalui mesin pencarian di internet. Untuk berkoordinasi dengan tenaga kerja asing, Anda bisa berkomunikasi secara online menggunakan program video chat seperti Yahoo, Camfrog, atau Skype.

*Tapi, kendalanya adalah Anda tidak dapat memantau kerja karyawan asing tersebut secara langsung. Berbeda jika memakai orang lokal yang bekerja di studio.*

#### *Modal usaha*

*Pemilik Lumba Lumba Studio Fahmi Mubarak bertutur, memulai bisnis ini setidaknya membutuhkan tiga unit laptop dan sebuah Apple MacBook Pro. Agar peralatan itu bisa mendukung produksi, ia menyarankan spesifikasi standar di antaranya RAM kapasitas besar seperti Corsair Twin24096-6400 C4DHX, prosesor Intel Core i3 atau prosesor Intel Core i5 untuk pembuatan game tiga dimensi (3D). Sedangkan, untuk Apple MacBook Pro, spesifikasinya sudah standar dengan harga Rp 16 juta - Rp 19 juta per unit.*

*Setelah itu Anda harus melakukan pembelian program pembuatan game online. Fahmi yang lebih fokus memproduksi game berbasis IOS mengatakan, software merupakan investasi terbesar dalam bisnis pengembang game. Untuk membuat sebuah game diperlukan beberapa software, seperti software untuk programming/engine, program art/grafis, dan software sound. Harga program asli yang tersedia di pasar bisa mencapai US\$ 1.000 - US\$ 10.000 per komponen.*

*Beberapa contoh program standar yang dibutuhkan untuk membuat game adalah Adobe Design Standard CS 6 seharga Rp 13 juta, Adobe Director seharga Rp 13,6 juta, Adobe Illustrator seharga Rp 8,9 juta, dan Adobe Indesign 6 seharga Rp 6 juta. Selain itu, di kalangan pembuat game juga dikenal berbagai program lain seperti Unity PRO 4 seharga Rp 15 juta dan Auto Desk 3D Max seharga Rp 36 juta.*

*Software game ini dapat diperoleh dengan berbagai cara, mulai pembelian langsung ke distributor resmi hingga membeli secara online. Meski terdapat banyak program bajakan dengan harga lebih murah, sebaiknya Anda memprioritaskan membeli program asli. “Malu juga kalau kita presentasi ke calon pembeli tapi software kita bajakan,” imbuh Fahmi yang sudah menciptakan game Sheeps Wolves dan Monsterush, game IOS yang dibeli oleh penyedia konten iPhone yang tidak mau disebut namanya itu.*

*Selain software berbayar, di internet, kita dapat menemukan website yang menyediakan berbagai macam software gratis. Website tersebut antara lain PixelProspector.com dan dreamincode.net. Tidak sedikit pembuat game menilai software yang dapat diunduh gratis memiliki kualitas yang baik.*

*Samuel bilang, jika tidak punya modal membeli teknologi berharga mahal, Anda tetap bisa bersaing dengan mengandalkan orisinalitas konsep dan kreativitas. Hanya saja, jenis game yang bisa diproduksi dengan memanfaatkan software gratis tidak banyak. “Biasanya untuk produksi game flash,” imbuhnya.*

*Selain proses pembuatannya relatif lebih mudah dan cepat, game flash tidak butuh software dan hardware mahal. Modal yang disiapkan sekitar Rp 50 juta untuk setahun produksi. Alokasi dana terbesar digunakan untuk membeli enam unit laptop standar seharga Rp 30 juta, sisanya digunakan persiapan operasional dan usaha. Soal software, game jenis ini bisa diproduksi menggunakan berbagai program alternatif.*



*Fahmi mengatakan, saat ini game yang paling laris di pasaran adalah game strategi action. Game jenis ini digemari karena menantang pemain berpikir lebih keras agar memenangkan permainan. "Tingkat kesulitan pembuatan game tergantung pada jenis game apakah dia dua dimensi atau tiga dimensi. Yang paling mudah jelas membuat adalah dua dimensi," jelasnya.*

*Seorang gamers alias pecandu game biasanya mampu menyelesaikan satu game selama satu hingga dua bulan. Setelah bisa memenangkan permainan, tentu mereka butuh pasokan game baru. Nah, itu sebabnya, saban bulan pengembang game bisa rutin menerima order dua game flash dari broker.*

*Menurut Samuel, banyak game flash yang beredar di internet. Jadi cukup mudah memodifikasinya, lalu membuatnya dengan versi baru lagi. Market menginginkan yang baru dan unik. "Baru dan unik itu tidak harus berbeda sama sekali dengan yang sudah ada," ujarnya berbagi kiat.*

## INTISARI

- Seorang wirausaha (*entrepreneur*) adalah seorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan yang signifikan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya tersebut dapat dikapitalisasikan.
- Beberapa manfaat yang diperoleh jika mempunyai profesi sebagai seorang wirausaha adalah:
  - o Memiliki peluang untuk menentukan nasib sendiri.
  - o Memiliki peluang untuk melakukan perubahan.
  - o Berpeluang untuk mencapai potensi dirinya secara maksimal.
  - o Peluang untuk memperoleh keuntungan yang besar.
  - o Peluang untuk berperan dalam masyarakat dan mendapatkan pegakuan atas usaha.
  - o Peluang untuk melakukan hal yang disukai.
- Selain memiliki banyak kelebihan, profesi wirausaha juga memiliki sejumlah kekurangan sebagai berikut :
  - o Ketidakpastian pendapatan.
  - o Risiko hilangnya investasi, jika bisnis yang anda bangun gagal.
  - o Kerja keras dan jam kerja yang tak terbatas.
  - o Kualitas hidup yang rendah pada masa awal pendirian usaha.

- o Tingkat stress tinggi.
- o Bertanggung jawab penuh.
- o Ancaman keputusan karena kegagalan

menjalankan usaha. x Terdapat berbagai bentuk wirausaha :

- o Wirausaha muda.
- o Wirausaha perempuan.
- o Wirausahawan minoritas.
- o Wirausaha imigran.
- o Wirausaha paruh waktu.
- o Bisnis rumahan.
- o Bisnis keluarga.
- o Wirasutri atau wirausaha suami istri.
- o Korban PHK perusahaan dan karyawan yang mengundurkan diri dari perusahaan.
- o Wirausaha sosial.

Berbagai bentuk kegagalan yang dialami oleh wirausaha dapat dihindari dengan hal-hal berikut :

- o Mengetahui bisnis secara mendalam.
- o Mengembangkan rencana bisnis yang solid.
- o Mengelola sumber daya keuangan.
- o Memahami laporan keuangan.
- o Mengelola orang secara efektif.
- o Jaga kondisi fisik & mental anda.

Tugas :

1. Kunjungi *link website* <http://www.inc.com/eric-schurenberg/the-best-definition-of-entrepreneurship.html>. Mengapa terdapat begitu banyak definisi wirausaha sebagaimana diulas dalam *link* tersebut? Jelaskan pendapat anda!
2. Amatilah sebuah usaha di sekitar tempat tinggal anda, lalu identifikasikanlah bentuk kewirausahaan yang dijalankan oleh pemilik usaha tersebut berdasarkan kriteria budaya kewirausahaan yang dibahas dalam bab



