

MODUL 4



Penyusun:
Team Dosen

PERSIAPAN BERWIRAUSAHA

A. Kemampuan Akhir Yang Diharapkan

Setelah mempelajari modul ini, diharapkan mahasiswa mampu :

1. Memahami secara garis besar dan menyeluruh pengertian wirausaha serta fungsi, potensi dan manfaat berwirausaha.
2. Mengetahui dan memahami persiapan atau modal dasar yang dibutuhkan untuk Berwirausaha.
3. Mampu menggunakan dan melakukan analisa persiapan Berwirausaha

Pendahuluan

Seseorang mahasiswa yang berniat memasuki dunia usaha sebaiknya sejak awal telah mempersiapkan diri dengan berbagai bekal yang diperlukan dalam menjalankan kegiatan usaha. Berbeda dengan dunia kerja baik di instansi pemerintah maupun swasta, dimana sistemnya sudah tertata, baik sistem kerja, sistem remunerasi dan atau budaya kerjanya, dunia usaha adalah sebaliknya.

Perbedaan antar dunia kerja dan dunia usaha lainnya yang tidak kalah penting untuk diketahui oleh seorang yang ingin berwirausaha, yakni dalam tanggung jawab yang dipikul oleh seorang wirausaha lebih besar, terutama besarnya tanggung jawab dalam mengelola kesinambungan dan pertumbuhan usaha. Hal lain yang menjadi landasan utama bagi seseorang yang akan memasuki dunia usaha adalah komitmen terhadap tujuan dan rencana yang telah ditetapkan.

Memperhatikan perbedaan tersebut diatas, maka sangat penting bagi mereka yang ingin berwirausaha untuk mempersiapkan diri, baik berupa kesiapan mental, kesiapan pengetahuan kesiapan sumber daya dan lainnya.

Sebelum lebih jauh membahas persiapan-persiapan memasuki dunia usaha, untuk lebih memudahkan, berikut ini dibahas ketegakkan beberapa pengetahuan umum wirausaha, yakni pengertian wirausaha serta fungsi, potensi dan manfaat berwirausaha serta unsur dan faktor penting bagi seorang wirausaha.

Pengertian Wirausahawan

Wirausaha berasal dari bahasa Prancis *entrepreneur*, yang secara harfiah mempunyai arti perantara. Dalam bahasa Indonesia, dikenal istilah wirausaha yang merupakan gabungan dari kata wira (gagah berani, perkasa) dan kata usaha. Dengan demikian wirausaha berarti seorang yang mampu memulai dan atau menjalankan usaha secara gagah berani. Dalam kamus umum bahasa Indonesia *entrepreneur* diartikan sebagai orang yang pandai atau berkat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkan serta mengatur permodalan operasinya.

Secara sederhana arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan.

Menurut John J. Kao berwirausaha adalah usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan risiko yang tepat, melalui keterampilan komunikasi dan manajemen untuk memobilisasi manusia, uang, dan bahan-bahan baku atau sumber daya lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek supaya terlaksana dengan baik. Sedangkan menurut David E. Rye wirausahawan adalah seorang yang mengorganisasikan dan mengarahkan usaha baru. Seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi selalu sadar dan mempunyai kemampuan yang mendalam untuk melihat segala fenomena yang ada di sekitarnya, merenung dan semangat untuk mewujudkan setiap perenungan batinnya dalam bentuk nyata dan realistis.

Seorang wirausahawan haruslah seorang yang mampu melihat ke depan dengan berpikir penuh perhitungan mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Untuk menjadi wirausahawan seseorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. **Percaya Diri;** Orang yang percaya diri adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen

dan sudah mencapai tingkat maturity (kedewasaan). Percaya diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam melaksanakan tugas atau pekerjaan. Dalam praktik, sikap kepercayaan ini merupakan keyakinan untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Oleh sebab itu kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualistis dan ke tidak ter gantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan. Kepercayaan di atas baik langsung maupun tidak langsung, mempengaruhi sikap mental seseorang seperti kreativitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja keras, semangat berkarya dan sebagainya banyak dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri seseorang yang berbaaur dengan pengetahuan, keterampilan serta kewaspadaannya. Ia juga berjiwa sosial, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi adalah kedekatannya dengan sang Pencipta. Diharapkan wirausahawan seperti ini betul-betul dapat menjalankan usahanya secara mandiri, jujur, dan disenangi oleh semua relasinya.

- b. **Inisiatif;** Berinisiatif artinya selalu ingin mencari dan memulai sesuatu. Untuk memulai diperlukan adanya niat dan tekad yang kuat serta karsa yang besar. Sekali sukses, maka sukses berikutnya akan menyusul, sehingga usahanya semakin maju dan semakin berkembang. Dalam kewirausahaan, peluang hanya diperoleh apabila ada inisiatif. Perilaku inisiatif ini biasanya diperoleh melalui pelatihan dan pengalaman yang bertahun-tahun dan pengembangannya diperoleh dengan cara disiplin diri, berpikir kritis, tanggap, bergairah dan semangat.
- c. **Motivasi Prestasi;** Dorongan untuk selalu berprestasi tinggi harus ada dalam diri seorang wirausaha, karena dapat membentuk mental pada diri mereka untuk selalu lebih unggul dan mengerjakan segala sesuatu melebihi standar yang ada. Motivasi berprestasi, pertama diartikan sebagai perilaku yang timbul karena melihat standar keunggulan dan dengan demikian dapat dinilai dari segi keberhasilan dan kegagalan. Kondisi kedua adalah individu sedikit banyak harus bertanggung jawab atas hasilnya. Ketiga, terdapat suatu tingkat tantangan dan timbul perasaan tidak pasti. Konsep-konsep motivasi

berprestasi juga sangat menitikberatkan pada kerja dinamika batiniah.

Seseorang yang memiliki motivasi prestasi maka dalam menjalankan usahanya ia akan berorientasi pada hasil dan wawasan ke depan.

- d. **Kepemimpinan;** Seorang wirausahawan yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, dan teladan. Ia selalu ingin tampil beda dan lebih menonjol. Kepemimpinan ialah kualitas tingkah laku seseorang yang mempengaruhi tingkah orang lain atau kelompok orang, sehingga mereka bergerak ke arah tercapainya tujuan bersama. Seorang wirausahawan yang menghendaki kerja sama dengan orang lain hendaknya memiliki keterampilan kepemimpinan. Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan kepeloporan, keteladanan. Ia ingin selalu tampil berbeda, lebih dulu, lebih menonjol. Kepemimpinan termasuk faktor kunci bagi seorang wirausahawan. Dengan keunggulan dibidang ini, maka seorang wirausahawan akan sangat memperhatikan orientasi pada sasaran, hubungan kerja atau personal dan efektivitas. Pemimpin yang berorientasi pada ketiga faktor di atas, senantiasa tampil hangat, mendorong pengembangan karier stafnya, disenangi bawahan, dan selalu ingat pada sasaran yang hendak dicapai.
- e. **Berani mengambil Risiko;** Setiap usaha, baik usaha baru maupun usaha yang telah lama akan selalu berhadapan dengan risiko. Risiko selalu ada tanpa dapat diketahui secara pasti. Seorang wirausahawan harus belajar dari hal-hal yang pernah terjadi sebelumnya. Berbagai kejadian yang merugikan sebagai dampak dari timbulnya risiko telah memberikan pelajaran yang sangat berharga kepadanya.¹⁶ Seorang wirausaha yang berani menanggung risiko adalah orang yang selalu ingin menjadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik. Keberanian menanggung risiko bergantung pada daya tarik setiap alternatif, siap untuk mengalami kerugian dan kemungkinan relatif untuk sukses atau gagal. Pemilihan untuk pengambilan risiko ditentukan oleh keyakinan diri, kesediaan untuk menggunakan kemampuan, kemampuan untuk menilai risiko. Contoh dalam berwirausaha yang penuh dengan risiko dan tantangan yaitu persaingan, harga naik turun, barang tidak laku dan sebagainya.

Fungsi dan Potensi Manfaat Berwirausaha

Setiap wirausahawan mempunyai fungsi pokok dan fungsi tambahan sebagai berikut;

A. Fungsi Pokok

Dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan, seorang wirausahawan menjalani beberapa fungsi pokok, yaitu:

- a. Membuat keputusan-keputusan yang dan mengambil risiko tentang tujuan dan sasaran perusahaan.
- b. Memutuskan tujuan dan sasaran perusahaan.
- c. Menetapkan bidang usaha dan pasar yang akan dilayani.
- d. Menghitung skala usaha yang diinginkan.
- e. Menentukan permodalan yang diinginkannya (modal sendiri dan modal dari luar) dengan komposisi yang menguntungkan.
- f. Memilih dan menetapkan kriteria pegawai atau karyawan dan memotivasinya.
- g. Mengendalikan secara efektif dan efisien.
- h. Mencari dan menciptakan berbagai cara baru.
- i. Mencari terobosan baru dalam mendapatkan masukan atau input, serta mengolahnya menjadi barang dan atau jasa yang menarik.
- j. Memasarkan barang dan atau jasa tersebut untuk memuaskan pelanggan sekaligus dapat memperoleh dan mempertahankan keuntungan maksimal.

B. Fungsi Tambahan

Dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan, seorang wirausahawan menjalani beberapa fungsi tambahan, yaitu:

- a. Mengenali lingkungan perusahaan dalam rangka mencari dan menciptakan peluang usaha.
- b. Mengendalikan lingkungan ke arah yang menguntungkan bagi perusahaan.
- c. Menjaga lingkungan usaha agar tidak merugikan masyarakat maupun merusak lingkungan akibat dari limbah usaha yang mungkin dihasilkannya.
- d. Meluangkan dan peduli atas CSR. Setiap pengusaha harus peduli dan turut serta bertanggung jawab terhadap lingkungan sosial di sekitarnya.

C. Potensi Manfaat Usaha Mikro Kecil Menengah

Menurut Thomas W. Zimerer et.al Potensi Manfaat dari kegiatan kewirausahaan dalam cakupan UKM adalah sebagai berikut:

- a. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri, memiliki usaha sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pebisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. Pebisnis akan mencoba memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnisnya guna mewujudkan cita citanya.
- b. Memberi peluang melakukan perubahan, semakin banyak pebisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka penting.
- c. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya, bisnis yang dimiliki wirausahawan merupakan alat untuk menyatakan aktualisasi diri. Keberhasilan mereka adalah suatu hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias, inovasi dan visi mereka sendiri. Memiliki usaha sendiri memberikan kekuasaan kepada mereka, kebangkitan spiritual dan mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.
- d. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin, menurut hasil penelitian, Thomas Stanley dan Wiliam Damko, pemilik perusahaan sendiri mencapai dua pertiga dari jutawan Amerika Serikat “orang-orang yang bekerja memiliki perusahaan sendiri empat kali lebih besar peluangnya untuk menjadi jutawan dari pada orang-orang yang bekerja untuk orang lain atau menjadi karyawan perusahaan lain”.
- e. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya. Pengusaha kecil sering kali dianggap warga masyarakat yang paling dihormati dan paling dipercaya.
- f. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya. Hal ini dirasakan oleh pengusaha kecil bahwa kegiatan usaha mereka sesungguhnya bukanlah kerja karena mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka menyalurkan hobi atau kegemaran menjadi pekerjaan mereka dan mereka senang jika mereka melakukannya.

Unsur dan Faktor Penting dalam Berwirausaha

Dengan beberapa potensi manfaat kewirausahaan di atas, jelas bahwa menjadi usahawan lebih memiliki berbagai kebebasan yang tidak mungkin diperoleh jika seseorang menjadi karyawan atau menjadi pekerja bagi para pemilik perusahaan.

A. Unsur-unsur Penting Berwirausaha

- a. **Daya pikir (kognitif);** Daya pikir adalah sumber dan awal kelahiran kreasi dan temuan baru serta yang terpenting ujung tombak kemajuan dalam berwirausaha.
- b. **Keterampilan;** Yakni merupakan tindakan raga untuk melakukan suatu kerja. Penguasaan keterampilan yang serba material ini juga merupakan tuntutan yang harus dilakukan seorang wirausaha dalam rangka melaksanakan tugasnya.
- c. **Sikap Mental Maju;** Sukses hanya dapat diraih jika terjadi sinergi antara pemikiran, keterampilan dan seluruh aktivitas kesehariannya. Identitas itu tampak pada kepribadian seorang, yakni pada pola pikir dan pola bersikapnya. Di sini, tampak jelas bahwa sikap mental maju sesungguhnya adalah buah dari pola sikap yang didorong secara produktif oleh pola pikir yang positif.
- d. **Unsur intuisi (kewaspadaan);** Intuisi atau yang dikenal sebagai **Feeling** adalah sesuatu yang abstrak, sulit digambarkan namun seringkali menjadi kenyataan jika dirasakan dan diyakini benar dan lalu diusahakan. Seorang wirausahawan sangat dituntut untuk mempunyai intuisi yang tinggi untuk dapat menangkap peluang-peluang yang mungkin ada, maupun mengatasi permasalahan yang dihadapinya sebagai konsekuensi dari perubahan dan persaingan usaha.

B. Faktor-faktor Penting Berwirausaha

Adapun faktor-faktor yang menjadi latar belakang karakter seorang entrepreneur adalah sebagai berikut:

- a. **Faktor lingkungan;** Menurut Duchesneau wirausahawan yang berhasil adalah mereka yang dibesarkan oleh orang tua yang juga *entrepreneur*, karena mereka memiliki pengalaman yang lebih luas dalam usaha.

Jika dijabarkan lebih lanjut dari pendapat diatas, maka keberhasilan seorang berwirausaha, sekalipun bukan berasal dari keluarga pengusaha, dapat beradaptasi atau mencari referensi untuk berwirausaha dari para pengusaha sukses maupun melibatkan diri dengan kelompok atau komunitas bisnis sehingga dapat menimba ilmu maupun pengalaman.

- b. Faktor pendidikan; pendidikan yang bisnis yang memadai akan memberikan pengetahuan yang lebih baik dalam mengelola usaha. Hal tersebut akan mempengaruhi seseorang dalam mengatasi masalah dan mengoreksi penyimpangan dalam bisnis.
- c. Faktor usia; Menurut Staw, usia bisa terkait dengan keberhasilan bila dihubungkan dengan lamanya seseorang menjadi entrepreneur. Artinya dengan bertambahnya usia seorang entrepreneur maka semakin banyak pengalaman dibidang usahanya.
Dengan kata lain, faktor pengalaman sebagai seorang wirausaha (baik masih muda maupun sudah tua) akan sangat mempengaruhi kesuksesan sebagai seorang wirausaha. Pengalaman bisa didapat tidak hanya dari diri wirausahaan tersebut, namun juga melalui pengalaman dari wirausaha lainnya.
- d. Faktor pengalaman kerja; Pengalaman kerja tidak sekedar menjadi salah satu hal yang menyebabkan seseorang untuk menjadi seorang *entrepreneur*. Pengalaman ketidakpuasan dalam bekerja juga turut menjadi salah satu pendorong dalam mengembangkan usaha baru.

Persiapan Berwirausaha

Seorang yang ingin terjun kedunia usaha pada umumnya dan wirausaha pada khususnya, haruslah membekali serta mempersiapkan diri mereka dengan sikap mental (*attitude*), pengetahuan (*knowledge*), dan keterampilan (*skill*) yang harus dimiliki (kompetensi dasar) seorang wirausaha. Namun hal terpenting (yang seringkali terlupakan) yang perlu dipersiapkan seorang wirausaha adalah VISI atau TUJUAN dan ALASAN untuk berwirausaha. Tujuan yang jelas dan alasan yang kuat merupakan bagian terpenting karena akan mempermudah wirausaha untuk membuat perencanaan atau peta (*road map*) bisnisnya, serta merupakan

faktor pendorong atau motivasi yang sangat kuat dalam mencapai keberhasilan atau kesuksesannya.

A. Perumusan Tujuan

Selain tujuan individu, yakni meningkatkan taraf hidup diri sendiri dan atau keluarga, seorang wirausaha (bukan sekedar pengusaha), disadari maupun tanpa disadari pastilah mempunyai tujuan sosial, yakni “membantu sesama” baik secara langsung terlibat dalam organisasi bisnisnya, maupun tidak langsung berupa ‘menikmati, hasil bisnisnya.

Tujuan sosial yang dirumuskan oleh seorang wirausaha biasanya dirumuskan dengan tujuan membantu lingkungan sosial terkecil (kelompok), daerah, suku, bangsa bahkan yang terbesar seluruh dunia.

Semakin besar perumusan tujuan sosial seorang wirausaha, akan membuahkan hasil yang semakin besar pula.

B. Persiapan Sikap Mental

Dunia usaha yang penuh ketidak pastian dan perubahan yang cepat, menuntut seorang wirausaha mempunyai sikap mental atau kepribadian yang kuat, tangguh dan unggul.

Adapun sikap mental dasar yang harus dimiliki seorang wirausaha adalah;

- a. Kecerdasan Emosional; Howard Gardner mengemukakan, kecerdasan emosional merupakan kemampuan seseorang dalam menyadari dan mengelola emosinya sendiri, peka terhadap kondisi emosi orang lain, mampu merespon emosi dengan baik ketika bernegosiasi dengan orang lain, serta mampu menggunakan emosi sebagai alat untuk memotivasi dirinya sendiri.

Dengan pengelolaan emosi yang baik, sebagai seorang wirausaha, akan lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan, dan bisa menempatkan diri serta bersikap dengan tepat dan tidak impulsif.

- b. Bersikap Positif; Sejalan dengan kecerdasan emosional diatas, sikap mental wirausaha berikutnya yaitu senantiasa berpikir dan melihat dan bertindak dari sisi positif. Seorang wirausaha akan berpikir bahwa bisnis ini bukan hanya untuk kesuksesan dirinya, tapi juga untuk membawa manfaat bagi banyak orang.

c. Percaya diri dan optimis

Rasa percaya diri yang tinggi (tidak berlebihan) dan optimis akan mengantarkan seorang wirausaha untuk selalu tegar menghadapi tantangan dan perubahan. Seseorang yang demikian tidak akan mudah putus asa, bahkan mungkin tidak pernah putus asa. Masalah akan dihadapinya dan bukan dihindari.

d. Disiplin dan Pekerja Cerdas

Waktu kerja bagi seorang wirausahawan tidak ditentukan oleh jam kerja. Saat ia sadar dari bangun tidurnya, pikirannya sudah bekerja membuat rencana, menyusun strategi atau memecahkan masalah, bahkan pada saat dia akan tertidur, ia harus mengevaluasi kerja yang dilakukannya hari ini. Mau tidak mau sikap mental disiplin tinggi dan kerja cerdas harus dimiliki seorang wirausaha.

e. Berani Mengambil Resiko dan Tantangan

Menghadapi dunia usaha atau bisnis yang sarat dengan persaingan maupun perubahan (ketidak pastian), seorang wirausaha dituntut untuk mempunyai sikap mental berani mengambil resiko dan tantangan. Tingkat resiko dan tantangan yang diambil akan berbanding lurus dengan tingkat keberhasilnya dalam berwirausaha.

f. Berfikir Perubahan

Sejalan dengan berani mengambil resiko dan tantangan diatas, untuk menghadapi ketidak pastian atau perubahan dunia usaha, seorang wirausaha dituntut untuk dapat berfikir perubahan. Dengan sikap mental ini, tidak hanya dapat mengahadapai ketidak pastian atau perubahan dunia bisnis, tetapi juga merupakan pintu masuk untuk dapat menangkap peluang-peluang usaha yang sangat diperlukan seorang wirausaha untuk menjadi pendahulu bahkan sebagai pemimpin pasar.

C. Persiapan Keterampilan

Persiapan selanjutnya yang mutlak diperlukan oleh seorang wirausaha adalah keterampilan atau skill bisnis. Tidak hanya keterampilan bisnis yang bersifat “hard skill” saja, seperti; membuat atau menghasilkan sebuah produk, jasa atau ide bisnis, keterampilan yang bersifat “soft skill”, seperti keterampilan kreatif

dan keterampilan komunikasi, harus pula dimiliki seorang dalam berwirausaha;

- a. Berpikir kreatif. Skill pertama yang harus dimiliki entrepreneur adalah creative thinking atau berpikir kreatif. Dilansir dari The Balance Careers, entrepreneur selalu berpikir out of the box atau melihat sesuatu secara berbeda. Mereka akan selalu mencari sesuatu hal yang kreatif untuk bisnisnya supaya berbeda dari yang lain. Jangan heran apabila entrepreneur tidak takut untuk mencoba hal-hal baru demi kemajuan bisnisnya.
- b. Komunikasi. Skill lainnya yang harus dimiliki oleh entrepreneur adalah kemampuan komunikasi yang efektif. Dilansir dari Investopedia, seorang pengusaha harus pandai dalam berkomunikasi dengan investor, pelanggan, hingga ke karyawan jika sudah memiliki. Dengan skill komunikasi yang efektif, entrepreneur dapat memperkenalkan model bisnisnya ke semua orang, terutama kepada investor dan stakeholder dalam mencari modal. Selain hal tersebut, keterampilan komunikasi akan mengantarkan seorang wirausaha untuk dapat meningkatkan jumlah maupun mempertahankan pelang.
Tanpa skill ini tentu saja bisnisnya akan mengalami perkembangan yang lambat atau bahkan dapat mengalami kemunduran.
- c. Manajemen waktu. Entrepreneur yang tidak mampu memanfaatkan waktu dengan baik kemungkinan besar akan gagal dalam bisnisnya. Dilansir dari Forbes, entrepreneur harus menentukan deadline pelaksanaan, merancang prioritas, serta mengatur waktu dengan cermat. Salah perhitungan sedikit saja bisa berakibat fatal terhadap bisnisnya
- d. Berpikir strategis. Keterampilan untuk berpikir strategis juga merupakan salah satu skill yang harus dimiliki oleh wirausaha. Kemampuan berpikir strategis merupakan kemampuan untuk mempersiapkan strategi dan ide, yang akan membantu mengatasi perubahan dan tantangan yang mungkin dihadapi di masa depan. Keterampilan ini sangat diperlukan dalam penyusunan rencana maupun implementasi bisnis. Tanpa keterampilan ini,

tingkat kegagalan bisnis yang mungkin terjadi sangat besar, karena digilas oleh persaingan yang ketat.

D. Persiapan Pengetahuan

Business knowledge atau pengetahuan mengelola bisnis, tidak kalah pentingnya dengan persiapan-persiapan yang sudah disebutkan diatas. Pengetahuan mengenai manajemen bisnis praktis merupakan bekal yang multlak diperlukan seorang wirausaha. Seorang wirausaha tidak boleh sembarangan dalam mengelola bisnisnya, minimal dia harus mengetahui dan memahami keilmuan manajemen pada umumnya dan manajemen bisnis pada khususnya.

Karena tanpa pengelolaan manajemen yang baik, bisa dipastikan usaha yang dijalankan tidak akan sukses. Tidak dimungkiri pebisnis pemula mengalami kegagalan akibat ketidaktahuan tentang pentingnya manajemen pada usaha yang sedang mereka bangun, sehingga usaha yang dijalankan sekadarnya saja. Manajemen bisnis merupakan kegiatan merencanakan, mengerjakan, dan mengawasi suatu bisnis atau usaha. Tujuan dari aktivitas tersebut adalah agar tujuan usaha bisa tercapai. Manajemen bisnis juga bisa diartikan segala usaha yang dilakukan sesuai dengan rencana semata untuk mencapai target penjualan.

Artinya tanpa adanya proses manajemen tidak mungkin keuntungan penjualan bisa didapatkan. Manajemen pada usaha mengalokasikan segala kebutuhan secara menyeluruh untuk berbagai hal. Dari perencanaannya, kontrol, action, dan evaluasi. Di dalam keempat aktifitas inilah jalur progresivitas bisnis bisa ditentukan bergerak cepat atau melambat.

D.1 Fungsi Manajemen Bisnis

Adapun fungsi manajemen bisnis bagi seorang wirausahaan, adalah sebagai berikut :

- a. **Planning** (Perencanaan); Untuk membangun bisnis tentu diperlukan semacam rencana, seperti rencana pemasaran, produk yang dijual, promo yang akan ditawarkan, pembukuan atau lainnya. Perencanaan ini harus dicatat dengan baik. Karena ini yang akan menjadi patokan pergerakan bisnis ke depan.

- b. **Organizing** (Pengelompokan); Organizing atau pengelompokan bisa terkait dengan tenaga kerja. Maksudnya adalah jika sudah ada rencana maka kelompok kerja harus dibuat. Pastikan mereka memiliki porsi kerja yang sama di bidang masing-masing. Seperti tim pemasaran, tim administrasi, tim gudang dan lain sebagainya.
- c. **Staffing**; Berkaitan langsung dengan pengelolaan sumber daya yang ada di perusahaan seperti bahan baku produk, mesin produksi, sarana pendukung dan lain sebagainya. Ini juga harus teratur supaya mampu menjadikan usaha lebih maju lagi. Maka dari itu pengaturan sumber daya yang tepat harus disesuaikan dengan kebutuhan usaha. Ini bisa dilakukan hanya jika ada manajemen yang baik di perusahaan tersebut. Jika tidak ada, sumber daya akan terpakai untuk hal yang tidak prioritas yang efeknya modal membengkak.
- d. **Directing**; Sebagai termaktub dalam ciri-ciri seorang wirausaha yaitu kepemimpinan, pada fungsi manajemen bisnis ini, sangat diperlukan. Maksudnya ialah tindakan pimpinan yang terus menyemangati timnya agar bisa bekerja sesuai dengan rencana yang sudah disepakati di awal. Karena terkadang di awal kerja gairah karyawan semangat tetapi jika sudah memasuki tahap akhir malah menurun. Ini yang bisa menyebabkan kerugian perusahaan. Dalam fungsi manajemen ini pimpinan harus turun langsung melihat progres kerja timnya. Jika perlu berikan pemahaman jika terjadi sistem kerja yang tidak sesuai dengan rencana.
- e. **Controlling**; Controlling atau pengawasan adalah fungsi manajemen bisnis yang terakhir. Controlling semata observasi apakah sistem kerja dilakukan sesuai kerja atau tidak. Dengan adanya pengawasan inilah poin-poin penting yang akan dijadikan evaluasi harus dicatat. Begitu juga dengan kesulitan-kesulitan yang dialami.

D.2 **Komponen-komponen Manajemen Bisnis**

Komponen-komponen manajemen bisnis maksudnya adalah unsur-unsur yang harus dijalankan dengan sistem manajemen. Semuanya memiliki fungsi-fungsi yang berbeda.

Adapun komponen manajemen bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Manajemen Keuangan; adalah manajemen yang mengatur tentang pengaturan anggaran di perusahaan. Diharapkan dengan manajemen ini uang yang telah dikeluarkan bisa digunakan dengan efektif dan efisien.
- b. Manajemen Pemasaran; adalah komponen manajemen bisnis yang berupa kegiatan perencanaan, tindakan dan pengawasan terkait pemasaran produk. Sedangkan tujuannya utamanya adalah bagaimana dapat meningkatkan jumlah pelanggan baru maupun menciptakan loyalitas pada pelanggan yang sudah ada.
- c. Manajemen Produksi; adalah pengaturan terjadinya proses pembuatan produk di perusahaan. Ini terkait dengan keberfungsian mesin produksi, operator produksi dan peracikan bahan baku yang digunakan, untuk perusahaan yang memproduksi barang. Demikian pula dengan perusahaan penyedia jasa, maka diperlukan pengaturan pada proses pelayanan sehingga dicapai pelayanan yang baik dan prima.
- d. Manajemen Distribusi; adalah kegiatan manajemen untuk memastikan cara distribusi produk tepat. Maksudnya barang yang sampai ke tangan produk tidak cacat serta bisa sampai dengan cepat.
- e. Manajemen Sumber Daya Manusia; Manajemen sumber daya manusia maksudnya adalah kegiatan manajemen yang mengatur tentang para pekerja. Termasuk kedisiplinan serta pengaturan bidang kerja mereka.

D.3 Perencanaan Manajemen Bisnis

Adapun perencanaan yang perlu diterapkan untuk menjalankan manajemen bisnis adalah meliputi hal-hal berikut

- 1. Tentukan tujuan perusahaan dan target bisnis
- 2. Menyusun strategi untuk mencapai tujuan
- 3. Menentukan sumber daya yang dibutuhkan
- 4. Menetapkan standar kerja untuk mencapai tujuan.

Tips Praktis

Seyogyanya sebelum memasuki dunia usaha seseorang perlu membekali diri dengan pengetahuan tentang bidang usaha yang akan digeluti. Mengetahui dan

mamahami tentang seluk beluk suatu bidang usaha sama artinya dengan menguasai kompetensi.

Salah satu konsep yang dapat digunakan dalam pra perencanaan bisnis oleh seorang mahasiswa untuk memulai usahanya adalah konsep 5W+1H, yaitu dengan mencoba mencari jawaban dari sejumlah pertanyaan, seperti apa, dimana, kapan, siapa. Mengapa dan bagaimana:

- a. What ?; rencana apa yang akan dilakukan
 - Apa tujuan bisnis yang akan dicapai ?
 - Apa sasannya yang ingin dicapai ?
 - Apa Jenis usaha ?
 - Apa bidang usaha yang diinginkan ?
 - Apakah bentuk usahanya ?
 - Apa ... ?
- b. Where ?;
 - Dimana tempat atau lokasi usaha yang akan didirikan ?
 - Apakah hanya terfokus pada satu lokasi atau lebih dari satu ?
 - Apakah akan dilakukan di toko real (konvensional) atau online shop ? atau gabungan keduanya?
 - Dimana ... ?
- c. When ?;
 - Kapan usaha bisa dimulai ?
 - Kapan peluncuran produk pertama ?
 - Kapan melakukan promosi ?
 - Kapan ... ?
- d. Who ?;
 - Siapa saja team usaha ?
 - Siapa atau berapa jumlah personil atau SDM yang dibutuhkan ?
 - Keterampilan apa yang dibutuhkan personil tersebut ?
 - Siapa saja pemasok yang harus di hubungi ?
 - Siapa ... ?
- e. Why ?;
 - Mengapa menetapkan tujuan bisnis ?

- Mengapa bidang usaha ini dipilih ?
 - Mengapa lokasi usaha di daerah pasar atau di daerah perkantoran, atau padat pemukiman ?
 - Mengapa bentuk usaha yang dipilih seperti itu ?
 - Mengapa menggunakan merek dagang ini ?
 - Mengapa ... ?
- f. How ?; Pertanyaan ini menunjukkan cara, metode, teknik dan prosedur kerja yang akan dilakukan
- Bagaimana strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan ?
 - Bagaimana lay-out mesin yang efektif ?
 - Bagaimana prosedur pelayanan jasa ?
 - Bagaimana ... ?

Daftar Pustaka

- Abdul Jalil*, Spiritual Entrepreneurship Transformasi Spiritualitas Kewirausahaan, LKIS, Yogyakarta, 2013, hlm. 44-45.
- Buchari Alma*, Kewirausahaan, ALFABETA, Bandung, Cet. Ke-7, 2004, hlm. 40.
- Kasmir*, Kewirausahaan Edisi revisi, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2013, hlm. 18-19.
- Loenardus Saiman*, KEWIRAUSAHAAN Teori, Praktik, dan Kasus- kasus, Salemba Empat, Jakarta, 2009, hlm. 41-42.
- Toto Tasmoro*, Membudayakan Etos Kerja Islam, Gema Insani Press, Jakarta, Cet. Ke-1, 2002, hlm. 107.
- Sirad Hantoro*, Kiat Sukses Berwirausaha, Adicita Karsa Nusa, Yogyakarta, Cet. Ke-1, 2005, hlm. 34.
- Suryana*, Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses, Salemba Empat, Jakarta, Edisi-3, 2008, hlm. 39.
- Muhammad Husni*, Pengantar Bisnis, Nora Media Enterprise, Kudus, 2010, hlm. 95.
- M Ismail Susanto dan M Karebet Widjajakusuma*, Op. Cit., hlm. 44.
- Yuyus Suryana dan Karbit Bayu*, Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses, Prenadamedia Group, Jakarta, 2014, hlm. 50.