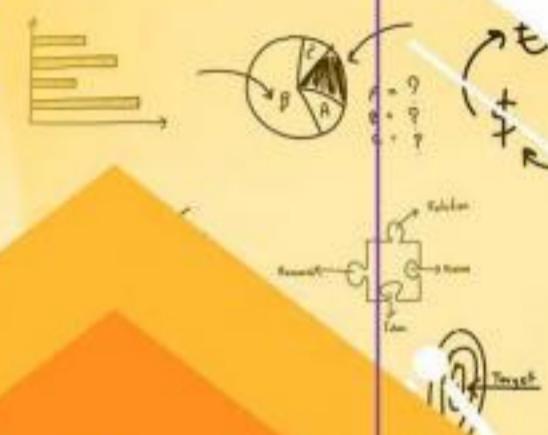




# Kewirausahaan Theopreneurship

Teori dan Kiat Menjadi Wirausaha



I Nyoman Putra Yasa  
I Gd Nandra Hary Wiguna

*Perpustakaan Nasional: Katalog dalam terbitan (KDT)*

I Nyoman Putra Yasa dan I Gede Nandra Hary Wiguna

Kewirausahaan *Theopreneurship*: Teori dan Kiat Menjadi Wirausaha/

I Nyoman Putra Yasa dan I Gede Nandra Hary Wiguna

—Ed. 1, Cet. 1.—Depok: Rajawali Pers, 2020.

x, 160 hlm. 23 cm.

Bibliografi: 153

ISBN 978-623-231-637-9

Hak cipta 2020, pada penulis

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apa pun,  
termasuk dengan cara penggunaan mesin fotokopi, tanpa izin sah dari penerbit

**2020.2863 RAJ**

**I Nyoman Putra Yasa**

**I Gd Nandra Hary Wiguna**

**KEWIRAUSAHAAN THEOPRENEURSHIP**

**Teori dan Kiat Menjadi Wirausaha**

Cetakan ke-1, November 2020

Hak penerbitan pada PT Rajagrafindo Persada, Depok

Editor : Shara Nurachma

Setter : Dahlia

Desain cover : Tim Kreatif RGP

Dicetak di Rajawali Printing

**PT RAJAGRAFINDO PERSADA**

Anggota IKAPI

*Kantor Pusat:*

Jl. Raya Leuwinanggung, No.112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Kota Depok 16956

Telepon : (021) 84311162

E-mail : [rajapers@rajagrafindo.co.id](mailto:rajapers@rajagrafindo.co.id) <http://www.rajagrafindo.co.id>

*Perwakilan:*

**Jakarta**-16956 Jl. Raya Leuwinanggung No. 112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Depok, Telp. (021) 84311162. **Bandung**-40243, Jl. H. Kurdi Timur No. 8 Komplek Kurdi, Telp. 022-5206202. **Yogyakarta**-Perum. Pondok Soragan Indah Blok A1, Jl. Soragan, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, Telp. 0274-625093. **Surabaya**-60118, Jl. Rungkut Harapan Blok A No. 09, Telp. 031-8700819. **Palembang**-30137, Jl. Macan Kumbang III No. 10/4459 RT 78 Kel. Demang Lebar Daun, Telp. 0711-445062. **Pekanbaru**-28294, Perum De' Diandra Land Blok C 1 No. 1, Jl. Kartama Marpoyan Damai, Telp. 0761-65807. **Medan**-20144, Jl. Eka Rasmi Gg. Eka Rossa No. 3A Blok A Komplek Johor Residence Kec. Medan Johor, Telp. 061-7871546. **Makassar**-90221, Jl. Sultan Alauddin Komp. Bumi Permata Hijau Bumi 14 Blok A14 No. 3, Telp. 0411-861618. **Banjarmasin**-70114, Jl. Bali No. 31 Rt 05, Telp. 0511-3352060. **Bali**, Jl. Imam Bonjol Gg 100/V No. 2, Denpasar Telp. (0361) 8607995. **Bandar Lampung**-35115, Perum. Bilabong Jaya Block B8 No. 3 Susunan Baru, Langkapura, Hp. 081299047094.

# BAB 1

## PENGANTAR KEWIRAUUSAHAAN

### A. Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan kata *entrepreneurship*, istilah *entrepreneurship* sebenarnya berasal dari kata *entrepreneur*. Menurut Soeparman Soemahamidjaja (1908:2) dalam Winardi (2003), istilah ini pertama kali digunakan oleh *Cantilon* dalam *Essai sur la nature du commerce* (1755), yaitu sebutan bagi para pedagang yang membeli barang-barang di daerah-daerah dan kemudian menjualnya dengan harga yang tidak pasti (Wikipedia, 2017). Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda melalui pengembangan teknologi baru, penemuan pengetahuan ilmiah baru, perbaikan produk barang dan jasa yang ada, dan penemuan cara-cara baru untuk menghasilkan barang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih efisien guna memberikan pelayanan yang lebih baik dan/ atau memperoleh keuntungan. Dalam konteks manajemen, pengertian kewirausahaan adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan sumber daya seperti finansial (*money*), bahan mentah (*materials*), dan tenaga kerja (*labor*), untuk menghasilkan suatu produk baru, bisnis baru, proses produksi, atau pengembangan organisasi usaha. Kewirausahaan juga didefinisikan oleh beberapa ahli sebagai berikut.

1. Drucker (1985) mengartikan kewirausahaan sebagai semangat, kemampuan, sikap, dan perilaku individu dalam menangani usaha (kegiatan) yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan/atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.
2. Harvey Leibenstein (1968, 1979), mengemukakan, kewirausahaan mencakup kegiatan-kegiatann 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.
3. Thomas W Zimmerer, kewirausahaan ialah penerapan keinovasian dan kreativitas untuk pemecahan masalah dan memanfaatkan berbagai peluang yang dihadapi orang lain setiap hari.
4. Schumpeter (dalam Winardi, 2003) dengan menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan sebuah proses dan para wirausahawan adalah seorang inovator yang memanfaatkan proses tersebut.
5. *Entrepreneurship Center at Miami University of Ohio*. Kewirausahaan sebagai 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.

Selain definisi kewirausahaan, juga didefinisikan wirausaha sebagai berikut:

1. Dun Steinhoff dan John F. Burgess (1993:35), wirausaha adalah orang yang menanggung risiko keuangan, materiel, dan sumber daya manusia, cara menciptakan konsep usaha yang baru atau peluang dalam perusahaan yang sudah ada.
2. Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz (2004), wirausaha adalah pengusaha, tetapi tidak semua pengusaha adalah wirausaha. Wirausaha adalah pelopor dalam bisnis, inovator, penanggung risiko yang mempunyai visi ke depan dan memiliki keunggulan dalam prestasi di bidang usaha.

Nurija (2008) Ada enam hakikat penting kewirausahaan, adalah sebagai berikut.

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis.
2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan suatu yang baru dan berbeda.
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan/usaha.
4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha dan perkembangan usaha.
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda yang bermanfaat memberikan nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengombinasikan sumber-sumber melalui cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara untuk menghasilkan barang dan jasa baru yang lebih efisien, memperbaiki produk yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

## B. Teori Kewirausahaan

Menurut Drucker (1985) dalam bukunya *Innovation and Entrepreneurship* dalam Sandiasa (2009:4) mengemukakan perkembangan teori kewirausahaan menjadi 3, yaitu:

1. Teori yang mengutamakan peluang usaha. Teori ini disebut teori ekonomi, yaitu wirausaha akan muncul dan berkembang apabila ada peluang ekonomi. Misalnya ketidakpastian tentang apa yang akan terjadi di masa depan merupakan peluang usaha. Di samping kebutuhan ekonomi, kemajuan teknologi juga membuka peluang usaha.

2. Teori yang mengutamakan tanggapan orang terhadap peluang.
  - a. Teori Sosiologi, mencoba menerangkan mengapa beberapa kelompok sosial menunjukkan tanggapan yang berbeda terhadap peluang usaha. Hagen mengemukakan teori bahwa dalam kelompok orang didorong menjadi wirausaha karena sebagai kelompok mereka dipandang rendah oleh kelompok elite dalam masyarakatnya. Kelompok yang makin direndahkan kedudukan sosialnya makin besar kecenderungan kewirausahaannya.
  - b. Teori Psikologi, mencoba menjawab karakteristik perorangan yang membedakan wirausaha dan bukan wirausaha. Karakteristik perorangan yang membedakan wirausaha berhasil dan tidak berhasil.
3. Teori yang mengutamakan hubungan antara perilaku wirausaha dengan hasilnya. Disebut dengan teori perilaku, yaitu yang mencoba memahami pola perilaku wirausaha.

Wesper memandang perilaku sebagai kerja. Ia menyimpulkan bahwa keberhasilan seseorang wirausaha tergantung dari pilihan tempat kerjanya sebelum mulai sebagai wirausaha, pilihan bidang usahanya, kerja sama dengan orang lain, dan kepiawaian dalam menghasilkan manajemen yang tepat. Ducker memandang kewirausahaan sebagai perilaku bukan sebagai sifat kepribadian. Kewirausahaan adalah praktik kerja yang bertumpu pada konsep dan teori, bukan intuisi. Karena itu, kewirausahaan dapat dipelajari dan dikuasai secara sistematis dan terencana. Ia menyarankan tiga macam unsur perilaku untuk mendukung berhasilnya praktik kewirausahaan yakni inovasi bertujuan, manajemen kewirausahaan, dan strategi wirausaha. Menurut Ducker dasar pengetahuan kewirausahaan adalah inovasi, artinya cara baru memanfaatkan sumber daya untuk menciptakan kekayaan. Untuk membuhakan inovasi kita memperhatikan perubahan-perubahan yang terjadi di sekitar kita secara sistematis. Ini menyangkut kepekaan dan keterampilan diagnosis. Orang yang mendirikan perusahaan harus tahu manajemen dan cara mengamalkannya (Wikipedia, 2017). Manajemen kewirausahaan mengutamakan empat hal antara lain:

- a. Fokus dasar.
- b. Antisipasi kebutuhan keuangan.
- c. Menyiapkan dan menyusun tim manajemen puncak, jauh sebelum diperlukan.
- d. Penentuan peran di pendiri dalam hubungannya dengan orang lain.

Strategi wirausaha yang diperlukan untuk menempatkan diri dalam pasar, yaitu:

- a. Pemimpin yang dominan dalam pasar.
- b. Imitasi kreatif.
- c. Monopoli dengan produk atau jasa yang sangat khusus.
- d. Menciptakan konsumen baru dengan menciptakan produk dan jasa baru.

Dalam beberapa literatur, ada beberapa teori kewirausahaan yang dipaparkan sebagai berikut.

### 1. Teori Neo Klasik

Teori ini memandang perusahaan sebagai sebuah istilah teknologis, di mana manajemen (individu-individu) hanya mengetahui biaya dan penerimaan perusahaan dan sekadar melakukan kalkulasi matematis untuk menentukan nilai optimal dari variabel keputusan. Jadi pendekatan neo klasik tidak cukup mampu untuk menjelaskan isu mengenai kewirausahaan. Dalam teori ini kemandirian sangat tidak terlihat, wajar saja, karena ini memang pada masa lampau di mana belum begitu urgen masalah kemandirian, namun cukup bisa menjadi teori awal untuk melahirkan teori-teori berikutnya.

### 2. *Kirzerian Entrepreneur*

Dalam teori Kirzer menyoroti tentang kinerja manusia, keuletannya, keseriusannya, kesungguhannya, untuk swa (mandiri) dalam berusaha, sehingga maju mundurnya suatu usaha tergantung pada upaya dan keuletan sang pengusaha.

### 3. Teori *Life Path Change*

Menurut Shapero dan Sokol (1982) dalam Sundjaja (1990), tidak semua wirausaha lahir dan berkembang mengikuti alur yang sudah

ada dan terencana. Banyak juga para wirausaha yang terlahir justru melalui proses yang tidak seharusnya. Antara lain disebabkan oleh:

a. *Negative displacement*

Seseorang menjadi wirausaha disebabkan karena dipecat dari tempatnya bekerja, merasa tertekan, terhina, atau bosan selama bekerja, dipaksa/terpaksa pindah dari daerah asal. Bisa juga karena sudah memasuki usia pensiun. Misalnya saja bagi warga Cina, mereka menemukan hambatan untuk memasuki bidang pekerjaan tertentu. Oleh sebab itu menjadi wirausaha dalam kondisi seperti ini adalah pilihan yang terbaik karena sifatnya yang bebas dan tidak bergantung pada birokrasi dan diskriminatif.

b. *Being Between Things*

Orang-orang yang baru keluar dari sekolah, penjara, atau tempat yang kurang dalam bersosialisasi dengan lingkungan luar terkadang merasa seperti memasuki dunia yang baru yang belum mereka mengerti dan kuasai. Keadaan ini membuat mereka seakan berada di tengah-tengah dari dua dunia yang berbeda, namun mereka harus tetap berjuang melanjutkan hidupnya. Di sinilah biasanya pilihan menjadi wirausaha muncul karena dengan menjadi wirausaha mereka bekerja dengan mengandalkan diri sendiri.

c. *Having Positive Pull*

*Having positive pull* adalah orang-orang yang mendapat dukungan untuk berwirausaha dari mitra kerja, investor, atau pelanggan. Dukungan tersebut memudahkan mereka dalam membuka peluang usaha. Misalnya seorang mantan pegawai di sebuah perusahaan otomotif memutuskan untuk masuk ke bisnis suku cadang otomotif dengan menjual bahan baku dan bahan bekas. Perusahaan otomotif tersebut memberi dukungan dengan menampung atau membantu menjual produk mantan pegawainya tersebut.

4. Teori *Goal Directed Behaviour*

Menurut teori ini seseorang dapat saja menjadi wirausaha karena termotivasi untuk mencapai tujuan tertentu. Teori ini menurut

Wolman (1973) disebut teori *Goal Directed Behaviour*. Teori ini mengenai seseorang yang tergerak menjadi wirausaha, motivasinya dapat terlihat dari langkah-langkahnya dalam mencapai tujuan (*goal directed behaviour*). Diawali dari adanya dorongan yang muncul karena adanya defisit dan ketidakseimbangan tertentu pada diri individu yang bersangkutan atau (wirausaha). Seseorang terjun ke dunia wirausaha biasanya karena suatu kebutuhan, kebutuhan ini mendorong kita untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu, yang ditujukan pada pencapaian suatu tujuan. Dari teori *need* dan motivasi tingkah laku ini seperti menemukan kesempatan untuk berusaha, sampai mendirikan dan melembagakan usahanya merupakan *goal directed behaviour*. Sedangkan tujuan *goal* adalah untuk mempertahankan dan memperbaiki kelangsungan hidup wirausahawan.

#### 5. Teori *Outcome Expectancy*

Bandura (1986) menyatakan bahwa *outcome expectancy* bukanlah suatu perilaku, tetapi merupakan keyakinan tentang konsekuensi yang diterima setelah seseorang melakukan suatu tindakan tertentu. Dari definisi di atas, *outcome expectancy* dapat diartikan sebagai keyakinan seseorang mengenai hasil yang akan diperolehnya jika ia melakukan suatu tindakan tertentu. Seseorang memperkirakan bahwa keberhasilan dalam melaksanakan suatu tugas akan mendatangkan imbalan dengan apa yang sudah kita lakukan.

### C. Ciri-Ciri Wirausaha

Secara umum dapat dikatakan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang memiliki potensi untuk berprestasi. Dalam situasi dan kondisi yang bagaimanapun, seorang wirausaha mampu menolong dirinya sendiri dalam mengatasi permasalahan hidup. Dengan kekuatan yang ada pada dirinya, seorang wirausaha mampu berusaha untuk memenuhi setiap kebutuhannya. Di samping itu manusia wirausaha mampu mengatasi kemiskinan, baik kemiskinan lahir maupun kemiskinan batin tanpa harus menunggu pertolongan pihak lain, karena memang mereka tidak suka bergantung kepada pihak lain. Adapun ciri-ciri yang lazim yang dimiliki oleh seorang wirausaha adalah sebagai berikut:

## 1. Kemauan dan Rasa Percaya Diri

Modal utama seorang wirausahawan adalah kemauan yang kuat serta rasa percaya diri. Mereka mempunyai keyakinan dan kepercayaan bahwa dengan tekad dan kemampuan yang tinggi akan mampu mengatasi semua permasalahan di lapangan. Dalam menyelesaikan suatu persoalan biasanya mereka cenderung tidak mau menerima sesuatu dalam kondisi apa adanya atau dalam keadaan yang belum tuntas. Mereka sangat yakin bahwa segala sesuatu tugas dan pekerjaan dapat diselesaikan secara tuntas sesuai dengan rencana dan dorongan nurani. Sering kali dalam mengatasi dan menyelesaikan permasalahan di lapangan dilakukan dengan cara yang tidak pernah dibayangkan sebelumnya. Mereka menemukan sesuatu cara yang dikembangkan dari kebuntuan jalan yang dihadapinya. Mereka melakukan suatu inovasi atau mendapatkan temuan unik guna memecahkan permasalahan yang dihadapi. Para wirausaha ketika mengerjakan sesuatu, dalam banyak hal lebih berorientasi kepada hasil yang ingin dicapai daripada sekadar bekerja secara rutin. Mereka juga kurang tertarik bekerja dalam koridor waktu yang sangat formal, atau dengan kata lain batasan waktu kerja bukan merupakan orientasi. Rasa percaya diri yang besar juga memberikan motivasi bahwa sesuatu yang dikerjakan harus berhasil. Jika pada saat ini gagal maka hal ini tidak membuat yang bersangkutan putus asa, bahkan sering kali membuat yang bersangkutan menjadi penasaran dan berusaha lebih keras lagi. Keberhasilan dalam mencapai sesuatu hasil merupakan kepuasan batin yang tidak dapat dinilai dengan materi dan itulah yang dianggap sebagai kesuksesan dan memberikan motivasi untuk bekerja.

## 2. Fokus pada Sasaran (*Goal Setting*)

Para pakar menyatakan bahwa kebahagiaan merupakan makna sebuah hasil yang dapat dicapai oleh seseorang, bukan pada target sasaran yang harus dicapai. Dalam kaitannya dengan ini maka pertama kali seseorang terjun ke dunia usaha pencapaian pertama adalah usahanya tersebut terwujud dalam pengertian berdiri. Kemudian sasaran kedua usahanya mampu bertahan hidup, mampu tumbuh, berkembang, dan bermanfaat bagi lingkungannya. Untuk

mencapai hasil tersebut maka diperlukan pengorbanan dan kerja keras. Seorang wirausahawan selalu fokus pada sasaran artinya tidak berpaling kepada yang lain selama sasaran yang dituju belum berhasil dicapai. Mungkin terjadi selama proses berlangsung jalan ditempuh bisa berubah namun sasaran tetap konsisten seperti rencana. Setiap pelaku usaha menyadari tidak selamanya kondisi di lapangan seperti yang dibayangkan dalam perencanaan. Hal ini antara lain disebabkan oleh faktor lingkungan eksternal dan keterbatasan kondisi internal. Di antara keterbatasan dimaksud bisa berbentuk karena kurangnya informasi yang diperlukan ketika proses perencanaan berlangsung. Keterbatasan juga mungkin terjadi pada sumber daya yang lain misalnya kompetensi tenaga kerja yang kurang mendukung. Namun, pelaku usaha harus tetap fokus pada sasaran yang ditetapkan dan mencari berbagai alternatif cara mengatasi keterbatasan tersebut.

### 3. Kerja Keras (*Hard Worker*)

Seorang wirausahawan bekerja tanpa mengenal waktu dan tempat. Seorang wirausaha termotivasi untuk menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan naluri dan keinginannya. Yang mereka kejar adalah kepuasan batin, tidak merasa dibatasi oleh dimensi waktu dan ruang melainkan lebih berorientasi terhadap hasil kerja atau suatu karya yang ingin dicapai (*Result Oriented*). Di samping itu dapat dipastikan bahwa wirausahawan di samping kerja keras juga bekerja cerdas. Wirausahawan berasal dari berbagai latar belakang budaya dan pendidikan. Dalam contoh banyak di antara mereka yang latar belakang pendidikannya biasa saja, dalam arti bukan tamatan perguruan tinggi tetapi mampu mengembangkan usahanya dan sukses. Demikian halnya maka untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses tidak perlu menempuh pendidikan yang tinggi. Pada dasarnya *output* dari pendidikan adalah perubahan dan sekaligus peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan sikap. Pekerja keras bukan semata dari membandingkan melainkan mau mempelajari kegagalan. Dari kegagalan yang pernah dialami seseorang mendapat pelajaran hidup. Apabila kerja keras dibarengi dengan kemauan mempelajari kegagalan maka seseorang akan memperoleh pengalaman. Dari pengalaman kegagalan yang dialami

*image  
not  
available*

akhir pekerjaan melainkan menjadi keberhasilan yang tertunda, kerja keras dengan keberanian memikul tanggung jawab akan membawa keberhasilan.

## 6. Inovatif (*Inovation*)

Inovasi pada dasarnya merupakan bakat khusus yang muncul dari seorang wirausaha. Seorang wirausaha cenderung menciptakan dan menangani sesuatu yang baru dan belum dikenal sebelumnya oleh orang lain. Sering kali dalam praktik sebuah inovasi tiba tiba hadir di tengah masyarakat, sebuah produk baru hadir berbeda dari produk yang pernah ditemukan oleh penemu gagasan sebelumnya. Contohnya pada saat ini pelayanan untuk mengambil uang dari sebuah bank tidak lagi dibatasi oleh waktu karena dengan kartu ATM seorang bisa mengambil uang kapan saja pada mesin ATM yang tersedia di mana-mana. Selain itu pada saat ini banyak kerajinan tangan yang bahan bakunya berasal dari sesuatu benda yang tidak pernah dilirik sebelumnya misalnya kerajinan tas wanita yang bahan bakunya berasal dari enceng gondok yang telah dikeringkan.

## 7. Terampil Berpikir Kreatif

Seorang wirausaha memiliki jiwa *entrepreneur*. Jiwa *entrepreneur* didukung oleh cara-cara berpikir yang kreatif. Pemikiran kreatif itu didukung oleh 2 hal yaitu pengarahan daya imajinasi dan proses berpikir ilmiah. Dengan pola pikir kreatif seseorang dapat memecahkan berbagai macam persoalan yang ditemui. Seseorang yang berpikir kreatif memandang segala sesuatu adalah kesempatan atau peluang untuk maju dan berhasil dalam hidup.

## 8. Peka terhadap Lingkungan

Seseorang wirausaha harus mengenal lingkungannya, dengan pengenalan terhadap lingkungan memungkinkan wirausaha dapat memberdayagunakan segala sesuatu yang ada di lingkungannya secara efisien dan efektif untuk kelangsungan hidupnya. Menurut Zimerer (1996) seseorang mengembangkan keterampilan berpikir menggunakan otak sebelah kiri, sedangkan untuk mengembangkan keterampilan kreatif dengan menggunakan otak kanan dengan ciri-cirinya adalah sebagai berikut.

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

# BAB 2

## KESEMPATAN BERWIRAJUSAHA

### A. Kesempatan Bisnis Keluarga

*Family business* (bisnis keluarga) merupakan salah satu bentuk bisnis yang melibatkan sebagian anggota keluarga di dalam kepemilikan atau operasi bisnis. Batasan lain tentang perusahaan diberikan oleh John L. Ward dan Craig E. Arnoff (2002). Menurutnya, suatu perusahaan dinamakan perusahaan keluarga apabila terdiri dari dua atau lebih anggota keluarga yang mengawasi keuangan perusahaan. Sedangkan menurut Robert G. Donnelley (2002) dalam bukunya *The Family Business* suatu organisasi dinamakan perusahaan keluarga apabila paling sedikit ada keterlibatan dua generasi dalam keluarga itu dan mereka memengaruhi kebijakan perusahaan. Jadi dapat disimpulkan bisnis keluarga merupakan salah satu bentuk bisnis yang melibatkan sebagian anggota keluarga di dalam kepemilikan atau operasi bisnis.

#### 1. Bentuk-Bentuk Bisnis Keluarga

Efektif atau tidaknya peran keluarga dalam perusahaan dapat dilihat dari ketiga bentuk bisnis keluarga berikut. Karakter dari ketiga bentuk ini tidak sama. yaitu;

- a. *Family owned business* (FOB). Pada bentuk FOB keluarga hanya sebagai *shareholder*, pengelolaan perusahaan diserahkan kepada eksekutif profesional dari luar lingkungan keluarga, dan saudara yang lain tidak ikut mengendalikan perusahaan.

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

3) Buat buku catatan keuangan

Bisnis tidak cukup dikelola berdasarkan ingatan, melainkan dengan catatan yang lengkap. Minimal anda wajib memiliki buku kas yang mencatat keluar masuknya uang. Lalu cocokkan setiap hari saldo uang dengan catatan anda. Ini untuk mengontrol lalu lintas uang dan memastikan tidak ada uang yang terselip. Selanjutnya tingkatkan kemampuan administrasi kita untuk mencatat penjualan dan biaya-biaya. Tidak kalah penting, kita juga harus mencatat saldo-saldo utang piutang, persediaan dan aset-aset tetap perusahaan. Jika mampu, gunakan sistem komputer untuk memudahkan proses pencatatan. Dan alangkah lebih baik lagi jika anda bisa menerapkan sistem akuntansi yang memadai.

4) Hitung keuntungan dengan benar

Menghitung keuntungan dengan tepat sama pentingnya dengan menghasilkan keuntungan itu sendiri. Bagian yang paling kritikal dalam menghitung keuntungan adalah menghitung biaya-biaya. Sebagian besar biaya bisa diketahui karena melibatkan pembayaran uang tunai. Sebagian yang lain tidak berupa uang kas, seperti penyusutan dan amortisasi. Sebagian lagi belum terjadi namun perlu dicadangkan untuk dikeluarkan di masa mendatang, seperti pajak dan bunga pinjaman.

5) Putar arus kas lebih cepat

Jangan hanya berpusat pada keuntungan. Manajemen keuangan meliputi juga bagaimana perusahaan mengelola utang, piutang, dan persediaan barang dagangan. Banyak usaha mengalami kesulitan kas meski catatan akuntansi mereka menunjukkan angka berwarna biru. Perhatikan bagaimana anda memutar kas. Putaran kas anda melambat jika termin penjualan kredit anda lebih lama ketimbang kulakannya, atau jika anda harus menyimpan persediaan barang dagangan. Anda harus mengusahakan termin penjualan kredit sama dengan pembelian kredit anda. Anda juga harus mampu menekan tingkat persediaan sedemikian rupa agar tetap dapat memenuhi order namun tanpa membebani keuangan.

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

- atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas usaha yang dimilikinya.
- b. Penerima waralaba (*franchisee*), adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

## 2. Kesempatan Membeli Bisnis yang Sudah Ada

Banyak alasan mengapa seseorang memilih membeli perusahaan yang sudah ada daripada mendirikan atau merintis usaha baru, antara lain risiko lebih rendah, lebih mudah, dan memiliki peluang untuk membeli dengan harga yang bisa ditawarkan. Membeli perusahaan baru sedikit risikonya, karena kemungkinan gagal lebih kecil, sedikit waktu, dan tenaga yang diperlukan. Di samping itu, membeli perusahaan yang sudah ada memiliki peluang harga yang relatif rendah dibanding dengan merintis usaha baru.

## 3. Keuntungan Membeli Perusahaan yang Sudah Ada

Akan muncul banyak peluang yang pantas dipertimbangkan oleh para wirausahawan yang mencari-cari untuk membeli perusahaan yang sudah ada. Mereka yang membeli perusahaan yang sudah ada akan dapat meraup keuntungan yang berikut ini:

- a. Perusahaan yang sudah sukses dapat terus sukses  
Membeli perusahaan yang sedang berkembang dengan harga yang layak akan meningkatkan kemungkinan kesuksesan. Tujuan pemilik yang baru haruslah membuat berbagai perubahan yang akan menarik pelanggan baru dengan tetap mempertahankan pelanggan lama perusahaan tersebut.
- b. Perusahaan yang sudah ada mungkin sudah berada pada lokasi terbaik  
Lokasi bisa jadi merupakan aset terbesar perusahaan yang sudah ada ini. Jika keunggulan lokasi ini tidak dapat digantikan dengan lokasi lain, seorang wirausahawan tidak mempunyai banyak pilihan selain membeli dan bukannya membangun sendiri.

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

## 2. Siapkan Daftar Calon yang Potensial

Pasar tersembunyi (*hidden market*) dari perusahaan yang mungkin akan dijual, tetapi tidak diiklankan merupakan sumber yang sangat baik untuk menemukan perusahaan-perusahaan bermutu tinggi. Saat ini ratusan broker perusahaan telah membuat situs-situs web yang memberikan ribuan daftar perusahaan yang akan dijual dalam hampir setiap industri sehingga memudahkan wirausahawan dalam mencari perusahaan yang sempurna di seluruh negeri dari kenyamanan rumah mereka sendiri. Semakin banyak peluang yang dapat dicari dan dievaluasi oleh para wirausahawan, semakin besar kemungkinan untuk mendapatkan yang sesuai dengan kriteria mereka.

## 3. Selidikilah Calon-Calon Tersebut dan Evaluasi yang Terbaik

Pencarian biasanya menghabiskan waktu yang lama. Sampai kira-kira dua atau tiga tahun.

## 4. Telaah Pilihan-Pilihan Keuangan

Memberikan nilai pada perusahaan yang sudah ada merupakan hal yang sulit bagi calon wirausahawan. Tugas menantang berikutnya setelah terjadi kesepakatan adalah pembiayaan pembelian itu.

## 5. Pastikan Peralihan yang Lancar

Sebaik apa pun perencanaan, akan ada kejutan-kejutan. Sebagai contoh pemilik baru mungkin memiliki gagasan untuk mengubah perusahaan ini yang menyebabkan stress dan kecemasan di antara karyawan dan pemilik lama. Dengan adanya emosi dan ketidakpastian ini, masa peralihan selalu sulit dan membuat frustasi.

## 6. Mengevaluasi Perusahaan yang Sudah Ada (Proses *Due Diligence*)

*Due diligence* adalah proses penyelidikan mengenai detail perusahaan yang dijual untuk menentukan berbagai kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan tersebut. Pembeli yang cerdik akan menyusun tim ahli untuk membantunya menelaah peluang perusahaan yang potensial. Tim ini biasanya terdiri dari banking, akuntan yang terbiasa dengan perusahaan tertentu, konsultan hukum, dan mungkin konsultan perusahaan

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

# BAB 3

## IDE BISNIS DAN PELUANG USAHA

Keberhasilan wirausaha dicapai apabila wirausaha menggunakan produk, proses, dan jasa-jasa inovasi sebagai alat untuk menggali perubahan. Oleh sebab itu, inovasi merupakan instrumen penting untuk memberdayakan sumber-sumber agar menghasilkan sesuatu yang baru dan menciptakan nilai. Ketangguhan kewirausahaan sebagai penggerak perekonomian terletak pada kreasi baru untuk menciptakan nilai secara terus menerus. Wirausaha dapat menciptakan suatu nilai dengan mengubah semua tantangan menjadi peluang melalui ide-idenya dan akhirnya dia menjadi pengendali usaha (*business driven*).

Menurut Zimmer, ide-ide yang berasal dari wirausaha dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil di pasar. Ide-ide itu menciptakan nilai potensial di pasar. Kreativitas sering kali muncul dalam bentuk ide-ide untuk menghasilkan barang dan jasa-jasa baru. Ide itu sendiri bukan peluang dan tidak akan muncul bila wirausaha tidak mengadakan evaluasi dan pengamatan secara terus menerus. Banyak ide yang bentuknya asli, akan tetapi sebagian besar peluang tercipta ketika wirausaha memiliki cara pandang baru terhadap ide yang lama. Pertanyaannya bagaimana ide bisa menjadi peluang?

Hasil dari ide-ide tersebut secara keseluruhan adalah perubahan dalam bentuk arahan atau petunjuk bagi perusahaan atau kreasi baru tentang barang yang dihasilkan perusahaan. Banyak wirausaha yang

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

Mereka merupakan sumber ide dan informasi bisnis yang bagus dan membantu kita untuk memulai suatu bisnis.

#### 5. Survei

Inti dari suatu ide bisnis baru seharusnya adalah pelanggan. Kebutuhan dan keinginan dari pelanggan, alasan pemilihan produk atau jasa oleh pelanggan, dapat kita pastikan melalui suatu survei. Survei dapat kita lakukan secara formal atau tidak formal melalui percakapan dengan orang-orang dengan menggunakan kuisioner, wawancara, atau melalui observasi. Anda juga bisa memulainya dengan berbicara kepada keluarga dan teman-teman untuk mencari tahu apa yang dibutuhkan atau yang diinginkan yang belum tersedia. Kemudian Anda bisa melanjutkan dan berbicara dengan orang yang merupakan bagian dari rantai distributor, seperti pabrik, pedagang, distributor, agent grosir, atau penjual retail. Sangat berguna jika anda mempersiapkan pertanyaan terlebih dahulu untuk dicantumkan pada kuisioner atau digunakan dalam wawancara. Dengan kontak yang dekat dengan pelanggan, anggota jaringan memiliki pengertian dari apa yang dibutuhkan dan apa yang tidak dapat dijual. Anda harus banyak bertanya kepada banyak pelanggan, baik pelanggan tetap atau pelanggan tidak tetap. Semakin banyak informasi yang anda dapatkan akan semakin baik.

#### 6. Keluhan

Keluhan dan kekecewaan dari pelanggan telah banyak menghasilkan produk dan jasa baru. Bilamana pemakai atau pelanggan mengeluh tentang produk atau jasa, Anda mempunyai potensi untuk menghasilkan ide bisnis. Ide bisa berupa mendirikan perusahaan tandingan yang menghasilkan produk atau jasa yang lebih baik, atau membuat produk atau jasa yang bisa dijual ke perusahaan tersebut atau perusahaan lain.

#### 7. *Brainstorming*

*Brainstorming* adalah suatu teknik pemecahan masalah yang kreatif selain untuk menghasilkan ide. Tujuannya adalah untuk mendapatkan sebanyak mungkin ide. Hal ini biasanya mulai dengan suatu pertanyaan atau pernyataan masalah. Sebagai contoh, Anda dapat bertanya “Produk dan jasa apa sekarang dibutuhkan

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

pengembangan usaha. Mengidentifikasi peluang usaha dapat dilakukan dengan cara:

- belajar ilmu manajemen usaha;
- meminta jasa konsultan manajemen;
- meminta jasa keluarga yang berpengalaman dalam usaha.

Pengidentifikasian peluang usaha meliputi hal-hal berikut:

- waktu peluncuran produk yang tepat;
- desain produk yang sesuai dengan kebutuhan pembeli;
- strategi distribusi yang tepat;
- mampu mengidentifikasi usaha yang sedang dijalankan;
- optimis dan citra positif dalam usaha;
- SDM yang cukup baik;
- manajemen dan pemasaran produk yang baik dan tepat;
- pengalaman mengelola usaha.

## F. Menangkap Peluang Usaha

### 1. Kunci Peluang Usaha

Kunci peluang usaha sebenarnya terletak pada wirausahawan yang menggerakkan usaha tersebut. Menurut James L. Hersbett, kekuatan-kekuatan peluang usaha yang memacu pada penawaran dan permintaan jasa, antara lain:

- meningkatkan sistem distribusi yang didasarkan atas informasi;
- adanya deregulasi;
- berkurangnya hambatan perdagangan;
- meningkatnya teknologi informasi;
- perkembangan pasar global;
- konsumen semakin menghargai nilai dari waktu.

### 2. Analisis Peluang Usaha

Jika dianalisis, peluang usaha yang dikelola wirausaha itu sebenarnya yang menguntungkan. Asalkan wirausahawan itu ulet, kerja keras,

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

disebut dengan perindustrian. Dari definisi tersebut, istilah industri sering disebut sebagai kegiatan manufaktur (*manufacturing*). Padahal, pengertian industri sangatlah luas, yaitu menyangkut semua kegiatan manusia dalam bidang ekonomi yang sifatnya produktif dan komersial. Karena merupakan kegiatan ekonomi yang luas maka jumlah dan macam industri berbeda-beda untuk tiap negara atau daerah.

Pada umumnya, makin maju tingkat perkembangan perindustrian di suatu negara atau daerah, makin banyak jumlah dan macam industri, dan makin kompleks pula sifat kegiatan dan usaha tersebut. Cara penggolongan atau pengklasifikasian industri pun berbeda-beda. Tetapi pada dasarnya, pengklasifikasian industri didasarkan pada kriteria yaitu berdasarkan bahan baku, tenaga kerja, pangsa pasar, modal, atau jenis teknologi yang digunakan. Selain faktor-faktor tersebut, perkembangan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara juga turut menentukan keanekaragaman industri negara tersebut, semakin besar dan kompleks kebutuhan masyarakat yang harus dipenuhi, maka semakin beranekaragam jenis industrinya.

Istilah industrialisasi secara ekonomi juga diartikan sebagai himpunan perusahaan-perusahaan sejenis di mana kata industri dirangkai dengan kata yang menerangkan jenis industrinya. Misalnya, industri obat-obatan, industri garmen, industri perkayuan, dan sebagainya. Bidang industri dibedakan menjadi dua, yaitu industri barang dan industri jasa.

### 1. Industri barang (manufaktur)

Industri barang merupakan usaha mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Kegiatan industri ini menghasilkan berbagai jenis barang, seperti pakaian, sepatu, mobil, sepeda motor, pupuk, dan obat-obatan.

### 2. Industri jasa

Industri jasa merupakan kegiatan ekonomi yang dengan cara memberikan pelayanan jasa. Contohnya, jasa transportasi seperti angkutan bus, kereta api, penerbangan, dan pelayaran. Perusahaan jasa ada juga yang membantu proses produksi. Contohnya, jasa bank dan pergudangan. Pelayanan jasa ada yang langsung ditujukan

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

a. Industri pertanian

Industri yang mengolah bahan mentah yang diperoleh dari hasil kegiatan pertanian. Misalnya: industri minyak goreng, Industri gula, industri kopi, industri teh, dan industri makanan.

b. Industri pertambangan

Industri yang mengolah bahan mentah yang berasal dari hasil pertambangan. Misalnya: industri semen, industri baja, industri BBM (bahan bakar minyak bumi), dan industri serat sintetis.

c. Industri jasa

Industri yang mengolah jasa layanan yang dapat mempermudah dan meringankan beban masyarakat tetapi menguntungkan. Misalnya: industri perbankan, industri perdagangan, industri pariwisata, industri transportasi, industri seni dan hiburan.

5. Klasifikasi industri berdasarkan lokasi unit usaha

Keberadaan suatu industri sangat menentukan sasaran atau tujuan kegiatan industri. Berdasarkan pada lokasi unit usahanya, industri dapat dibedakan menjadi:

a. Industri berorientasi pada pasar (*Market Oriented Industry*)

Industri yang didirikan mendekati daerah persebaran konsumen.

b. Industri berorientasi pada tenaga kerja (*Employment Oriented Industry*)

Industri yang didirikan mendekati daerah pemusatan penduduk, terutama daerah yang memiliki banyak angkatan kerja tetapi kurang pendidikannya.

c. Industri berorientasi pada pengolahan (*Supply Oriented Industry*)

Industri yang didirikan dekat atau di tempat pengolahan. Misalnya: industri semen di Palimanan Cirebon (dekat dengan batu camping), industri pupuk di Palembang (dekat dengan sumber pospat dan amoniak), dan industri BBM di Balongan Indramayu (dekat dengan kilang minyak).

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

memiliki dampak yang mendalam terhadap kondisi sosial, ekonomi, dan budaya di dunia. Revolusi Industri dimulai dari Britania Raya dan kemudian menyebar ke seluruh Eropa Barat, Amerika Utara, Jepang, dan akhirnya ke seluruh dunia.

Revolusi Industri menandai terjadinya titik balik besar dalam sejarah dunia, hampir setiap aspek kehidupan sehari-hari dipengaruhi oleh Revolusi Industri, khususnya dalam hal peningkatan pertumbuhan penduduk dan pendapatan rata-rata yang berkelanjutan dan belum pernah terjadi sebelumnya. Selama dua abad setelah Revolusi Industri, rata-rata pendapatan perkapita negara-negara di dunia meningkat lebih dari enam kali lipat. Seperti yang dinyatakan oleh pemenang Hadiah Nobel, Robert Emerson Lucas, bahwa: "Untuk pertama kalinya dalam sejarah, standar hidup rakyat biasa mengalami pertumbuhan yang berkelanjutan. Perilaku ekonomi yang seperti ini tidak pernah terjadi sebelumnya".

Revolusi Industri dimulai pada akhir abad ke-18, di mana terjadinya peralihan dalam penggunaan tenaga kerja di Inggris yang sebelumnya menggunakan tenaga hewan dan manusia, yang kemudian digantikan oleh penggunaan mesin yang berbasis manufaktur. Periode awal dimulai dengan dilakukannya mekanisasi terhadap industri tekstil, pengembangan teknik pembuatan besi, dan peningkatan penggunaan batubara. Ekspansi perdagangan turut dikembangkan dengan dibangunnya terusan, perbaikan jalan raya dan rel kereta api. Adanya peralihan dari perekonomian yang berbasis pertanian ke perekonomian yang berbasis manufaktur menyebabkan terjadinya perpindahan penduduk besar-besaran dari desa ke kota, dan pada akhirnya menyebabkan membengkaknya populasi di kota-kota besar di Inggris.

Awal mula Revolusi Industri tidak jelas tetapi T.S. Ashton menulisnya kira-kira 1760-1830. Tidak ada titik pemisah dengan Revolusi Industri II pada sekitar tahun 1850, ketika kemajuan teknologi dan ekonomi mendapatkan momentum dengan perkembangan kapal tenaga uap, rel, dan kemudian di akhir abad tersebut perkembangan mesin pembakaran dalam dan perkembangan pembangkit tenaga listrik.

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

bagi yang menekuni pekerjaan di bidang otomotif, meracik bumbu bagi yang menekuni pekerjaan di bidang tata boga, dan sebagainya.

Namun demikian, sebenarnya terdapat satu prinsip dasar dalam kecakapan vokasional, yaitu menghasilkan barang atau menghasilkan jasa. Kecakapan akademik dan kecakapan vokasional sebenarnya hanyalah penekanan. Bidang pekerjaan yang menekankan keterampilan manual, dalam batas tertentu juga memerlukan kecakapan akademik. Demikian sebaliknya, bidang pekerjaan yang menekankan kecakapan akademik, dalam batas tertentu juga memerlukan kecakapan vokasional.

## B. Faktor Pendorong *Entrepreneurship*

Antonic (2007) yang dikutip Budiharjo (2011) menyebutkan *antecedents entrepreneurship* dibagi menjadi dua yaitu lingkungan (*environment*) dan organisasi (*organization*).

1. Faktor lingkungan yang positif meliputi dinamisme peluang teknologi, pertumbuhan industri, dan permintaan untuk produk baru, sedangkan antecedents untuk lingkungan yang tidak dikehendaki meliputi perubahan yang tidak dikehendaki dan persaingan yang tinggi.
2. Dari sisi organisasi, karakteristik organisasi yang dapat mendorong *entrepreneurship* adalah sistem terbuka, kendali formal pada aktivitas *entrepreneurship*, pemindahan intensif pada lingkungan, dukungan organisasional, dan nilai-nilai perusahaan. Dalam penelitiannya, Antonic (2007) membuktikan bahwa *entrepreneurship* berkorelasi secara positif dengan pertumbuhan (*company growth*), dan dibuktikan pula bahwa dimensi lingkungan dan karakteristik organisasi (*organization characteristics*) berkorelasi positif dengan *entrepreneurship*.

## C. Faktor Penghambat *Entrepreneurship*

Eesley dan Longenecker (2006, dikutip oleh Budiharjo, 2011) mengemukakan 10 hambatan utama dalam *entrepreneurship* meliputi:

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Bakat merupakan kemampuan bawaan, sebagai potensi yang masih perlu dikembangkan dan dilatih agar dapat terwujud.
2. Bakat tidaklah diturunkan semata, tetapi merupakan interaksi dari faktor keturunan dan faktor lingkungan, artinya dibawa sejak lahir berupa potensi dan berkembang melalui proses belajar, dan memiliki ciri khusus.
3. Orang yang berbakat dalam bidang tertentu diperkirakan akan mampu mencapai prestasi tinggi dalam bidang itu. Jadi prestasi sebagai perwujudan bakat dan kemampuan.
4. Bakat mencakup ciri-ciri lain yang dapat memberi kondisi atau suasana memungkinkan bakat tersebut terealisasi, termasuk inteligensi, *interest* (minat), kepribadian, dan keterampilan khusus. “Bakat adalah suatu kapasitas untuk belajar sesuatu”. Arti kapasitas adalah potensi kemampuan untuk berkembang.

## G. Jenis-Jenis Bakat Khusus

Bakat khusus (*talent*) adalah kemampuan bawaan berupa potensi khusus dan jika memperoleh kesempatan berkembang dengan baik, akan muncul sebagai kemampuan khusus dalam bidang tertentu sesuai potensinya. Klasifikasi jenis-jenis bakat khusus, yaitu:

1. Bakat akademik khusus

Bakat akademik khusus misalnya bakat untuk bekerja dalam angka-angka (numerik), seperti logika bahasa, dan sejenisnya.

2. Bakat kreatif – produktif

Bakat khusus dalam bidang kreatif-produktif artinya bakat dalam menciptakan sesuatu yang baru misalnya menghasilkan rancangan arsitektur baru, menciptakan teknologi, terbaru dan lainnya.

3. Bakat seni

Bakat khusus dalam bidang seni, misalnya mampu mengaransemen musik dan sangat dikagumi, menciptakan lagu hanya dalam waktu 30 menit, mampu melukis dengan sangat indah dalam waktu singkat, dan sejenisnya.

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

depan dari sebuah perusahaan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan, karyawan, produk, sumber permodalan, informasi tentang jalannya perusahaan selama ini, dan posisi pasar dari perusahaan. *Business Plan* juga berisi tentang rincian profit, neraca perusahaan, proyeksi aliran kas untuk dua tahun yang akan datang. Juga memuat pandangan dan ide dari anggota tim manajemen. Hal ini menyangkut strategi tujuan perusahaan yang hendak dicapai.

## B. Alasan Pembuatan *Business Plan*

Bagi setiap wirausahawan memang sebaiknya memiliki *business plan*, karena pada prinsipnya ada banyak alasan diperlukannya *business plan*. Ada lima alasan mengapa harus disiapkan *business plan* yaitu:

1. *Business* merupakan satu *blueprint*, yang akan diikuti dalam operasional bisnis. Ini menolong anda tetap kreatif konsentrasi pada tujuan yang telah ditetapkan.
2. Ini merupakan alat untuk mencari dana, sehingga berhasil dalam bisnis.
3. Ini merupakan alat komunikasi untuk menarik orang lain, pemasok, konsumen, penyandang dana. Dengan adanya *business plan* membuat mereka mengerti tujuan dan cara operasional bisnis.
4. Ini membuat anda sebagai manajer, karena dapat mengetahui langkah-langkah praktis menghadapi dunia persaingan, membuat promosi, sehingga lebih efektif.
5. Membuat pengawasan lebih mudah dalam operasionalnya, apakah mengikuti atau sesuai dengan rencana atau tidak.

Untuk wirausahawan baru rencana bisnis yang ditulis dengan baik adalah resep yang sangat penting untuk keberhasilan bisnis. Rencana bisnis memungkinkan wirausahawan untuk mengganti asumsi yang kadang-kadang salah dengan fakta-fakta sebelum mengambil keputusan untuk terjun ke bisnis. Proses perencanaan memaksa wirausahawan untuk bertanya dan kemudian menjawab berbagai pertanyaan yang sukar, menantang, dan genting.

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

2. *Executive Summary*, di mana hal tersebut harus *clear, exciting, effective, and attractive*
  - a. Biasanya tidak lebih dari 1 halaman.
  - b. Latar belakang rencana bisnis Anda, maksud dan tujuannya.
  - c. Ringkasan singkat rencana bisnis Anda dalam hal:
    - 1) Pemasarannya.
    - 2) Industrinya.
    - 3) Persaingannya (yang diharapkan seperti apa?).
    - 4) Produksinya.
    - 5) Keuangannya.
3. *The product*
  - a. Tentukan apakah basis bisnis Anda akan konsentrasi ke arah:
    - 1) *Product based services* (produk dan produksi).
    - 2) *Services based services* (menjual, skill, knowledge, konsultasi, dan lain-lain).
  - b. *Product based* sering disebut “*tangible product*”.
  - c. *Services based* sering disebut “*intangible product*”.
  - d. Ada dua jenis penggolongan produk Anda, yaitu:
    - 1) *High involvement product*  
Produk yang memiliki resiko tinggi untuk konsumen dan mereka butuh waktu untuk berpikir panjang sebelum melakukan pembelian.
    - 2) *Low involvement product*  
Produk yang secara karakteristik tidak memerlukan analisis yang kuat, proses pengambilan keputusannya tidak membutuhkan waktu yang lama, dampak yang tidak besar (*finance, quality, dan lain-lain*), sepele, dan lain-lain.
  - e. Uraikan produk utama atau jasa dari bisnis anda dan tujuan anda menawarkannya kepada calon pelanggan.

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

# BAB 6

## ANALISIS SWOT DAN ANALISIS INDUSTRI DALAM PERENCANAAN USAHA

### A. Memahami Analisis SWOT dan Perannya dalam Dunia Bisnis

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang memengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, di mana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru. Menurut salah satu pakar

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

*image  
not  
available*

memengaruhi atau mengubah kekuatan tersebut agar dapat memberikan situasi yang menguntungkan bagi perusahaan.

Ruang lingkup kelima kekuatan bersaing tersebut yang *pertama* yaitu ancaman persaingan segmen yang ketat, segmen tertentu menjadi tidak menarik jika ia telah memiliki pesaing yang banyak, kuat, atau agresif. *Kedua*, ancaman pendatang baru, daya tarik segmen berbeda-beda menurut tingginya hambatan untuk masuk dan keluarnya. *Ketiga*, ancaman produk substitusi, segmen tertentu menjadi tidak menarik jika terdapat substitusi produk yang aktual atau potensial. *Keempat*, ancaman peningkatan kekuatan posisi tawar pembeli, segmen tertentu menjadi tidak menarik jika pembeli memiliki kekuatan posisi tawar (*bargaining power*) yang kuat atau semakin meningkat. Dan yang terakhir, *kelima* yaitu ancaman peningkatan kekuatan posisi tawar pemasok, segmen tertentu menjadi tidak menarik jika para pemasok perusahaan mampu menaikkan harga atau mengurangi kuantitas yang mereka pasok.

Industri jika dikelompokkan menurut jumlah penjual adalah sebagai berikut: *Monopoli Murni*, hanya satu perusahaan yang menyediakan produk atau jasa tertentu di wilayah tertentu. *Oligopoli Murni*, terdiri dari beberapa perusahaan yang memproduksi komoditas yang pada dasarnya sama. Oligopoli yang terdiferensiasi terdiri dari beberapa perusahaan yang memproduksi produk yang terdiferensiasi secara parsial (mobil, kamera), menurut lini mutu, fitur, mode, atau pelayanan. *Persaingan Monopolistik*, banyak pesaing yang mampu mendiferensiasikan tawaran mereka secara keseluruhan atau sebagian. *Persaingan Murni*, banyak pesaing menawarkan produk dan jasa yang sama. Struktur persaingan industri tertentu dapat berubah dari waktu ke waktu.

Hambatan masuk yang utama menyangkut suatu perusahaan di antaranya persyaratan modal, skala ekonomis, persyaratan hak paten dan lisensi, kelangkaan lokasi, bahan baku, atau distributor, persyaratan reputasi. Bahkan setelah perusahaan masuk ke industri tertentu, ia mungkin menghadapi hambatan mobilitas sewaktu ia berusaha memasuki segmen-segmen pasar yang lebih baik. Hambatan keluar yang sering dihadapi perusahaan, seperti tanggung jawab hukum dan moral terhadap pelanggan, kreditor dan karyawan, pembatasan pemerintah, nilai sisa aset yang rendah akibat terlalu terspesialisasi kekurangan



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.