WIRAUSAHA PILIHANKU

Disusun oleh :
Widiyanto

Hak Cipta pada Penulis dan dilindungi Undang-Undang Penerbitan
Penerbit Jurusan Pendidikan Fakultas Ekonomi UNNES
Gdg L3 Lt1. Fakultas Ekonomi
Jl. Raya Sekaran. Gunungpati
Kota Semarang, Jawa Tengah

WIRAUSAHA PILIHANKU
Widiyanto

Cetakan Pertama 2017
ISBN: 978 602 70581-9-4 (23/12/2017)

PENGANTAR

بســـــم الله الوحِيم الوحمن

Bismillahirohmannirrohim

Segala puji bagi Allah Maha Esa, hanya kepadanya tempat kami memohon ampunan dan memohon pertolongan.

Alhamdulillah telah selesai buku ini yang ditulis berdasarkan hasil penelitian kami tentang pembelajaran kewirausahaan yang kami laksanakan pada tahun 2012.

Kewirausahaan masih banyak dipersepsikan hanya sekedar pekerjaan yang nomor kesekian, dan belum menjadi sebuah pilihan profesi lain seperti Dokter, Guru ataupun Profesi lain bahkan masih kalah dibandingkan seorang karyawan.

Hal ini dikarenakan masih belum banyaknya orang – orang tua yang mendambakan dan mencita – citakan anaknya sebagai wirausahawan.

Disisi lain latar belakang budaya masyarakat yang masih terkungkung dengan nilai –nilai feodalisme dan sebuah kemapanan, menjadikan orang masih enggan memilih menjadi wirausaha.

Ketakutan menanggung resiko dan kegagalan juga menjadikan wirausaha masih belum sebuah pilihan untuk sebuah pekerjaan. Kebanyakan wirausaha terutama di kalangan menengah ke bawah menjadi wirausaha karena terpaksa tidak ada pilihan dan dianggap sebuah kecelakaan karena tidak dimaui orang lain. Padahal banyak usahawan kecil, usahawan muda sukses kehidupannya dengan berwirausaha.

Harapan dari buku ini adalah untuk memberikan tambahan wawasan kewirausahaan, dan mengajak orang lain untuk mempertimbangkan wirausaha sebagai pilihan karir dan profesionalisme untuk sukses.

Banyaknya fasilitas dan peluang – peluang baru dengan adanya kemajuan teknologi dan informasi lebih memberikan kesempatan untuk menjadi sukses dan hidup mapan dengan menjadi wirausaha.

Peranan besar wirausahawan – wirausahawan baru dan sukses telah menaikkan peringkat Wirausaha bukan lagi sekedar profesi tetapi juga pahlawan pembangunan nasional.

Adanya kritik dan saran dari buku ini akan memberikan bantuan untuk menyempurnakan materi dalam buku ini.

Akhirul kata, kami penulis berharap walaupun hanya sebesar biji gandum mudah – mudahan buku ini ada manfaatnya.

Amin

Semaran, Nopember 2017

Penyusun

PRAKATA

بســـم اللهِ الوحِيم الوحمن

Bismillahirrohmanirrohim

Buku ini ditulis didasarkan hasil temuan – temuan dalam penelitian yang dilakukan sejak tahun 2001 sampai tahun 2016 dan dilengkapi dengan hasil penelitian – penelitian orang lain yang sejenis.

Materi buku ini juga menggunakan tambahan sumber lain untuk menyesuaikan dan mempertahankan relevansinya dengan prinsip *Up to date* informasi.

Buku ini disusun dalam 6 Bab yaitu:

Bab Pertama, PENDAHULUAN, yang berisi tentang perkembangan kewirausahaan di Indonesia, kendala, peranan, dan upaya – upaya pemerintah dalam memfasilitasi tumbuh dan berkembangnya wirusawahan baru.

Bab Kedua, MENGENALI DIRI & ANALISA POTENSI, mencakup tentang pengenalan kemampuan dan potensi diri berkaitan dengan pilihan karir dan pilihan karir sebagai wirausaha, dan menganalisa potensi diri agar dapat dikembangkan untuk mendukung cita – cita sebagai wirausaha.

Bab Ketiga, KONSEP DASAR WIRAUSAHA, yaitu pemahaman tentang kewirausahaan secara umum, tentang karakterisitik, motivasi, proses menjadi wirausaha dan hal – hal yang menjadikan siap untuk menjadi wirausaha.

Bab Keempat, MENINGKATKAN KOMPETENSI, yaitu upaya – upaya untuk meningkatkan kemampuan diri untuk menjadi seorang wirausahawan, dengan mengenali kompetensi dan ketrampilan apa yang diperlukan untuk menjadi seorang wirausahawan didasarkan atas analisa potensi.

Bab Kelima, PERSIAPAN DAN MEMULAI USAHA, yang mencakup lima subbab utama yaitu (1) mempersiapkan diri untuk merencanakan usaha dengan menganalisa tentang peluang; (2) menyusun rencana usaha dengan menyusun rencana berdasarkan lima aspek utama yaitu peasar dan pemasaran, Manajemen dan Organisasi, Manajemen Produksi, Manajemen Keuangan dan perpajakan, Menganalisa dampak sosial dan ekonominya; (3) Mengelola/Manajemen usaha yang mencaku dalam operasional usaha dengan memahami aspek manajemen sumber daya manusia, menangani resiko dan, mengenali informasi untuk atisipasi hal baru maupun produk

dengan mengenal secara ringkas untuk memahami informasi yang menguntungkan; (4) MENGENDALIKAN USAHA yang mencakup masalah kualitas dan strategi untuk memaksimalkan pertumbuhan dengan mempelajari tentang Manajemen Kualitas dan manajemen strategi dan Etika Bisnis.

Bab Keenam, SUKSES MENJADI WIRAUSAHA, untuk lebih mengutakan tentang profesi wirausaha dengan menegaskan dan memperjelas diri sebagai Wirausaha sukses yang mampu berinovasi dan berkreatifitas lebih jauh, dan cita – cita terakhir sebagai pahlawan nasional, karena berjuang untuk peningkatan kualitas hidup bangsa dengan memberikan alternatif berkonsumsi dan juga membuka lapangan kerja dan usaha baru, yang mampu meningkatkan kontribusi pada negara baik secara ekonomi meningkatkan perolehan pajak dan kesempatan kerja.

Untuk memudahkan dalam pencarian sumber tulisan dan juga penelursuran terminologi dan tokoh – tokoh atau ahli yang digunakan, maka dalam buku ini juga dilengkapi dengan Glosarium, catatan kaki, indeks.

Buku ini sekilas merupakan satu buku petunjuk atau proses menjadi wirausaha, walau begitu muatan materi dalam buku ini juga bisa digunakan sebagai sumber penulisan maupun rujukan untuk karya ilmiah yang lain.

Demikian prakata ini disusun untuk memberikan gambaran umum tentang isi buku, dan tentunya tak ada mutiara yang benar – benar sempurna kilaunya, sejauh apa dan semampu apa manusia pasti memiliki keterbatasan, oleh karena itu kekurangan dari buku ini adalah kewajaran makhluk yang menyusunnya. Jika ada manfaat dan kemanfaatannya semua karena petunjuk Illahi Robbi.

الحمد للهِ بالعالمَيْنِ

Semarang, Nopember 2017

Penyusun

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
PENGANTAR ii
PRAKATA iii
DAFTAR ISI vii
DAFTAR TABEL viii
DAFTAR GAMBAR xi
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1. Perkembangan Kewirausahaan di Indonesia 1
1.2. Jenis – Jenis Wirausaha Pembinaan UKM 4
1.3. Peranan dan Fungsi Wirausaha 5
1.4. Faktor Penghambat Kewirausahaan 6
1.5. Upaya Pemerintah dalam Menumbuhkan Wirausaha Baru 7

BAB II MENGENALI DIRI & ANALISA POTENSI 8
2.1. Siapakah Diriku 8
2.2. Perencanaan Karier 11
2.3. Ciptakan Karirmu Sendiri 13
2.3. Wirausaha Sebagai Pilihan 19

BAB III KONSEP DASAR WIRAUSAHA 21
3.1. Karakteristik Wirausaha 22
3.2. Kompetensi Wirausaha 26
3.3. Motivasi Wirausaha 27
3.4. Proses Menjadi Wirausaha 31
3.5. Analisa Potensi Diri 33

BAB IV MENINGKATKAN KOMPETENSI 35
4.1. Kompetensi Kewirausahaan 35
4.2. Manajerial Skill 39
4.3. Kepemimpinan 39
4.4. Melek Keuangan (*Financial Literacy*) 46

BAB V PERSIAPAN DAN MEMULAI USAHA 49
5.1. MEMPERSIAPKAN DIRI 49
5.1.1. Mengenali Peluang 49
5.1.2. Menganalisa Peluang 51
5.1.3. Mencari Informasi dari orang lain tentang peluang prioritas utama 54
5.1.4. Memilih dan Memutuskan usaha sesuai peluang yang terbaik 56

5.2. MENYUSUN RENCANA USAHA 58
5.2.1. Manajemen Pemasaran 60
5.2.2. Organisasi & Manajemen Pemasaran 61
5.2.3. Manajemen Operasi & Produksi 62
5.2.4. Manajemen Keuangan & Perpajakan 63
5.2.5. Dampak Sosial & Ekonomi 64

5.3. MENGELOLA/MANAJEMEN USAHA 64
5.3.1 Manajemen Sumber Daya Manusia 64
5.3.2 Manajemen Resiko 64
5.3.3 Manajemen Sistem Informasi 64

5.4. MENGENDALIKAN USAHA 65
5.4.1 Manajemen Kualitas 65
5.4.2 Manajemen Strategi 65
5.4.3. Etika Bisnis 66

BAB VI SUKSES MENJADI WIRAUSAHA 67
5.1 Wirausaha Kreatif Inovatif 67
5.2 Menjadi Pahlawan Nasional 68

DAFTAR PUSTAKA 70
CATATAN KAKI 72
GLOSARIUM 74
LAMPIRAN-LAMPIRAN 75

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Perkembangan Kewirausahaan di Indonesia

3 Indikator dari perkembangan Wirausaha yaitu *The Global Entrepreneurship & Development Index* 2014 Indonesia menempati peringkat ke-68 dari 121 negara di dunia. *The EY G20 Entrepreneurship* Barometer 2013, Indonesia di antara negara-negara G20 termasuk dalam kuartil keempat yaitu kelompok negara yang memiliki ranking terendah dalam ekosistem kewirausahaan. Dan populasi wirausaha baru mencapai angka 1,65 persen dari jumlah penduduk, jauh tertinggal dibandingkan dengan negara tetangga seperti Malaysia, Thailand, dan Singapura yang sudah mencapai di atas 4 persen. Hal ini yang dijadikan indikator oleh Halim Alamsyah (Deputi Gubernur Bank Indonesia)[i] mengapa perkembangan wirausaha Indonesia masih terbatas.

Istilah Wirausaha dari terjemahan entrepreneurship di Indonesia baru dikenal pada abad 20 an. Meski demikian kegiatan yang merupakan kegiatan wirausaha sudah lama berkembang semenjak jaman dulu.

Pengusaha pada tahap penjajahan dimulai dengan kedatangan orang – orang barat baik Portugis maupun Belanda yang mulai melakukan perdagangan di Indonesia dan berakhir pada penjajahan untuk melindungi perdagangan mereka dengan produk utamanya rempah- rempah, tembakau dan gula.

Perdagangan orang pribumi yang terkenal pertama kali di Indonesia dengan rokok kreteknya adalah Niti Semito (1863-1953)[ii], dari Kudus. Secara Ringkas dikisahkan beliau awal mula merantau ke Malang menjadi buruh jahit dan kemudian berdagang pakaian tetapi menemui kegagalan dan bahkan menumpuk hutang, kemudian dia pulang dan menjadi peternak kerbau serta memproduksi minyak kelapa. Lagi-lagi usaha ini pun gagal. Kemudian ia mencoba menjadi kusir dokar sambil berjualan tembakau. Pada tahun 1894 Nitisemito menikahi Mbok Nasilah, Mbok Nasilah adalah pemilik warung tembakau di Kudus, yang sering dijadikan tempat singgah oleh kusir-kusir tembakau seperti Nitisemito. Mbok Nasilah adalah penemu rokok kretek, pernikahan dua pengusaha tembakau inilah perdagangan kretek berawal. Perpaduan antara racikan tembakau yang dilakukan Mbok Nasilah, serta Nitisemito yang memegang kendali perusahaan, menjadikan usaha mereka berdua berkembang sangat pesat. Nitisemito adalah pengusaha pertama yang melakukan promosi dengan menyewa pesawat Fokker dan menyebarkan pamflet kretek dagangannya. Ia juga memberikan hadiah kepada pembeli rokok kreteknya dengan gelas, piring, radio, dan sebagainya. Pada tahun 1938, pabriknya mempekerjakan buruh sebanyak 10.000 orang. Bahkan untuk menunjang usahanya yang berkembang pesat, Nitisemito mempekerjakan seorang Belanda ahli perbukuan. Produk rokok Nitisemito tersebar luas di kota-kota seperti Jawa, Sumatra, Sulawesi, Kalimantan, hingga ke negeri Belanda. Sayangnya Nitisemito tidak mempunyai generasi penerus, sehingga setelah ia meninggal pada tahun 1953, tidak ada yang mengurus usahanya. Bangunan serta aset perusahaannya habis satu persatu. Perusahaan rokok Nitisemito tutup buku seiring kepergian sang raja kretek.

Perkembangan bisnis di Indonesia pada awal kemerdekaan di tandai dengan masuknya militer ke dalam bisnis, Perjuangan untuk meraih kemerdekaan, selain dilakukan melalui partai partai politik yang mulai muncul pada zaman pergerakan nasional (1908-

1942) hal itu juga di lakukan oleh orang orang yang melakukan gerakan dengan senjata yang nantinya merupakan cikal bakal TNI[iii]. Masuknya militer ke dalam bisnis utamanya adalah untuk mencari dana perjuangan.

Orde Lama dibawah pimpinan Soekarno bersikap anti bantuan asing dan berorientasi ke dalam. Soekarno menyatakan bahwa nilai kemerdekaan yang paling tinggi adalah berdiri di atas kaki sendiri atau yang biasa disebut "berdikari" (Mas'oed, 1989:76).[iv] Soekarno mencanangkan program berdikari diilhami oleh tokoh India Mahatma Gandhi dengan politik " Swadesinya", dengan menolak adanya bantuan luar negeri dalam membangun perekonomian Indonesia. Perekonomian Indonesia juga sangat kacau dengan semangata Soekarno melakukan kampanye "Ganyang Malaysia" yang semakin memperkuat posisinya sebagai oposisi bantuan asing. Semangat nasionalisme Soekarno untuk berdikari karena Soekarno tidak menginginkan pihak asing ikut campur dalam pembangungan ekonomi Indonesia. Sikap Soekarno yang anti bantuan asing pada akhirnya membawa konsekuensi tersendiri yaitu terjadinya kekacauan ekonomi di Indonesia. Soekarno cenderung mengabaikan permasalahan mengenai ekonomi negara, pengeluaran besar-besaran yang terjadi bukan ditujukan terhadap pembangunan, melainkan untuk kebutuhan militer, proyek mercusuar, dan dana-dana politik lainnya. Soekarno juga cenderung menutup Indonesia terhadap dunia luar terutama negara-negara barat. Hal itu diperkeruh dengan terjadinya inflasi hingga 600% per tahun pada 1966 yang pada akhirnya mengakibatkan kekacauan ekonomi bagi Indonesia. Kepercayaan masyarakat pada era Orde Lama kemudian menurun karena rakyat tidak mendapatkan kesejahteraan dalam bidang ekonomi.[v]

Hancurnya Pemerintahan Soekarno dikukuhkan dengan adanya di keluarkan ketetapan MPRS No.XXIII/MPRS/1966 tentang Pembaruan Kebijakan ekonomi, keuangan dan pembangunan. Dan mulai adanya kepemimpinan Soeharto yang dikenal dengan jaman Orde Baru. Mengingat dengan adanya kehancuran orde lama (Soekarno) karena masalah ekonomi, maka Soeharto di awal pemerintahannya adalah perbaikan ekonomi, dengan mengundang dan memasukkan bantuan – bantuan dari luar negeri . Orde Baru menggantikan Orde Lama yang merujuk kepada era pemerintahan Soekarno. Orde Baru hadir dengan semangat "koreksi total" atas penyimpangan yang dilakukan oleh Soekarno pada masa Orde Lama. Orde Baru berlangsung dari tahun 1966 hingga 1998.[vi]

Untuk pembangunan ekonomi Soeharto mencanangkan pembangunan jangka panjang antara 25 – 30 tahun yang dipecah menjadi tahapan 5 tahunan dengan sebutan Pelita (Pembangunan Lima Tahun), upaya ini dengan mengacu pada tahap pertumbuhan ekonomi yang dikemukakakan oleh W. Rostow dan didampingi dengan Pakar ekonomi saat itu Prof Dr. Sumitro Djojohadikusumo.

Perkembangan Bisnis dan Wirausaha banyak di dominasi oleh Militer melalui koperasi - koperasi yang ada di di 4 Angkatan (Darat, Udara, Laut, dan Kepolisian) yang terkenal dengan Primkopad, Primkopau, Primkopal, dan Primkopol. Selain itu juga tokoh – tokoh bisnis dari Hokian partner Soeharto yang banyak membantu Soeharto jaman Perjuangan sehingga muncul tokoh – tokoh bisnis Hokian yang akhirnya muncul dan menjadi konglomerat (era jaman konglomerasi di Indonesia) seperti Soedomo Salim (om Liem), Sofyan Wanandi dan lain – lainnya.[vii]

Perkembangan kewirausahaan lebih lanjut berkembang di era Orde Baru kelihatan nampak dengan fokus pada munculnya kegiatan industri pengolahan (*manufacturing*), yaitu suatu kegiatan ekonomi yang mengubah barang mentah (*raw material*) menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi (*goods/commodity*).

Di masyarakat juga berkembang koperasi – koperasi munculnya KUD – KUD dan hampir di setiap unit pemerintahanan muncul koperasi – koperasi dan banyaknya dana yang di gulirkan oleh Pemerintah. UKM – UKM juga ada kegairahan dan UKM naik daun di saat akhir – akhir pemerintahan Soeharto yang dipicu oleh jatuhnya dolar, yang terkenal dengan Krisis Dunia adanya ulah " George Soros".(tahun 1995-1998). George Soros, yang bermain di pasar finansial Asia. George Soros sendiri merupakan seorang multi jutawan, investor, sekaligus pendiri perusahaan dibidang keuangan bernama Soros Fund Management LLC (www.georgesoros.com).[ix]. Akibat dari ulah Soros utamanya dua Negara di Asia Tenggara krisis ekonomi sangat parah yaitu Indonesia dan Malaysia. Padalah sebelumnya di pertengahan 1997, Indonesia mencatatkan pertumbuhan ekonomi rata-rata 7% per tahun. Menurut catatan Bank Dunia, angka kemiskinan di Indonesia menurun dari tahun ke tahun, hingga mencapai 11% dari total penduduk saat itu atau sekitar 11 juta jiwa (Weber, E.J, The IMF and Indonesia: Two Equal Partners, 1998).[x]

Terujinya UKM –UKM pada masa krisis membikin semangat baru dan pemerintah mulai memperhatikan pada pelaku – pelaku usaha mini, mikro dan kecil.

Adanya kesadaran – kesadaran bahwa pembangunan ekonomi suatu Negara ditentukan oleh jumlah wirausahawannya seperti yang dikemukakan oleh D.L Birch (1979)[xi], memacu dan menyemangati pemerintah untuk lebih memperthatikan wirausahawan.

Jaman sekarang kesempatan untuk menjadi wirausaha semakin terbuka dengan banyaknya fasilitas baik dari Pemerintah maupun lembaga – lembaga non pemerintah. Dulu perijinan usaha menjadi masalah yang rumit dan berimage pada konsekuensi keuangan yang mahal sekarang dipermudah dan bahkan gratis. Sisi lain semakin sejahtera perekonomian banyak lembaga – lembaga financial yang menyediakan pendanaan dan dengan prosedur yang tidak rumit.

Prestasi Indonesia untuk saat ini dalam wirausaha naik peringkat dari posisi 91 pada tahun 2017 ke posisi 72 untuk tahun 2018.[xii] Peringkat ini berdasarkan berbagai indikator pencapaian sektor publik (pemerintah) dalam memperbaiki regulasi iklim usaha dan investasi di negaranya masing-masing, yang disusun oleh Bank Dunia.

Kementerian Keuangan, Rabu (01/11/2017), World Bank mengakui bahwa Indonesia setidaknya telah melakukan perbaikan pada tujuh indikator, yaitu: (1) Simplifikasi pendaftaran usaha baru; (2) perbaikan akses atas listrik; (3) efisiensi biaya pengurusan izin properti usaha; (4) transparansi data kredit; (5) penguatan perlindungan terhadap investor minoritas; (6) perbaikan akses kredit usaha melalui pendirian credit bureau; dan (7) perkembangan perizinan berbasis elektronik untuk perdagangan internasional.[xiii]

1.2. Jenis – Jenis Wirausaha

Jenis – jenis Wirausaha menurut Para Ahli dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Williamson, (1961)
    1. *Innovating Entrepreneurship*
       Bereksperimentasi secara agresif, trampil mempraktekkan transformasi-transformasi atraktif

    2. *Imitative Entrepreneurship*
       Meniru inovasi yang berhasil dari para Innovating Entrepreneur

    3. *Fabian Entrepreneurship*
       Sikap yang teramat berhati-hati dan sikap skeptikal tetapi yang segera melaksanakan peniruan-peniruan menjadi jelas sekali, apabila mereka tidak melakukan hal tersebut, mereka akan kehilangan posisi relatif pada industri yang bersangkutan.

    4. *Drone Entrepreneurship*
       Drone = malas. Penolakan untuk memanfaatkan peluang-peluang untuk melaksanakan perubahan-perubahan dalam rumus produksi sekalipun hal tersbut akan mengakibatkan mereka merugi diandingkan dengan produsen lain. Di banyak negara berkembang masih terdapat jenis entrepreneurship yang lain yang disebut sebagai *Parasitic Entrepreneurship*, dalam konteks ilmu ekonomi disebut sebagai *Rent-seekers* (pemburu rente). (Winardi, 1977)

2. Welni Andriani (2016)[xiv]
    1. *Business Entrepreneur*
       Tipe paling mendasar dalam wirausaha adalah wirausaha bisnis, yaitu wirausaha yang bergerak dalam bidang produksi barang dan jasa serta pemasarannya. Banyak orang yang bertanya apa bedanya pengusaha biasa dengan wirausahawan bisnis? padahal mereka melakukan hal yang sama, yaitu menghasilkan barang dan jasa serta memasarkannya
    2. *Creative Entrepreneur*
       Creative entrepreneur adalah orang yang bergerak di bidang usaha menciptakan atau memanfaatkan pengetahuan dan informasi. Contohnya adalah orang yang bergerak di bidang pembuatan film, iklan, video game, penerbitan buku, musik, dan sebagainya. Dalam semua bidang tersebut, yang menjadi modal utamanya adalah kreativitas dalam mencipta suuatu produk. Setiap produk yang dihasilkan oleh creative entrepreneur merupakan produk yang unik dan karena itu memiliki perjalanan hidupnya masing-masing.
       Difinisi lain tentang creative entrepreneur yaitu dari seorang konsultan kebijakan, John Howkins. John Howkins mendefinisikan creative entrepreneur sebagai orang yang menggunakan kreativitas untuk memunculkan kekayaan di dalam diri mereka sendiri ketimbang menggunakan modal eksternal.

3. *Technopreneur*

Technopreneur adalah seorang wirausahawan yang menghasilkan kekayaan dengan cara memanfaatkan teknologi informasi yang pesat berkembang. Membicarakan technopreneurship ini sangat menarik karena banyak begitu banyak inovasi teknologi informasi, seperti Google maupun Apple yang tumbuh menjadi sangat besar. Seorang technopreneur adalah seorang yang berusaha memberikan layanan yang memberikan nilai tambah, rasa gembira, atau ketagihan kepada mereka yang menikmati produknya.

4. *Social Entrepreneur*

Social entrepreneur adalah seorang wirausahawan yang bergerak di bidang usaha perbaikan kondisi-sosial, lingkungan, pendidikan, dan ekonomi masyarakatnya. Social entrepreneur adalah seorang yang menjalankan usahanya menciptakan perbaikan social melalui pasar.

3. Jenis Wirausaha Pembinaan UKM

Kriteria entrepreneurship dapat dibagi dalam empat kategori (Widiyanto, 2008)[xv] , yakni :

1. *Livelihood Activities*: Usaha Kecil yang masuk kategori ini pada umumnya bertujuan mencari kesempatan kerja untuk mencari nafkah. Para pelaku dikelompok ini tidak memiliki jiwa entrepreneurship. Kelompok ini disebut sebagai sektor informal. Di Indonesia jumlah Usaha Kecil kategori ini adalah yang terbesar.
2. *Micro enterprise* : Usaha Kecil ini lebih bersifat “artisan” (pengrajin) dan tidak bersifat kewirausahaan. Jumlah usaha kecil ini di Indonesia juga relatif besar.
3. *Small Dynamic Enterprises*: Usaha Kecil ini memiliki jiwa entrepreneurship. Banyak pengusaha skala menengah dan besar yang tadinya berasal dari kategori ini. Kalau dibina dengan baik maka sebagian dari Usaha Kecil kategori ini akan masuk ke kategori empat. Jumlah kelompok Usaha Kecil ini jauh lebih kecil dari jumlah Usaha Kecil yang masuk kategori satu dan dua. Kelompok Usaha Kecil dlam kategori small dynamic sudah bisa menerima pekerjaan sub-kontrak dan ekspor.

4. *Fast Moving Enterprises*: ini adalah usaha kecil tulen yang memilki jiwa kewira usahaan yang sejati. Dari kelompok ini kemudian akan muncul usaha skala menengah dan besar. Kelompok ini jumlahnya juga lebih sedikit dari Usaha kecil kategori satu dan dua.

1.3. Peranan dan Fungsi Wirausaha

Kewirausahaan memiliki peranan baik secara mikro maupun makro, peranan tersebut menurut Widiyanto (2008)[xvi], adalah :

1. Pertama, dalam Peningkatan pendapatan nasional,
2. Kedua, Dinamika ekonomi secara keseluruhan,

3. Ketiga, Proses modernisasi ekonomi yang tidak berhenti
4. Keempat, Kemampuan untuk menciptakan dan menyediakan produk yang bernilai tambah (value added)
5. Kelima, Menciptakan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi suatu Negara
6. Keenam Perubahan dalam dinamika Politik

Selain itu, wirausaha juga memiliki Manfaat, baik bagi diri sendiri dan bagi masyarakat, sebagaimana yang diuraikan berikut ini:

a. Memiliki kebebasan untuk mengaktualisasikan potensi diri yang dimilikiBanyak wirausahawan yang berhasil mengelola usahanya karena menjadikan keterampilan/hobbynya menjadi pekerjaannya. Dengan demikian dalam melaksanakan aktifitas pekerjaannya dengan suka cita tanpa terbebani. Berwirausaha menjadikan diri kita memiliki kebebasan untuk menentukan nasib sendiri dengan menentukan dan mengontrol sendiri keuntungan yang ingin dicapai dengan tanpa batas. Dengan adanya penentuan keuntungan yang akan dicapai, kita juga memiliki kebebasan untuk mengambil tindakan dalam melakukan perubahan-perubahan yang menurut kita penting untuk dapat mencapainya.
b. Memiliki peluang untuk berperan bagi masyarakat Dengan berwirausaha, kita memiliki kesempatan untuk berperan bagi masyarakat. Wirausahawan menciptakan produk (barang dan/atau jasa) yang dibutuhkan oleh masyarakat. Pemberian pelayanan kepada seluruh masyarakat terutama konsumen yang dilandasi dengan tanggung jawab sosial melalui penciptaan produk yang berkualitas akan berdampak pada adanya pengakuan dan kepercayaan pada masyarakat yang dilayani. Adanya manfaat bagi diri sendiri dan masyarakat dalam berwirausaha dapat menjadi motivasi tersendiri bagi kita tergerak untuk mulai berwirausaha. Perlu disadari bahwa pada dasarnya kita bertindak sebagian besar dipengaruhi oleh motivasi, bukan karena terpaksa. Kesuksesan atau ketidaksuksesan seseorang dalam karirnya sangat tergantung dari motivasinya untuk menjalankan karirnya tersebut.

1.4. Faktor Penghambat Kewirausahaan

Kewirausahaan dapat berproses karena adanya pengaruh mikro dan makro, dilihat dari asalnya bisa berasal dari internal maupun eksternal. Beberapa faktor tersebut antara lain:

1. Fakor lingkungan dan manusia
2. Faktor manusia mencakup psikologi meliputi keinginan untuk berprestasi, menerima tanggungjawab dalam situasi kompleks dan kemauan menerima risiko dipandang sebagai perbedaan antar individu (McClelland, 1961).
3. Faktor faktor pemasaran (Hills, 1994) mempengaruhi aktivitas kewirausahaan
4. Faktor teknologi baru, tingkat modernisasi, ekologi dan populasi organisasi (Reynolds, 1991)
5. Faktor lingkungan seperti peraturan dan kebijakan pemerintah, kebijakan publik, hukum (Gnywali dan Fogel, 1994)

Beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha antara lain[xvii] :

1) Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil;
2) Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan;
3) Kurang dapat mengendalikan keuangan, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan ini akan menghambat operasional dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar;
4) Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan;
5) Lokasi yang kurang memadai. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien;
6) Kurangnya pengawasan peralatan. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif;
7) Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal;
8) ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.

1.5. Upaya Pemerintah dalam Menumbuhkan Wirausaha Baru

Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Muhaimin Iskandar (Wahyu Daniel – detik finance)[xviii] mengatakan,

"Pemerintah terus mengembangkan program wirausaha produktif untuk melatih pengangguran mulai dari lulusan SD sampai sarjana. Untuk mencapai jumlah ideal, kita masih butuh tambahan sekitar 4,18 juta wirausaha, sehingga target ideal jumlah wirausaha sebanyak 4,75 juta wirausaha dapat tercapai dalam waktu tidak terlalu lama. Sasaran kelompok masyarakat yang menjadi calon grup kewirausahaan adalah penganggur/masyarakat miskin di pedesaan, penganggur terdidik di perkotaan, calon TKI, TKI dan formal dan transmigran/calon transmigran. Di tingkat nasional, pemerintah telah menyepakati naskah Kesepakatan Bersama 5 Kementerian untuk bersinergi dalam perluasan kesempatan kerja dan peningkatan kesejahteraan tenaga kerja melalui kewirausahaan. Kesepakatan lintas kementerian ini melibatkan Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi, Kementerian Perindustrian, Kementerian Kelautan dan Perikanan, Kementerian Koperasi dan UKM, dan Kementerian Pemuda dan Olahraga."

BAB II MENGENALI DIRI & ANALISA POTENSI

2.1. Siapakah Diriku ?

Sebuah pertanyaan yang selalu muncul, dan merupakan pertanyaan mendasar dan sangat sulit untuk dibuktikan secara empiris. Joy Kumaat (2009)[xix], melihat diri individual sebagai obyek yang memiliki: Karakter dan Kharisma.

1. Karakter.
   - Karakter dilihat bukan dari perbuatan dan perkataan akan tetapi, karakter ditentukan oleh siapa saya sesungguhnya. Siapa saya sesungguhnya, menentukan apa yang saya lihat, itulah sebabnya seseorang/diri sendiri tidak dapat dipisahkan karakter dirinya sendiri dengan perbuatan yang ia lakukan.
   - Karakter adalah bukan suatu pilihan. Banyak hal didunia ini yang tidak bisa kita kendalikan. Misalnya: memilih orang tua kita, tempat dimana kita lahir, memilih talenta yang kita miliki atau IQ sekalipun. Namun kita bisa memilih karakter kita pada saat kita menghadapi permasalahan, mengambil keputusan, mendukung atau menolak suatu pernyataan, dan lain sebagainya. Disaat kita mengambil keputusan kita secara tidak sadar kita menciptakan karakter kita.
   - Karakter mempengaruhi orang lain. Kepemimpinan sejati selalu melibatkan orang lain seperti ungkapan jika saya pikir saya memimpin padahal tidak ada orang mengikuti anda, maka saya sebenarnya hanya jalan-jalan.

2. Kharisma.

Kharisma, menurut Dr. Doe Lang (pengarang buku *The New Secrets of Charisma: How to Discover and Unleash Your Hidden Powers*) adalah sesuatu yang memberikan daya magnet dan membuat setiap orang merasa semakin kuat, semakin berdaya, semakin indah dan semakin sukses. Kalau kita kaitkan dengan konsep Stephen R. Covey (pengarang *The 7 Habits of Highly Effective People*), orang berkharisma adalah orang yang memiliki "*comfort zone*" yang sangat luas sehingga dapat membuat orang yang berada disekitarnya terinspirasi dan teduh. Kebanyakan orang menganggap kharisma itu berhubungan dengan mistik, hampir tidak dapat didefinisikan, mereka berasumsi bahwa karakter itu bawaan sejak lahir. Sehingga apabila kita mengacu pada definisi yang di kembangkan oleh Dr. Doe Lang, pada dasarnya kunci utama dari karisma tersebut adalah menghargai orang lain secara tulus. Seseorang yang secara tulus yang mementingkan dan menghargai secara tidak langsung menunjukkan karismanya. Seringkali, jika ditanya oleh seseorang, apa sebenarnya hobi kita? Kita kesulitan menjawabnya. Lalu ditanya, apa sebenarnya bakat kita? Kita malah bingung, sebenarnya punya bakat apa ya? Ketika ditanya tentang cita-cita, malah kebanyakan orang semakin bingung, punya cita-cita apa? Hal yang sama juga terjadi, jika ditanya soal apa sesungguhnya yang menjadi keinginan kita di masa depan nanti? Banyak orang yang bingung dalam menjawabnya. Apapun itu namanya, hobi, bakat, keinginan, dan cita-cita; seringkali memang membuat kita menjadi bingung dan bimbang, bagaimana harus menjawabnya dengan benar. Kebingungan kita tersebut sebenarnya tidak bisa lepas

dari kuatnya pengaruh lingkungan tempat kita berada, sejak masa kanak-kanak sampai dengan masa dewasa ini. Pada masa kecil kita, sebenarnya kita sudah punya keinginan-keinginan pribadi sendiri. Akan tetapi, pada saat kita ingin menyalurkan keinginan kita, seringkali ada hambatan dari lingkungan tempat kita berada. Hambatan lingkungan itu bisa berasal dari orang tua kita, dari teman-teman sepermainan, teman-teman sekolah ataupun dari kakek-nenek kita sendiri. Mereka semualah sesungguhnya yang menjadikan kita bingung dan bimbang dalam memahami bakat, keinginan atau cita-cita kita pada saat dewasa nanti. Pengaruh lingkungan ini begitu kuatnya, sehingga kita menjadi lebih cenderung untuk mengikuti apa yang diinginkan oleh lingkungan kita pada diri kita; diri kita akan menjadi sesuai dengan keinginan lingkungan tersebut, dan tidak menjadi diri kita sendiri. Saya sendiri pernah mengalami kejadian-kejadian, yang memaksa diri saya, mau atau tidak mau harus mengikuti atau menuruti apa yang diinginkan oleh lingkungan tempat Saya berada saat itu. Seringkali, karena kita belum mempunyai pendirian dan kepribadian kuat; maka biasanya kita mau tidak mau harus menuruti apa yang diinginkan lingkungan, dan kita juga harus melakukannya. Pada saat kita masih kecil, seringkali orang tua kita punya keinginan, agar kita bisa dan mau mengikuti keinginan mereka; misalnya, banyak orang tua menginginkan anaknya menjadi seorang dokter, atau insinyur; padahal si anak sebenarnya lebih senang di bidang seni atau yang selalu berhubungan dengan bentuk-bentuk seni. Pada gilirannya nanti, saat si anak benar-benar menjadi seorang dokter atau insinyur, biasanya dia akan merasakan ada sesuatu yang kurang pada dirinya; dan itu disebabkan oleh keinginan dirinya yang “dipendam dalam” oleh keinginan orang tuanya. Dan banyak sekali kasus demikian, sehingga pada akhirnya, si dokter atau si insinyur tersebut meninggalkan gelar dan profesinya, kemudian mulai mengikuti keinginannya yang sudah sekian lamanya dipendam oleh ambisi orang tuanya tersebut. Sehingga akhirnya dia bisa menjadi lebih sukses lagi, bahkan tidak hanya sukses dari segi materi, melainkan juga dia bisa berbahagia menikmati hidupnya sesuai dengan keinginan atau bakat dan cita-citanya sejak dia masih kecil. Pada kenyataan hidup sekarang ini, Saya bisa melihat adanya fenomena-fenomena seperti itu. Saya bisa melihat ada pelukis yang bergelar insinyur, sarjana ekonomi atau sarjana lainnya, banyak aktris atau aktor dengan gelar dokter atau sarjana hukum ataupun gelar-gelar yang lain. Banyak penyanyi menyandang gelar yang tidak sesuai dengan dunia yang digelutinya saat ini. Bahkan banyak orang menekuni sebuah profesi yang jauh sekali dari jurusan pendidikan akademisnya. Inilah suatu fenomena, yang sesungguhnya hasil dari pemaksaan keinginan lingkungan tempat hidup kita, kepada diri kita sejak masa kanak-kanak sampai dewasa ini. Untuk membentuk sebuah konsep diri secara benar, sesuai dengan siapa diri Saya sesungguhnya, dan apa yang Saya benar-benar inginkan dalam hidup ini; sebenarnya bisa Saya lakukan lagi pada saat ini. Saya sesungguhnya bisa membentuk kembali konsep diri sendiri. Saya bisa mulai membuat visi baru mengenai siapa diri Saya sebenarnya, diri Saya yang benar-benar baru dan lebih baik tentunya. Saya harus memandang diri Saya sendiri dengan sudut pandang yang benar, sudut pandang yang bisa menghargai siapa diri Saya sendiri. Sehingga,

dengan melihat secara benar mengenai siapa diri sendir, maka Sayasudah melakukan langkah awal untuk menuju kepada suatu pembentukan sebuah konsep diri yang baru. Tidak ada kata terlambat, jika itu untuk suatu kebaikan bagi diri Saya sendiri. Memang bukan suatu hal yang mudah untuk membentuk konsep diri dengan benar sebagaimana keinginan sendir; hal ini disebabkan besarnya dan kuatnya pengaruh dari lingkungan sekitar . Pokok terpenting di sini adalah: Saya harus membuat sebuah konsep baru mengenai citra diri Saya sebenarnya, citra diri yang Saya impikan, yang benar-benar Saya inginkan sebagai diri Saya sesungguhnya. Selanjutnya Saya harus berpikir dan bertindak dengan kepercayaan penuh sesuai dengan apa yang menurut Saya benar mengenai siapa diri Saya sesungguhnya; sebagaimana yang sudah Saya programkan sekarang ini. Sehingga pada akhirnya pikiran bawah sadar Saya akan mengambil alih, karena hukum pikiran kita adalah hukum kepercayaan; dan pikiran bawah sadar kita itu peka dan tanggap terhadap apa saja yang kita pikirkan dengan penuh kepercayaan. Oleh karena itu pada gilirannya Saya akan berpikir dan bertindak sebagaimana konsep diri yang Saya benarkan dan Saya terima dengan rasa percaya yang membetuk keikhlasan, bahwa itu adalah diri Sayayang sejati; sehingga Sayaakan benar-benar menjadi diri sendiri sesuai dengan konsep diri yang baru itu. Hal penting yang harus diingat adalah, bahwa begitu pikiran bawah sadar sudah menerima suatu gagasan, maka dengan serta merta pelaksanaannya langsung dimulai. Bagaimana Saya sampai menempati bumi ini? Jawaban secara radikal adalah saya tidak tahu. Akan tetapi kalaupun dibuktikan secara ilmiah dan agama yang saya yakini tentu akan terjawab. Pembuktiannya sebagai berikut. Kapan saat kamu terkecil yang bisa saya ingat ? Semasa 2 tahun, 4 tahun atau ketika bayi ? ingatkah kita pada saat kita lahir ? sulit dan tidak mungkin di jawab oleh diri sendiri Kenapa kita yakin bahwa yg melahirkan kita itu “ibu” kita yg sekarang kita kenal ? Paling tidak hanya karena surat kenal lahir atau akta kelahiran. Bahkan mungkin foto kita wektu berumur beberapa hari yg di “klaim” itu adalah diri kita waktu kecil. Walaupun tanpa ada memory (ingatan di otak) dan kita percaya saja kan … apa kata nenek, om, tante dsb. Keyakinan bahwa foto itu adalah diri kita hanyalah keyakinan yg “dihembuskan” oleh pendahulu kita tanpa kita menyadarinya. Apakah kebenaran teori darwin bisa terbantahkan dengan kemajuan teknologi saat ini? Tentu sebagai seorang yang beragama saya yakini saya di ciptakan oleh TUHAN YANG MAHA ESA. Banyak orang mengatakan bahwa kalau asal manusia menurut versi agama dan versi sejarah tidak bisa dihubungkan. Agama mengatakan bahwa manusia pertama di bumi ini adalah Adam dan Hawa yang berasal dari surga (tanah?), sedangkan sejarah mengatakan bahwa manusia berasal dari kera dan berevolusi menjadi manusia. Ada pandangan bahwa Manusia ciptaan Tuhan dan manusia purba yang mirip kera yang berevolusi hidup bersamaan di jaman yang sama. Sebenarnya Tuhan tidak menciptkan manusia, melainkan manusia adalah pecahan roh dari Tuhan.

“Sungguh suatu hal yang tidak menguntungkan untuk dilahirkan sebagai manusia di alam kehidupan yang tidak abadi ini. Setiap manusia pasti akan mengalami umur

tua, sakit, dan kematian. Walau demikian manusia harus bersyukur, karena ternyata dilahirkan sebagai binatang akan jauh lebih menderita” -Huan Lie-

2.2. Perencanaan Karier

1. Karir
   a. Karier adalah sebuah kata dari bahasa Belanda; carriere adalah perkembangan dan kemajuan dalam pekerjaan seseorang. Ini juga bisa berarti jenjang dalam sebuah pekerjaan tertentu. (wikipedia).
   b. Karir adalah suatu rangkaian perilaku dan sikap yang berhubungan dengan pengalaman maupun aktivitas kerja selama rentang waktu pada kehidupan seorang individu serta merupakan rangkaian aktivitas kerja berkelanjutan.
   c. Karir yaitu kondisi yang dapat menunjukan adanya peningkatan status kepegawaian seorang individu dalam organisasi sesuai dengan pekerjaan yang sudah ditentukan oleh organisasi tersebut.
   d. Karir merupakan kedudukan, rangkaian pekerjaan dan posisi yang pernah diduduki oleh seseorang selama masa kerjanya. Karir dapat menunjukan peningkatan maupun perkembangan pegawai secara individu pada suatu jenjang yang dicapai selama masa kerjanya di dalam organisasi.

2. Perencanaan Karier
   1. Perencanaan karir adalah proses dimana seorang individu dapat menidentifikasi maupun mengambil langkah-langkah dalam mencapai tujuan karirnya. Melalui perencanaan karir ini nantinya setiap individu dapat menevaluasi kemampuan maupun minat yang dimilikinya, lalu supaya dapat mempertimbangkan karir pilihannya, memilih karir alternatif, menyusun tujuan karirnya dan lain-lain.
   2. Perencanaan sebuah karir juga merupakan perencanaan mengenai kemungkinan seorang pegawai, anggota organisasi maupun seorang individu untuk meniti proses kenaikan pangkat atau jabatan sesuai dengan syarat-syarat jabatan tersebut dengan kemampuannya. Saat ini keterlibatan organisasi pada perencanaan sebuah karir semakin kesini semakin bertambah. Bahkan saat ini banyak sekali calon pegawai pada suatu organisasi khusunya calon yang pendidikannya tinggi mereka menginginkan sebuah karir bukan hanya pada satu jabatan saja, akan tetapi banyak yang ingin lebih.

   Alasan yang membuat perencanaan Karier itu sangat penting, diantaranya sebagai berikut ini:
   1) Untuk mencapai sesuatu yang dianggap akan membuat bahagia atau senang.
   2) Untuk mencapai sesuatu yang memang dianggap berharga.
   3) Untuk mempelajari hal-hal baru.
   4) Dan tentunya untuk mengembangkan dan melatih kemampuan.

Beberapa manfaat dari perencanaan karir, yang diantaranya sebagai berikut ini:

1) Untuk mengembangkan pegawai yang nantinya dapat dipromosikan untuk naik jabatan.
2) Untuk melihat potensi yang dimiliki oleh pegawai.
3) Untuk menurunkan perputaran pegawai.
4) Untuk memuaskan kebutuhan para pegawai.
5) Dan untuk membantu melaksanakan rencana kegiatan organisasi.

3. Faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan karir

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan karir seseorang, faktor itu bisa dari lingkungan sosial,maupun Individu sendiri,

1. Faktor sosial

a. Faktor kelompok primer, yang diantaranya:

- Jenis penghasilan dan pekerjaan yang dimiliki oleh orang tua.
- Pendidikan yang dimiliki oleh orang tua.
- Tempat tinggal dan keadaan lingkungan sekitarnya.
- Jenis pekerjaan yang diinginkan oleh orang tua.
- Nilai maupun norma yang dimiliki, dan lain-lain.

b. Faktor kelompok sekunder, yang diantaranya:

Kelompok politik, ahli, serikat kerja, dan lain-lain.

2. Faktor Individu

a. Kemampuan intelejesi

Setiap orang memiliki kemampuan itelejensi yang berbeda-beda. Orang yang memiliki intelenjensi yang baik atau tinggi akan lebih cepat dalam memecahkan masalah daripada orang rang memiliki intelejensi yang tidak tinggi.

b. Minat

Minat merupakan perangkat mental yang di milik oleh seseorang seperti prasangka dan perasaan. Minat dapat mengarahkan seseorang kepada hal-hal tertentu yang dia inginkan.

c. Bakat

Bakat merupakan kualitas kemampuan yang dimiliki seorang individu, bakat dapat berkembang dan memungkinkan individu yang memiliki bakat dapat lebih cepat memecahkan masalah. Akan tetapi bukan berarti orang yang tidak memiliki bakat tidak bisa lebih baik dari orang berbakat.

d. Kepribadian

Merupakan cara seorang individu dalam berinteraksi maupun bereaksi terhadap individu lainnya.

e. Sikap

Merupakan prilaku yang dimiliki seorang individu untuk melakukan tindakan tertentu.

f. Nilai

Merupakan sifat ataupun hal-hal yang dianggap sangat penting bagi dirinya.

g. Hobi

Merupakan kebiasaan atau kegemaran untuk melakukan sesuatu dengan tujuan untuk mendapatkan kesenangan.

2.3 Ciptakan Karirmu Sendiri

1. Menjadi Wirausaha ?, Kenapa Tidak

Kaitan impian dan karir adalah impian yang sering kali disarankan oleh para pakar, tokoh dan penganjur tentang kewirausahaan. Hal utama yang mendasari orang untuk berusaha adalah memiliki mimpi tentang usaha dan sukses.

Pada pembicaraan masalah karir maka dapat dimaknai sebagai sebuah cita – cita, banyak orang ketika melihat atau mendengar tentang pengusaha sukses akan segera berdecak kagum sesaat berkeinginan untuk mengikutinya. Tetapi pertimbangan – pertimbangan resiko yang harus dihadapi orang umumnya akan segera mundur teratur.

Mengapa Wirausaha jarang menjadi pilihan karir bagi masyarakat Indonesia, hal ini dikarenakan masyarakat kita menurut Moko P. Astamoen (2005 : 152 - 166), masih terkendala:

1. Pengaruh pola pikir tradisional
2. Kurang motivasi dan antusias
3. Sifat insinyur yang introvert
4. Pengaruh etos keberhasilan yang kurang menghargai proses
5. Berjiwa ”safety player” (cari aman atau main aman)
6. Kelemahan dalam leadership
7. Pengaruh feodalisme gaya baru
8. Takut tidak mempunyai status sosial
9. Kerja ingin enteng, hasilnya ingin besar, dan tidak mau menanggung resiko
10. Kurangnya pendidikan entrepreneurship
11. Kurangnya dukungan pemerintah pusat dan daerah

Sedangkan menurut Heidjrachman Ranu Pandojo (1985 : 16), kendala tersebut,adalah

1. Sifat mentalitet yang meremehkan mutu
2. Sifat mentalitet yang suka menerabas

3. Sifat tak percaya kepada diri sendiri
4. Sifat tak berdisiplin murni
5. Sifat mentalitet yang suka mengabaikan tanggung jawab yang kokoh

Dua pendapat tersebut dapat disimpulkan adanya kendala :

1. Mental
2. Kemampuan/Kompetensi
3. Situasi dan Kondisi
4. Dukungan pihak Luar

Mengetahui kondisi tersebut pada masa kini sebenarnya sudah tidak relevan lagi, karena semakin terbuka lebarnya kesempatan untuk saat ini bagi pelaku usaha, banyakny succes story kewirausahaan yang berangkat dari tidak memiliki apa – apa, istilah modernnya sekarang ini adalah "*From Zero to Hero*".

Yang paling penting untuk saat ini adalah membangun mental wirausaha dengan mengubah mindset hidup dengan jiwa "*safety player*", menjadi "*heroic player*".

Saat ini sangat terbuka peluang untuk meningkatkan kompetensi dengan banyaknya informasi dan lembaga lembaga pelatihan gratis dan konsultan bisnis baik swasta maupun pemerintah yang siap membantu untuk meningkatkan masalah kompetensi.

Situasi dan kondisi sangat kondusif dengan kondisi stabilitas negara, dan banyaknya lembaga pendanaan dengan kemudahan akses, disamping dukungan dari pemerintah baik *software* maupun *hardware*nya.

Yang terpenting saat ini bagi pelaku usaha hanya siapkan diri dan laksanakan.

Cara Meraih Cita-Cita

a. Jangan Puas Terlebih Dahulu

   Keberhasilan suatu tujuan atau kegiatan pasti akan memberikan kepuasan pada kita, terkadang membuat orang lain berdecak kagum, tetapi ingat kepuasaan jangan terlalu lama. Karena sering kali menjaebak kita pada kemandegan. Thomas Alfa Edison tidak puas sekedar membuat lampu listrik, tetapi keinginannya jauh lebih besar untuk membuat hasil – hasil yang lebih spektakuler.

b. Mengetahui Bakat dan Potensi

   Benarkah bakat itu ada?, ada orang yang sangat mempercayai pada bakat, meskipun demikian bakat lebih banyak identik dengan potensi yang kita miliki, dan sebenarnya tidak ada potensi yang terbatas, kecuali kita membatasi diri.

   Meskipun demikian bakat tidak akan mengantar pada kesuksesan, jika tidak ada pengembangan potensi yang kita miliki. Pengenalan bakat

sebaiknya digunakan sebatas pada pengenalan potensi – potensi yang bisa dikembangkan.

Cara Mengetahui Bakat Terpendam Diri Sendiri

1) Mengenal Lebih Dalam Terhadap Diri Sendiri
2) Refleksi Terhadap Diri Sendiri
3) Apa yang Anda Sukai
4) Coba Kegiatan Menarik Lainnya

c. Melatih Kemampuan Diri

Cara Meningkatkan Kemampuan Diri Sendiri

1) Kenali Diri Sendiri
2) Tentukan Tujuan Hidup
3) Kenali Motivasi Hidup
4) Hilangkan Negatif Thingking
5) jangan Mengadili Diri Sendiri
6) Bertanya Kepada Orang Yang Terdekat
7) banyak Membaca, Melihat, Dan Merasakan
8) melakukan Hal Baru
9) Meningkatkan Skil Dan Ketrampilan Sering-Seringlah
10) Berbagi Pengalaman Dengan Teman.

d. Mengembangkan Kepribadian

Cara Mengembangkan Kepribadian yang Baik

Langkah untuk mengembangkan Kepribafian melalui 4 Metode, yaitu:

1) Mengembangkan Minat
2) Membangun Kepercayaan Diri dalam Kepribadian
3) Mengembangkan Karakteristik Kepribadian yang Baik
4) Mempedulikan Orang Lain

e. Meningkatkan Ilmu Pengetahuan

Belajar tidak boleh berhenti, karena tidak pernah ada orang yang pintar, boleh jadi orang memiliki kelebihan cara, hasil berpikir dari orang lain, tetapi benar – benar pintar tidak pernah ada, yang Mahapintar hanyalah Allah semata. Untuk itu kita diwajibkan selalu bebajar dan belajar sampai ajal menjemput.

Meningkatkan ilmu tidak harus melalui pendidikan formal misalnya kuliah, ikut kursus atau yang lainnya, tetapi bisa melalui pengamatan pada lingkungan, berdiskusi dengan orang yang lebih tahu dan mengambil pengalaman orang lain.

f. Berpikir Maju

Kekuatan pikiran positif adalah suatu kunci kesuksesan. Beberapa alasan mengapa kekuatan pikiran positif adalah kekuatan terbesar dalam mencapai kesuksesan, yaitu :

- Pertama adalah kekuatan positif baik bagi kesehatan. Tanpa anda sadari, pikiran positif ternyata memiliki pengaruh tersendiri bagi kesehatan tubuh anda
- Kedua adalah kekuatan pikiran positif apabila dilatih terus menerus dapat menumbuhkan rasa percaya diri bagi diri sendiri.

Berpikir positif akan memberikan kekuatan dahsyat untuk kehidupan kita, manfaat berpikir positif, adalah:

1) Berpikir positif akan menjadikan hidup kita lebih nyaman, sementara berpikir negatif menjadi hidup kita sempit dan sumpek sebab semuanya terlihat jelek.
2) Berpikir positif akan menjadikan kita terus bergerak atau bertindak, sementara berpikir negatif akan menjadi kita ragu bahkan tidak bertindak. Tanpa tindakan kita tidak akan berhasil.
3) Berpikir positif adalah energi yang sangat besar, sementara berpikir negatif akan mengikis habis energi kita yang dibutuhkan untuk meraih sukses.
4) Banyak hal yang sebenarnya mungkin menjadi tidak mungkin karena berpikir negatif, sebaliknya dengan berpikir positif akan berubah menjadi mungkin.
5) Dengan berpikir positif, beban hidup akan berkurang karena kita tidak memikirkan hal negatif yang membuat hidup semakin berat.
6) Berpikir positif, tindakan akan menjadi positif. Berpikir negatif menyebabkan kita bertindak negatif.
7) Berpikir positif akan menjadikan hubungan kita dengan orang lain akan lebih baik. Orang tidak suka orang yang berpikiran negatif.
8) Keluarga lebih harmonis jika anggota keluarga berpikir positif semua.
9) Motivasi akan hancur jika kita selalu berpikir negatif, sebaliknya sumber motivasi datang dari pikiran positif.
10) Berpikir positif menentukan keberhasilan Anda sebesar 85%. Jika anda sudah berpikir positif, maka 85% keberhasilan insya Allah sudah ditangan, sisanya tinggal masalah teknis. Tentu saja Allah yang menentukan, namun kita sedang berbicara ikhtiar, dan 85% faktor keberhasilan ikhtiar kita diawali oleh pikiran positif.

Berpikir positif bisa dijadikan kebiasaan, yaitu melalui pikiran sadar, maupun pikiran bawah sadar.

Cara berpikir positif menggunakan pikiran sadar, ialah berpikir dengan menggunakan rasio atau akal. Tahukah Anda, banyak orang yang masih mengabaikan rasio atau akal dalam memikirkan sesuatu.

Cara berpikir positif menggunakan pikiran bawah sadar, ialah dengan membentuk pola pikir positif dalam pikiran bawah sadar kita. Pikiran bawah sadar bekerja secara otomatis, mirip mesin. Oleh karena itu, kita harus memberikan cetakan atau pola dalam pikiran bawah sadar kita.

g. Jangan Menyerah

Tidak pernah ada dalam kehidupan ini orang yang selalu memperoleh apa yang dinginkan, ada kalanya kita mengalami kekecewaan dengan memperoleh kegagalan. Yang paling penting kita camkan adalah " Kegagalan Bukan akhir segalanya", Ingatlah sebuah kata mutiara yang mengatakan " Yang menjadi masalah bukanlah kegagalan kita, tetapi bagaimana kita harus bangkit".

Cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha itu adalah:

1) Berfikir Positif
2) Akui kesalahan dan terima kegagalan
3) Menelusuri Sebab Kegagalan
4) Atasi Permasalahan Yang Terjadi
5) Mencari Peluang
6) Mendapatkan Peluang
7) Buat Perencanaan
8) Evaluasi
9) Fokus
10) pada target
11) Sarana Bersyukur

h. Berdoa

Doa tidak sekadar menjadi ibadah, tetapi juga otaknya ibadah. Ini ditunjukkan oleh sabda Rasulullah SAW dari Anas RA dengan sanad (silsilah riwayat hadits) yang marfu (hadits yang sampai sanadnya kepada Nabi SAW):

"Doa itu adalah otaknya dari ibadah." (HR. Imam yang empat, dan Imam Turmudzi menshahihkannya)

Manfaat dan keutamaan menurut Muhammad Abduh Tuasikal beberapa di antaranya:

1) Pertama: Do'a adalah ibadah dan salah satu bentuk ketaatan kepada Allah. Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "Do'a adalah ibadah." (HR. Abu Daud no. 1479, At Tirmidzi no. 2969, Ibnu Majah no. 3828 dan Ahmad 4/267; dari An Nu'man bin Basyir)
2) Kedua: Do'a adalah sebab untuk mencegah bala' bencana.

3) Ketiga: Do’a itu amat bermanfaat dengan izin Allah. Manfaat do’a ada dalam tiga keadaan sebagaimana yang disebutkan dalam hadits berikut:

   “Tidaklah seorang muslim memanjatkan do’a pada Allah selama tidak mengandung dosa dan memutuskan silaturahmi (antar kerabat, pen) melainkan Allah akan beri padanya tiga hal: [1] Allah akan segera mengabulkan do’anya, [2] Allah akan menyimpannya baginya di akhirat kelak, dan [3] Allah akan menghindarkan darinya kejelekan yang semisal.” Para sahabat lantas mengatakan, “Kalau begitu kami akan memperbanyak berdo’a.” Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam lantas berkata, “Allah nanti yang memperbanyak mengabulkan do’a-do’a kalian.” (HR. Ahmad 3/18, dari Abu Sa’id. Syaikh Syu’aib Al Arnauth mengatakan bahwa sanadnya jayyid)

4) Keempat: Do’a adalah sebab kuat dan semakin mendapatkan pertolongan menghadapi musuh.
5) Kelima: Do’a merupakan bukti benarnya iman dan pengenalan seseorang pada Allah baik dalam rububiyah, uluhiyah maupun nama dan sifat-Nya. Do’a seorang manusia kepada Rabbnya menunjukkan bahwa ia yakini Allah itu ada dan Allah itu Maha Ghoni (Maha Mencukupi), Maha Melihat, Maha Mulia, Maha Pengasih, Maha Mampu, Rabb yang berhak diibadahi semata tidak pada selainnya.
6) Keenam: Do’a menunjukkan bukti benarnya tawakkal seseorang kepada Allah Ta’ala. Karena seorang yang berdo’a ketika berdo’a, ia berarti meminta tolong pada Allah. Ia pun berarti menyerahkan urusannya kepada Allah semata tidak pada selain-Nya.
7) Ketujuh: Do’a adalah sebagai peredam murka Allah. Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda,

   “Barangsiapa yang tidak meminta pada Allah, maka Allah akan murka padanya.” (HR. Tirmidzi no. 3373. Syaikh Al Albani mengatakan bahwa hadits ini hasan).

5 tips jitu agar Anda mampu konsisten dalam berusaha meraih cita-cita dan impian :

1. Lakukan apa yang Anda bisa, sekarang!

   Menunda-nunda pekerjaan adalah salah satu penyakit yang bisa menghalangi usaha Anda dalam meraih cita-cita. Oleh karena itu, singkirkan sifat malas dan menunda-nunda pekerjaan, dan mulai rancang rencana apa saja yang harus Anda lakukan sekarang juga. Waktu bukanlah milik Anda, jadi jangan sampai menyesal

karena Anda menunda-nunda apa yang seharusnya bisa dilakukan hari in.

2. Kesuksesan butuh proses
   Keberhasilan tidak pernah datang dengan instan. Ada banyak jalan terjal yang harus Anda lewati agar bisa berada di puncak kejayaan. Oleh karena itu, penting bagi Anda untuk melatih kesabaran diri sekaligus mematangkan mental Anda dalam menghadapi kegagalan. Jika semua hanya ada di dalam pikiran Anda, tanpa ada realisasi yang jelas, maka semua hanya akan jadi mimpi di siang bolong bagi Anda.

3. Percayalah pada kemampuan diri
   Berhentilah membanding-bandingkan apa yang sudah Anda raih sejauh ini dengan milik orang lain. Tuhan menciptakan manusia berbeda-beda, termasuk dalam urusan prestasi dan pencapaian hidupnya. Anda mempunyai takdir sendiri yang harus Anda temukan, dan itu tentunya tidak akan pernah sama dengan orang lain. Percayalah kepada apa yang bisa Anda berikan untuk diri sendiri.

4. Jangan biarkan pikiran negatif menguasai Anda
   Kritik akan selalu datang pada siapapun yang sedang berusaha membuktikan dirinya bisa. Ini normal terjadi dan merupakan pahit manisnya kehidupan. Anda harus pandai memilah mana kritikan yang bisa Anda pakai karena memang diucapkan dengan tulus dan bermaksud membangun. Abaikan kritikan yang terdengar penuh dengki dan hanya akan menjatuhkan Anda. Jadilah pribadi yang bijaksana dalam hal ini.

5. Ingat untuk selalu fokus
   Fokus adalah hal yang krusial bagi Anda yang sedang dalam proses pencapaian cita-cita. Untuk itu, Anda perlu membuat semacam sketsa atau diagram rencana jangka panjang dan jangka pendek supaya tetap fokus. Atau, Anda juga bisa berkreasi dengan papan inspirasi, yang berisi tempelan-tempelan gambar orang yang menginspirasi Anda, ataupun gambar lain yang bisa memacu semangat Anda. Yang penting, kendalikan waktu, jangan biarkan dia yang mengendalikan Anda.

2.4. Wirausaha Sebagai Pilihan

Seseorang jika ditanyakan tentang cita – cita akan selalu mengacu pada profesi yang berkaitan erat dengan jenis pekerjaan yang berkaitan dengan pekerjaan formal sebagai pekerja, misalnya menjadi Dokter, Guru, tentara dan lain –lainya sepanjang

hal itu berkaitan dan berhubungan kerja dengan jenis pekerjaan yang diselenggarakan oleh pemerintah.

Jarang orang bercita – cita menganggap jika wirausaha adalah sebuah profesi yang sangat profesional, karena wirausaha merupakan bidang yang digeluti oleh orang yang memiliki multi talenta atau multi keahlian. Tetapi ketidak pastian dan kejelasan pendapatan dan bidang kerjaaan yang dianggap pdalam pekerjaan formal maka orang tidak menganggap sebagai satu profesi.

Orang jarang melihat jika wirausaha sebagai penopang kehidupan bermasyarakat sudah merupakan kelas eksklusif yang menjadi kebanggaan masyarakat. Atau ketidak memilih wirausaha sebagai pilihan adanya anggapan yang salah karena menjadi wirausaha itu hanyauntuk ras atau suku bangsa tertentu, wirausaha hanya bisa dilakukan oleh orang yang memiliki modal besar, memiliki bakat, memiliki keturunan dan lain – lainnya.

Padahal lowongan pekerjaan yang tidak pernah ada kata sempit hanya bidang wirausaha, karena berbagai jenis usaha tidak akan pernah kehabisan peluang seluas kreativitas manusia. Lihat saja pekerjaan mencuci dulu merupakan pekerjaan yang gratisan sekarang menjadi pekerjaan yang dihargai dan memperoleh bayaran.

Oleh karena itu sekarang ini bidang usaha atau bisnis yang melahirkan wirausaha – wirausaha baru adalah jenis profesi terhormat. Hal ini dibuktikan dengan semakin tumbuh dan berkembangnya sekolah – sekolah bisnis dan Usaha.

Untuk itu orang yang tidak akan tertolak dalam melamar pekerjaan hanyalah menjadi pekerja usaha atau pekerja bisnis yang dikenal sebagai wirausaha.

BAB III KONSEP DASAR WIRAUSAHA

Siapakah Wirausaha itu ?

Wirausaha adalah orang yang mandiri, berusaha menciptakan lapangan usaha sendiri dan memperoleh keuntungan, dari keberaniannya menanggung resiko usaha.

Beberapa pendapat ahli dapat dipaparkan sebagai berikut:

Geoffrey G. Meredith et al, 1995, Wirausaha atau enterpreneur adalah orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan kesempatan bisnis mengumpulkan sumber sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan kesuksesan

Skinner, 1992, Enterpreneur atau wirausaha adalah seseorang yang mengambil risiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis menerima imbalan jasa berupa profit nonfinancial

Richard Cantillon (1775), Kewirausahaan sebagai pekerjaan itu sendiri (wirausaha). Seorang pengusaha membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang beresiko atau ketidakpastian

Thomas W Zimmerer, Kewirausahaan ialah penerapan keinovasian & kreativitas untuk pemecahan masalah dan memanfaatkan berbagai peluang yang dihadapi orang lain setiap hari.

Berikut adalah beberapa pengertian kewirausahaan menurut ahli[xx]:

a. Robin (1996)

Kewirausahaan adalah suatu proses seseorang guna mengejar peluan-peluang memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui inovasi tanpa memperhatikan sumber daya yang mereka kendalikan.

b. Richard Cantillon (1775)

Kewirausahaan sebagai bekerja sendiri (self-employment), seorang wirausaha membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi risiko atau ketidak pastian.

c. Penrose (1963)

Kegiatan kewirausahaan mencakup identifikasi peluang-peluang di dalam sistem ekonomi

d. Harvey Leibenstein (1968, 1979)[xxi]

Kewirausahaan mencakup kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya.

e. Peter Drucker ()

Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

f. Zimmerer ()

Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.

g. Savary (*1723*)[xxii]

Kewirausahaan adalah orang yang membeli barang dengan harga pasti meskipun orang itu belum mengetahui guna ekonomisnya akan dijual

h. A. Pekerti ()[xxiii]

Kewirausahaan adalah kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mendirikan, mengelola, mengembangkan perusahaan miliknya sendiri.

i. Inpres no. 4 tahun 1995 (GNMMK)

Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah kepada upaya cara kerja teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan keuntungan yang lebih besar.

3.1. Karakteristik Wirausaha

Bustami (2007) memberikan batasan Karakteristik Wirausaha seorang Wirausaha sebagai berikut :

1. Keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri;
2. Kemauan untuk mengambil resiko:
3. Kemampuan untuk belajar dari pengalaman:
4. Memotivasi diri sendiri;
5. Semangat bersaing;
6. Orientasi pada kerja keras;
7. Percaya pada diri sendiri
8. Dorongan untuk berprestasi;
9. Tingkat energi yang tinggi;
10. Tegas dan disiplin;
11. Yakin akan kemauan sendiri

Karakteristik sikap dan perilaku yang diperlukan agar kewirausahaan dapat berhasil adalah sebagai berikut[xxiv] :

(1) memiliki komitmen yang tinggi dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha. Sikap yang setengah hati mengakibatkan besarnya kemungkinan untuk gagal dalam berwirausaha;

(2) memiliki rasa tanggung jawab baik dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan maupun tanggung jawab terhadap keberhasilan berwirausaha.

Keinginan bertanggung jawab ini erat hubungannya dengan mempertahankan internal locus of control yaitu minat kewirausahaan dalam dirinya;

(3) berambisi untuk selalu mencari peluang, keberhasilan wirausaha selalu diukur dengan keberhasilan untuk mencapai tujuan. Pencapaian tujuan terjadi apabila ada peluang;

(4) tahan terhadap risiko dan ketidakpastian;

(5) percaya diri yang kuat, ia cenderung optimis dan memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk berhasil;

(6) memiliki kreativitas yang tinggi dan luwes. Salah satu kunci penting adalah kemampuan untuk menghadapi perubahan permintaan. Kekakuan dalam menghadapi perubahan ekonomi dunia yang serba cepat sering kali membawa kegagalan. Kemampuan untuk menanggapi perubahan yang cepat dan fleksibel tentu saja memerlukan kreativitas yang tinggi;

(7) selalu memerlukan umpan balik yang segera. la selalu ingin mengetahui hasil dari apa yang dikerjakannya. Oleh karena itu, dalam memperbaiki kinerjanya, ia selalu memiliki kemauan untuk menggunakan ilmu pengetahuan yang telah dimilikinya dan selalu belajar dari kegagalan;

(8) memiliki tingkat energi yang tinggi, wirausaha yang berhasil biasanya memiliki daya juang yang lebih tinggi dibanding rata-rata orang lainnya, sehingga ia lebih suka kerja keras walaupun dalam waktu yang relatif lama;

(9) memiliki semangat kerja yang tinggi dan tidak mudah putus asa;

(10) berorientasi pada masa yang akan datang, untuk tumbuh dan berkembang, ia selalu berpandangan jauh ke masa depan yang lebih baik;

(11) belajar dari kegagalan, wirausaha yang berhasil tidak pernah takut gagal. la selalu memfokuskan kemampuannya pada keberhasilan; (12) memiliki ketrampilan memimpin orang lain.

Karakteristik tersebut maka harus memiliki prisnsip – prinsip sebagai berikut :

1. Bersikap positif
2. Penuh gagasan dan ide-ide yang actual
3. Mempunyai daya cipta dan kaya kreatif yang tinggi
4. Mempunyai inisiatif
5. Mempunyai daya gerak dan percaya diri
6. Mempunyai daya pikat untuk bekerja sama
7. Mencegah tumbuhnya hambatan pada diri sendiri
8. Dapat menghitung resiko yang akan dihadapi
9. Selalu belajar untuk meningkatkan kemampuan diri

3.1.1. Pendekatan Teoritis Karakteristik Wirausaha

Pemikiran kewirausahaan berbasis pada multi-disiplin dibagi menjadi beberapa pendekatan seperti :

1. Kerangka Lewinian

Menjelaskan bahwa aktivitas kewirausahaan merupakan fungsi dari perilaku interaksi antara manusia (P) dan lingkungan (E) (Lewin, 1935). Perilaku pengusaha mencari informasi sangat dipengaruhi oleh interaksi antar manusia dan kondisi lingkungannya. Venkataraman (1997) menyatakan bahwa usaha individu untuk mengetahui peluang dan informasi yang relevan tergantung dari wawasannya, kecakapan dan kecerdasan pengusaha tersebut. Kerangka model Lewin (1935) :

$B = f\ (P, E)$

2. Lingkungan versus individu

   Pendekatan multi-disiplin mengangap bahwa faktor lingkungan seperti peraturan, kebijakan pemerintah, kebijakan publik dan hukum dapat mengabaikan atau bertentangan dengan kepentingan individu. Lingkungan yang tidak menentu menghalangi efisiensi yang dilakukan oleh individu , memiliki dampak jangka pendek dan jangka panjang, kemungkinan dapat memaksa perusahaan atau entrepreneur untuk merespon lingkungan dengan cara saling bersaing, atau berkolaborasi untuk bertahan hidup (Lauman dan Knoke, 1987).

3. Domain khusus (bidang khusus)

   Teori kewirausahaan tidak hanya mencakup bidang psikologi, sosiologi dan manajemen strategis yang berbasis pada “type” pemikiran individu dan lingkungan. Teori kewirausaaan mulai menjauh dan berkembang dari model/teori individual dan lingkungan (Eckhardt dan Shane, 2003). Namun sudah bergeser pada pendekatan dari hasil-hasil penelitian tentang kewirausahaan. Hal ini lebih integratif dibanding dengan teori Lewinian, pendekatan berdasar pada peluang penelitian tentang kewirausahaan menunjukkan hasil yang terbatas dalam suatu sistem yang tertutup. (Kihlstrom dan Laffront, 1979). Pendekatan pemikiran kewirausahaan berbasis padapenelitian dapat dipandang secara logis menyesuaikan perkembangan lingkungan dan hubungan antar manusia.

4. Perkiraan dan pembuktian

   Perkembangan konsep dalam pergerakan multi disiplin pada akhir-akhir ini membutuhkan kerangka konseptual, konstruksi peluang, pengetahuan yang berhubungan dengan pengalaman/suatu kejadian dan metode statistik. Pendekatan tentang perkiraan dan pembuktian memberikan kontribusi terhadap pemikiran tentang kewirausahaan. Pendekatan perkiraan dan pembuktian dijelaskan dan diuraikan menjadi beberapa pokok bagian seperti tentang kerangka konseptual, konsepsi peluang, pengetahuan yang berhubugan dengan peristiwa dan metode statistik.

   a). Kerangka konseptual

   Pandangan multi-disiplin menggambarkan bahwa kewirausahaan dapat ditinjau dari semua level ekonomi baik dari sisi aktivitas pengusaha, perusahaan, industri maupun sistemnya. Masing-masing tinjauan dari semua level ekonomi dapat ditinjau dari sisi individu dan lingkungannya

(Venkataraman, 1997). Kerangka konseptual mendorong aktivitas penelitian tentang kewirausahaan dalam rangka ingin meningkatkan pemahaman tentang kewirausahaan. Konseptual yang dihasilkan baik dari penelitian maupun literatur dapat bermanfaat untuk penelitian yang akan datang.(Bull dan Willard, 1993). Konsepsi ini merupakan suatu perspektif yang saling melengkapi meskipun mengarah pada kejadian yang sama.

Sebagaimana penelitian kewirausahaan mengembangkan pada paradigma multidisiplin, konsep-konsep kewirausahaan berkembang pula di bidang akademik, keuangan dan bidang praktek. Dibidang akademik, kewirausahaan dikembangkan melalui pengajaran dan pendidikan misalnya melalui studi kasus dan pembelajaran jarak jauh (contoh adanya keterlibatan masyarakan dengan inkubator).

Dibidang keuangan, kewirausahaan dikembangkan melalui kegiatan peminjaman modal (kerjasama dengan Bank) dan kegiatan investasi.

Dibidang praktek, kewirausahaan dikembangkan melalui kegiatan jaringan pemasaran, praktek usaha melalui pemanfaatan teknologi tinggi, waralaba, dll.

b). Konstruksi peluang

Pendekatan yang berdasar pada peluang akan memberikan kerangka konseptual yang bermanfaat bagi penelitian tentang kewirausahaan.(Fiet, 2002;Shane,2000). Pendekatan penelitian yang berbasis pada peluang dilakukan sejalan dengan fenomena kewirausahaan yang ada (Schumpeter, 1934). Peluang Kerangkakonseptual dapat terbentuk dari fenomena kewirausahaan yang dapat ditinjau dari aktivitas pengusaha, perusahaan dan perubahan kondisi pada lingkungan. Kerangka konseptual akan banyak membantu para pelaku kewirausahaan dalam melakukan kesiapan, orientasi perusahaan dan pengawasan yang berhubungan dengan sistem).

c) Episodic knowledge (pengetahuan sesaat)

Pengetahuan tentang kewirausahan terus dicari untuk memudahkan memaknai tentang kewirausahan itu sendiri (Shane, 2000) dengan cara menggabungkan antara pengertian kewirausaaan pada pengertian teori dan praktek.

d). Metode statistik

Peristiwa yang berhubungan dengan kewirausahaan cenderung outliers (diluar batas normal atau sulit diketahui maknanya), dan data mudah sekali berubah. Pendekatan metode statistik digunakan untuk menguji konsep-konsep yang berhubungan dengan kewirausahaan. Penelitian empiris mengenai kewirausahaan seringkali membutuhkan metodologi statistik yang lebih fleksibel seperti model linier umum (MCCullagh dan Nelder, 1999) atau statistik non parametrik seperti multyway frequency atau analisa logit. Hasil pengujian statistik berupa temuan konsepsi akan mendorong perkembangan konseptual selanjutnya tentang kewirausahaan.

3.2. Kompetensi yang diperlukan Wirausaha

Bioscience (2014)[xxv] seorang pengusaha harus memiliki kompetensi yang luas dan nampak sebagai kompetensi wirausaha, hal ini mencakup pengetahuan, ketrampilan dan memiliki sifat pelayanan terhadap orang lain. Kompetensi tersebut antara lain:

- *Management skills*, yaitu kemampuan untuk mengelola waktu dan orang lain (baik secara bersamaan maupun sendiri – sendiri) untuk mencapai kesuksesan
- *Communication skills*, kemampuan untuk menjual ide dan merayu orang lain untuk melakukan sesuatu.
- Kemampuan bekerja sendiri maupun bersama tim kerja.
- Mampu membuat perencanaan, mengkoordinasikan dan mengorganisasikan secara efektif.
- Melek Keuangan (*Financial literacy*)
- Kemampuan melakukan riset yang efektif (misalnya riset pasar, pemasok, pelanggan dan persaingan).
- Mampu memotivasi diri dan disiplin
- Mampu beradaptasi (*Adaptable*)
- Inovatif dan berpikir kreatif (*An Innovative and creative thinker*)
- Memiliki kemampuan bertanggung jawab pada banyak pekerjaan (*The ability to multi-task*)
- Kemampuan bertanggung jawab dan membuat keputusan (*Able to take responsibility and make decisions*)
- Kemampuan bekerja dibawah tekanan (*The ability to work under pressure*)
- Kemampuan bertahan (*Perseverance*)
- Kemampuan bersaing (*Competitiveness*)
- Kemampuan menanggung resiko (*Willingness to take risks ;or at least not risk averse*)
- Kemampuan membentuk jaringan dan membuat kontak (*Ability to network and make contacts*)

3.3.Motivasi Wirausaha

Pengertian

Uzer Usman (1999 : 28) bahwa motivasi adalah suatu proses untuk menggiatkan motif-motif menjadi perbuatan/tingkah laku untuk memenuhi kebutuhan dan mencapai tujuan, atau keadaan dan kesiapan yang ada dalam diri individu yang mendorong tingkah lakunya berbuat sesuatu dalam mencapai tujuan tertentu.

Muhibbin Syah (1995 : 136) motivasi adalah pendorong suatu usaha yang disadari untuk mempengaruhi tingkah laku seseorang agar ia tergerak hatinya untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil atau tujuan tertentu.

Mc. Donald yang dikutip oleh Sudirman AM (1996 : 73) adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya feeling dan didahului dengan tanggapan terhadap sesuatu.

Teori – teori Motivasi

Kemunculan teori motivasi dimulai dengan adanya teori kebutuhan yang dikemukakan oleh Abraham Maslow (1943, 1954)[xxvi] seorang psycholog kelahiran Brooklyn 1 April tahun 1908, yang dikenal dengan *Hierarchy Needs*, Maslow melihat kebutuhan manusia bertingkat – tingkat, mulai dari kebutuhan yang paling mendasar yaitu kebutuhan untuk hidup, keamanan dan kenyamanan, pertemanan dan persahabatan, dan berprestasi yang disebut sebagai Deficiency Needs (D-Needs) dan kebutuhan untuk menjafi (B- Needs) yaitu aktualisasi diri[xxvii].

Gambar hierarchy of needs

Selain dari teori kebutuhan dari Abraham Harold Maslow yang menjadi dasar tentang mengenali kebutuhan manusia maka ada teori X dan Teory Y yang dikemukakan oleh Mc Gregor (1957)[xxviii], Mc Gregor menyarankan perlunya memperhatikan kebiasaan orang dalam melakukan pekerjaan, dua aspek tersebut adalah pandangan negative dan pandangan positif, pandangan negative disebut teori X dan pandangan positif teori Y.

Teori X memandang jika pekerja cenderung: tidak memiliki ambisi dan semangat, tidak suka bekerja, tidak bertanggung jawab, pendiriannya tidak tetap dan cenderung tidak pedulian. Untuk itu maka terhadap pegawai ini perlu diperlakukan aturan formal dan diarahkan secara dikatator, perlu pengarahan terus – menerus kadang perlu dibujuk dan kadang perlu diberikan hukuman.

Teori Y berasumsi kebalikan dengan asumsi di atas: pekerja cenderung ingin maju, dan suka berkembang.

Kedua teori tersebut digunakan dalam memotivasi pekerja, menurut Mc Gregor sendiri teori Y lebih valid dan bisa dipercayai oleh karena itu maka seorang pimpinan atau manajer hanya perlu memberikan rangsangan agar pekerja berkembang inisiatifnya.

Ada lima kategori teori motivasi untuk wirausaha yaitu kebutuhan (needs), penguatan (reinforcement), keadilan (equity), harapan (expectancy), dan tujuan (goal)[xxix]

Teori – Teori Motivasi

1. Teori motivasi kontemporer
   David McClelland, pencetus Teori Kebutuhan, *Theory of Need for Achievement* (N-Ach) [xxx], secara ringkas teori ini mengemukakan sebagai berikut:
   - *Need for achievement (n-ach)* – kebutuhan untuk mencapai sesuatu , seseorang memerlukan kebanggaan dan mengambil sesuatu dan mencari pengakuan dari orang lain.
   - *Need for power (authority) (n-pow)* – kebutuhan untuk kekuasaan, seseorang memerlukan dominasi yang digunakan untuk mempengaruhi orang lain dan menguasai orang lain.
   - *Need for affiliation (n-affil)* – sesorang memerlukan lingkungan dimanapun berada, orang memerlukan diri untuk menjadi bagian dari satu kelompk dan menginginkan hubungan dan menentukan persahabatan.

2. Teori evaluasi kognitif
   Teori evaluasi kognitif adalah teori yang menyatakan bahwa pemberian penghargaan-penghargaan ekstrinsik untuk perilaku yang sebelumnya memuaskan secara intrinsik cenderung mengurangi tingkat motivasi secara keseluruhan.

3. Teori penentuan tujuan
   Teori penentuan tujuan adalah teori yang mengemukakan bahwa niat untuk mencapai tujuan merupakan sumber motivasi kerja yang utama

4. Teori penguatan
   Teori penguatan adalah teori di mana perilaku merupakan sebuah fungsi dari konsekuensi-konsekuensinya jadi teori tersebut mengabaikan keadaan batin individu dan hanya terpusat pada apa yang terjadi pada seseorang ketika ia melakukan tindakan.

5. Teori harapan
   Teori harapan adalah kekuatan dari suatu kecenderungan untuk bertindak dalam cara tertentu bergantung pada kekuatan dari suatu harapan bahwa tindakan tersebut akan diikuti dengan hasil yang ada dan pada daya tarik dari hasil itu terhadap individu tersebut.

Menurut Oemar Hamalik (2000 :175)[xxxi] menjelaskan bahwa suatu proses motivasi mempunyai fungsi yaitu :

1. Mendorong timbulnya kelakuan atau suatu perbuatan, artinya tanpa motivasi tidak akan timbul perbuatan.
2. Sebagai pengarah, artinya mengarahkan perbuatan kepada pencapaian tujuan yang diinginkan.
3. Sebagai penggerak, artinya besar kecilnya motivasi akan menentukan cepat lambatnya suatu pekerjaan.

Menurut Mc. Donald yang dikutip oleh Sardiman AM (1996 : 793) ada tiga unsur yang berkaitan dengan motivasi yaitu :

a. Motivasi dimulai dari adanya perubahan energi di dalam diri manusia. Perkembangan motivasi akan membawa beberapa perubahan dalam diri manusia yaitu neuriphysiological yang ada pada organisme manusia, dan penampakannya akan menyangkut kegiatan fisik manusia.
b. Motivasi ditandai dengan munculnya perasaan/feeling, bawaan, afeksi seseorang. Dalam hal ini motivasi relevan dengan persoalan-persoalan kejiwaan, afeksi dan emosi yang dapat menentukan tingkah laku manusia. Sedangkan berkenaan dengan perasaan Agus Sujanto (1993 : 75) menyebutkan sifat-sifat perasaan itu berkenaan dengan senang tidak senang, kuat lemah, lama sebentar, relatif dan tidak berdiri sendiri.
c. Motivasi akan dirancang karena adanya tujuan. Motivasi dalam hal ini sebenarnya merupakan respon dari suatu stimulus dalam pencapaian tujuan. Motivasi muncul dalam diri seseorang secara otomatis, selain itu juga motivasi akan muncul karena adanya rangsangan dari luar.

Selanjutnya faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi menurut A.Hadisaputro (1986 : 11)[xxxii] adalah sebagai berikut :

a. Motivasi merupakan suatu tenaga yang dinamis bagi seseorang. Maksudnya walaupun motivasi sebenarnya sudah ada pada diri individu sendiri, akan tetapi untuk munculnya diperlukan adanya rangsangan baik dari dalam maupun yang berasal dari luar.
b. Motivasi ini sering kali ditandai dengan munculnya suatu keinginan yang penuh emosional.
c. Motivasi ini merupakan suatu reaksi pilihan (*anticipatory*) bagi tercapainya suatu tujuan dari pada tingkah lakunya. Manusia memiliki sejumlah perhatian terhadap lingkungannya dan motivasi ini merupakan pengarahan batiniyah terhadap suatu objek tertentu, dengan demikian sikapnya yang dilandasi motivasi ini merupakan sikap pilihan yang dianggapnya paling cocok tertuju kepada objek tingkah laku yang bersangkutan.
d. Motivasi berhubungan dengan sejumlah kebutuhan dalam diri seseorang yang memunculkan dorongan, sehingga dengan melakukan perbuatan tersebut kebutuhannya itu akan segera dapat terpenuhi dan memuaskan.

Menurut Chatab (2007 : 116)[xxxiii], faktor motivasi terdiri dari seperti berikut :
a. Hasil kerja, keberhasilan atau prestasi
b. Pengakuan atau penghargaan
c. Pekerjaan yang penuh tantangan
d. Tanggung jawab yang lebih besar
e. Kemajuan dan pertumbuhan

Pemberian motivasi yang efektif menurut Armstrong (2005 : 69)[xxxiv] yakni perlu memperhatikan hal-hal sebagai berikut ini :
a. Memahami proses dasar motivasi, model kebutuhan, sasaran, tindakan serta pengaruh pengalaman dan harapan.
b. Mengetahui faktor–faktor yang mempengaruhi motivasi, pola kebutuhan yang mendorong kearah sasaran dan keadaan dimana kebutuhan tersebut terpenuhi atau tidak terpenuhi.
c. Mengetahui bahwa motivasi tidak dapat dicapai hanya dengan menciptakan perasaan puas, karena banyak perasaan puas dapat menimbulkan puas diri dan kelambanan.
d. Memahami bahwa disamping semua faktor diatas ada hubungan yang kompleks antara motivasi dan prestasi kerja.

Proses Motivasi
Proses terjadinya motivasi menurut Zainun (2007 : 19)[xxxv] adalah disebabkan adanya kebutuhan yang mendasar. Dan untuk memenuhi kebutuhan timbullah dorongan untuk berperilaku. Bilamana seseorang sedang mengalami motivasi atau sedang memperoleh dorongan, maka orang itu sedang mengalami hal yang tidak seimbang.

Setiap manusia dengan berbagai kebutuhan tidak akan pernah puas dalam memenuhi kebutuhannya. Oleh sebab itu proses motivasi akan terus berlangsung selama manusia mempunyai kebutuhan yang harus dipenuhi. Pada dasarnya proses terjadinya motivasi menunjukkan adanya dinamika yang terjadi disebabkan adanya kebutuhan yang mendasar dan untuk memenuhinya terjadi dorongan untuk berprilaku.

Ranupandojo dan Husnan (2006 : 198)[xxxvi] mengatakan dalam proses motivasi terdapat empat komponen terjadinya motivasi yang terlihat dalam gambar berikut ini :
Proses Motivasi

Proses Motivasi menurut Ranupandojo dan Husnan (2006-198)

Gambaran bahwa setiap individu mempunyai kebutuhan yang kekuatannya antara satu dan lainnya yakni antara satu individu dengan individu lainnya berbeda-beda dan tidak

sama, sehingga akan menimbulkan dorongan kebutuhan yang tidak seimbang yang dilakukan dengan melalui tindakan-tindakan atau kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan, dan setelah mencapai tujuan melalui tindakan tadi barulah akan terasa terpuaskan.

Cara meingkatkan motivasi diri[xxxvii]

a. Imbalan tak boleh selalu menjadi patokan
b. Cobalah untuk menantang diri Anda
c. Jangan hanya bayangkan kesuksesan saja
d. Fokus pada proses, jangan terpaku dengan hasil yang akan didapatkan

Berikut beberapa cara meningkatkan motivasi diri dengan mudah[xxxviii]:

• Berpikirlah motivasi untuk Maju
• Keberhasilan
• Membaca buku motivasi
• Bergaul dengan motivator

3.4. Proses Menjadi Wirausaha

Seorang menjadi wirausaha tidak serta merta muncul begitu saja, tetapi melalui beberapa proses, dan interaksi dengan lingkungannya. Ada beberapa pendapat yang menunjukkan proses terjadinya wirausaha yaitu:

1. **Carol Noore yang dikutip oleh Bygrave (1996 : 3)**

   Proses Kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi.

   Inovasi tersebut dipengeruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan.

   Faktor-faktor tersebut membentuk *locus of control*, kreativitas, keinovasian, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembangan menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang bersal dari individu, seperti locus of control, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman.

   Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi diantaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembangan menajadi kewirausahaan melalui proses yang dipengrauhi lingkungan,

2. **Alma**

   1. Proses Inovasi

      Pada proses ini orang menemukan ide – ide untuk mengembangkan diri dalam bisnis,dimana inovasi tersebut merupakan gagasan cemerlang yang memiliki 3 tingkatan yaitu: tingkat pertama adalah mengaplikasikan hasil temuan,dimana temuan tersebut bisa temuan sendiri pada masa lampau ataupun temuan orang lain, tingkatan ini juga termasuk di dalamnya penggunaan cara, metode atau gagasan yang pernah dilakukan orang lain di tempat lain, tetapi hal baru dilingkungannya; kedua adalah pengembangan inovasi dari metode, cara dan

gagasan yang pernah diaplikasikan; tingkatan ketiga merupakan tingkatan paling tinggi yaitu menemukan ide, cara, atau model baru.

2. Proses Pemicu

   Pemicuan biasanya merupakan kristalisasi dari inovasi yang diperoleh oleh seseorang, proses ini bisa berhasil jika orang tersebut memiliki dorongan semangat atau motivasi yang kuat baik dari diri sendiri maupun lingkungannya, Umumnya pemicu ini akan kuat jika ada kebutuhan mendesak yang dirasakan.

   Menurut Saifudin (2002), faktor pemicu kewirausahaan ditentukan oleh "*property light*", *competency incentives, dan environment*. Sedangkan menurut Kuncara (2008:1) faktor pendorong kewirausahaan terdiri atas faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut:

   1. Faktor internal,
   2. Faktor eksternal

   Menurut Timmons (2008:41) dalam Mahmuddin (Desember 15, 2010) , dasar fundamental dari proses kewirausahaan sering dijumpai pada pola kesuksesan ventura. Selain variasi bisnis, wirausahawan, faktor geografi, dan teknologi, faktor pendukung utama juga mendominasi proses kewirausahaan yang dinamis. Sehubungan dengan itu, Timmons mengemukakan lima faktor pendorong proses kewirausahaan sebagai berikut:

   1) digerakkan oleh semangat meraih peluang bisnis.
   2) digerakkan oleh wirausahawan terkemuka dan tim kewirausahaannya.
   3) hemat dan kreatif dalam menggunakan sumber daya.
   4) sadar akan perlunya kesesuaian dan keseimbangan.
   5) terintegrasi dan holistik.

3. Proses Pelaksanaan

   Proses ini merupakan aplikasi dan merupakan eksekusi dari inovasi yang sudah mengkristal. Pada tahap ini memerlukan kerja keras dan pengamatan yang lebih serius, proses ini memerlukan pengendalian ketat untuk keberhasilan inovasi.

4. Proses Pertumbuhan

   Jika pelaksanaan menunjukkan hasil maka, kegiatan berwirausaha bisa dilanjutkan dan proses ini akan menunjukkan hasil yang lebih nyata.

3. **Winardi, Entrepreneur& Entrepreneurship (188-193)**

Winardi mengemukakan terjadinya proses wirausaha dan kewirausahaan dari kondisi kehidupan nyata, dan memiliki berbagai fase dan tahapan.

Proses aktual itu sendiri memiliki empat fase khusus, yaitu:

1). Identifikasi dan Evaluasi Peluang Yang Ada

Evaluasi peluang merupakan elemen yang paling kritikal dari proses kewirausahaan karena memungkinkan seorang wirausaha apakah produk atau

servis khusus dapat menghasilkan hasil yang diperlukan untuk sumber-sumber yang bermanfaat bagi seorang wirausaha guna mengidentifikasi peluang-pelung bisnis:

a) para konsumen
b) serikat dagang
c) para anggota sistem distribusi
d) orang-orang yang berkecimpung dalam bidang teknik

2) Kembangkan Rencana Bisnis
Dalam hal mempersiapkan rencana bisnis adalah penting untuk memahami persoalan-persoalan inti yang terlibat di dalamnya. Karakteristik-karakteristik dan besarnya segmen pasar, syarat-syarat produksi, rencana finansial, rencana organisasi, dan syarat finansial.

3) Sumber-sumber Daya Yang Diperlukan
Sumber-sumber daya yang diperlukan untuk mewujudkan peluang yang ada perlu di ketahui proses tersebut diawali dengan tindakan penilaian sumber-sumber daya wirausaha yang dimiliki. Dalam konteks ini buakn saja perlu diidentifikasi para pensuplai alternatif sumber-sumber daya tersebut. Tetapi pula kebutuhan serta keinginan mereka. Melalui pemahaman kebutuhan para pensuplai sumber-sumber daya tersebut, seorang wirausaha dapat menstruktur sebuah persetujan (a deal) yang memungkinkannya mendapatkan sumber-sumber daya tersebut dengan biaya serendah mungkin.

4) Laksanakan Manajemen Usaha Tersebut
Setelah sumber-sumber daya dicari, maka sang wirausaha perlu mengaktifkannya melalui implementasi rencana bisnisnya. Hal tersebut mencakup kegiatan yang mengimplementasi sebuah gaya dan struktur manajemen.

4. Dilihat prosesnya, Zimmerer (1996: 15-16) membagi tahap perkembangan wirausaha menjadi dua, yaitu: (a) Tahap awal (perintisan) (b) Tahap pertumbuhan

Menurut Zimmerer, and Scarborough, 1998, dalam sebuah komunitas tumbuhnya para wirausaha¬wan dipicu oleh beberapa faktor yakni :

1. Faktor ekonomi dan kependudukan
2. Faktor Pergeseran perekonomian ke bidang jasa
3. Faktor Pendidikan kewirausahaan
4. Faktor Kebanggan sebagai Wirausahawan.
5. Faktor Kemajuan teknolo¬gi, peluang internasional dan gaya hidup bebas

3.5. Analisa Potensi Diri

Kewirausahaan menurut beberapa teori selalu dipicu oleh adanya kreativitas dan inovasi, selain itu juga diperlukan motivasi serta skill (kemampuan). Untuk itu dalam rangka mempersiapkan diri menjadi seorang wirausaha, perlu mengenali dan menganalisa potensi diri untuk dapat dikembangkan.

Dibawah ini ada beberapa alat untuk menganalisa diri:

1. Analisa Menggunakan Instrumen Kuis
2. Analisa SWOT

BAB IV MENINGKATKAN KOMPETENSI

4.1. Kompetensi Kewirausahaan

Kompetensi adalah, kemampuan dasar yang dimiliki seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan.

Para Ahli memberikan beberapa batasan kompetensi yang harus dimiliki oleh Wirausaha beraneka ragam, beberapa batasan tersebut misalnya:

1) Dan & Bradstreet business Credit Service (1993 : 1)
   a. *Knowing Your Business*, yaitu mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain, seorang wirausahawan harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan.
   b. *Knowing The Basic Business Management*, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengenalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan semua sumberdaya perusahaan secara efektif dan efisien.
   c. *Having The Proper Attitude*, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sunggung-sungguh dan tidak setengah hati.
   d. *Having Adequate Capital*, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya bentuk materi tetapi juga rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu, cukup uang, cukup tenaga, tempat dan mental.
   e. *Managing Finances Effectively*, yaitu memiliki kemampuan / mengelola keuangan, secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannnya secara tepat, dan mengendalikannya secara akurat.
   f. *Managing Time Efficiently*, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya.
   g. *Managing People*, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan / memotivasi, dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan.
   h. *Statisfying Customer By Providing High Quality Product*, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.
   i. *Knowing Hozu To Compete*, yaitu mengetahui strategi / cara bersaing. Wirausaha harus dapat mengungkap kekuatan (strength), kelemahan (weaks), peluang (opportunity), dan ancaman (threat), dirinya dan pesaing. Dia harus menggunakan analisis SWOT sebaik terhadap dirinya dan terhadap pesaing.
   j. *Copying With Regulation And Paper Work*, yaitu membuat aturan / pedoman yang jelas tersurat, tidak tersirat. (Triton, 2007 :137 – 139)

2) Scarborough, dalam Heru,(2009:38),

a. Kenali bisnis anda, seorang wirausaha dalam melakukan kegiatan usaha harus mengetahui dengan jelas bisnis apa yang dilakukan sekarang dan prospek di masa depan. Beberapa pertanyaan yang harus mampu dijawab wirausaha yang berhubungan dengan bisnisnya:
    a) Apa produk kita sekarang dan masa mendatang?
    b) Siapa dan bagaimana konsumen kita?
    c) Siapa pesaing kita, dan apa yang ia lakukan?
    d) Berada di mana usaha kita dibanding perusahaan produk sejenis?
    e) Bagaimana cara membangun kompetensi di masa depan?
b. Mengetahui dasar manajemen bisnis, pengetahuan dasar manajemen bisnis merupakan pengetahuan yang harus dan benar -benar dimiliki oleh wirausaha agar unggul. Wirausaha yang unggul membutuhkan pengetahuan manajemen, seperti: bagaimana melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, staffing, pengkoordinasian, evaluasi serta pengendalian. Di samping pengetahuan manajemen, wirausaha sangat membutuhkan pengetahuan operasional perusahaan, seperti: keuangan, pemasaran produk, pengelolaan tenaga kerja, berproduksi, serta catatan akuntansi dan informasi.
c. Memiliki sikap yang pantas, sifat, sikap yang baik harus dimiliki oleh wirausaha. Wirausaha dalam melakukan kegiatan selalu berhubungan dengan pihak lain di mana pihak lain tersebut memilki kepentingan terhadap kelangsungan usaha. Pada masa kini dan masa depan wirausaha harus mau dan mampu berlaku etis dan memiliki rasa tanggung jawab sosial guna kelangsungan hidup usaha di masa depan.
d. Memiliki modal yang cukup, wirausaha adalah manajer dalam arti memilki kemampuan dalam mengelola usaha. Kemampuan mengelola keuangan merupakan hal yang sangat penting guna kelangsungan hidup usaha. Kemampuan medatangkan modal sangat ditentukan keahlian wirausaha dalam mengevaluasi sumber-sumber pendanaan dan juga pengalaman di bidang keuangan.
e. Mengatur keuangan secara efisien, wirausaha yang unggul ketika mampu mengelola keuangan dengan efektif. Wirausaha yang mampu mencari sumber pendanaan yang paling murah (*cost of capital rendah*), mampu melakukan investasi terhadap dana yang tersedia (*rate of return lebih besar dari cost of capital*), mampu membuat penganggaran, serta mampu memanfaatkan keuntungan usaha dengan tepat. Tidak kalah pentingnya adalah kemampuan untuk mencatat kegiatan operasional setiap hari secara akuntansi, sehingga setiap aktivitas bisa dipertanggung jawabkan secara otentik.
f. Mengatur waktu secara efisien, wirausahawan harus mampu mengelola waktu dengan baik. Adakalanya produk, pemesanan, job dan kegiatan di luar bisnis cukup tinggi sejalan dengan banyaknya kolega.

Kemampuan membuat time schedule dan menepati merupakan hal yang sangat dibutuhkan untuk menjaga hubungan baik dengan kolega.

g. Mengelola orang lain , sejalan dengan meningkatnya bisnis, hubungan antara karyawan, dengan orang lain, pihak luar, masyarakat semakin tinggi. Kompleksitas perilaku karyawan, tuntutan kebutuhan, gaya hidup membutuhkan kemampuan untuk mengelola orang dengan lebih baik. Landasan bisnis adalah kemampuan karyawan yang terlatih dengan baik dan termotivasi. Perhatian terhadap penempatan tenaga kerja, penggajian, bonus, promosi, kesejahteraan karyawan dan keluarga sangat dibutuhkan untuk menjaga rendahnya perputaran karyawan.

h. Memuaskan pelanggan dengan menyediakan produk berkualitas tinggi, wirausaha yang unggul mengajarkan bahwa barang dan jasa yang berkualitas tinggi sangat penting dalam mempertahankan persaingan. Manfaat yang didapat dengan menghasilkan produk yang berkualitas tinggi tidak hanya mengurangi bentuk kerusakan, tetapi juga meninngkatkan produktivitas, meningkatkan kepuasan konsumen, semakin rendahnya biaya, menjaga citra baik perusahaan.

i. Mengetahui bagaimana cara bersaing, persaingan yang sehat, mampu menjaga kemitraan sangat dibutuhkan bagi kelangsungan bisnis di masa depan. Wirausaha harus mengetahui siapa pesaingnya, memiliki kemauan dan kemampuan untuk bagaimana berkompetisi dengan lebih baik, berdasarkan norma etika dan tanggung jawab sosial. Ahli pemasaran Keegan (1996) mengungkapkan bahwa pemasaran kedepan akan berorientasi ke pemasaran strategi, di mana pesaing bukan lagi sebagai lawan yang harus dimatikan tetapi sebagai mitra dalam berlomba memberikan kepuasan konsume.

j. Membuat aturan/ pedoman yang jelas tersurat, aturan yang jelas dan formal sangat dibutuhkan bagi pertanggung jawaban kegiatan dan kelangsungan hidup bisnis. Aturan-aturan pekerjaan, aturan ketenagakerjaan, skedul kerja, jalur dan rantai pekerjaan harus jelas dan konsisten.

3) Heru (2009: 41),

a. Kompetensi hubungan antar manusia, kompetensi wirausaha yang berhubungan dengan kemampuan menjaga, membangun, mengembangkan, hubungan baik dengan orang, serta pihak yang berkepentingan dengan aktivitas perusahaan, seperti dengan: rekan kerja, karyawan, penyalur barang, pemasok bahan, investor, kreditur, masyarakat

b. Kompetensi teknik, kompetensi wirausaha yang berhubungan dengan teknik, cara, bahan serta tenaga kerja yang menghasilkan berang dan jasa yang dihasilkan perusahaan

c. Kompetensi marketing, kompetensi wirausaha yang berkaitan dengan kemampuan wirausaha di bidang pemasaran produk. Kemampuan ini mencakup keahlian melakukan riset pasar, memilih strategi pemasaran, mengkombinasikan bauran pemasaran yang menguntungkan

d. Kompetensi keuangan, kompetensi wirausaha dalam mengelola keuangan, terutama mencari sumber pendanaan yang paling murah, menggunakan dan menginvestasikan dana yang menguntungkan, membuat anggaran yang tepat dan membagi laba atas keuntungan usaha dengan memuaskan semua pihak yang berkepentingan

e. Kompetensi konseptual, kompetensi yang dimiliki oleh wirausahawan yang berhubungan dengan kemampuan untuk membuat konsep kegiatan, event, produk yang baik. Konsep tersebut apabila dijalankan dapat berhasil

b. Kompetensi dalam pengambilan keputusan, kompetensi yang dimiliki oleh wirausahawan yang berkaitan dengan kemampuan untuk mengambil keputusan dengan tepat. Wirausaha selalu berhubungan dengan aktivitas yang berisiko, ketidak pastian lingkungan, maka dibutuhkan keahlian dalam pengambilan keputusan yang tepat, terukur dan menguntungkan.

c. Kompetensi dalam mengatur waktu, kompetesi yang dimiliki oleh wirausahawan yang berhubungan dengan kemampuan mengatur waktu dengan efisien

4) Alma, 106 – 109)
   a. Mau kerja keras (*capacity for hard work*)
   b. Bekerjasama dengan orang lain (*getting things done with and through people)*
   c. Penampilan yang baik (*good appearance*)
   d. Yakin (*self confidence*)
   e. Pandai membuat keputusan (*making sound decision*)
   f. Mau menambah ilmu pengetahuan (*college education*)
   g. Ambisi untuk maju (*ambition drive*)
   h. Pandai berkomunikasi (*ability to communicate*)

5) Mitchelmore (2009 : 100)
   a. Kemampuan menganalisis secara sistematis
   b. Kemampuan untuk mengambil peluang dan mengelola sumber yang ada
   c. Kemampuan untuk menemukan kebutuhan internal dan eksternal dari konsumen
   d. Kemampuan untuk belajar dan meningkatkan kompetensi yang dimiliki

e. Kemampuan berkomunikasi

6) Wu dalam Fithri dan Amanda (2012 : 280),
   a. Mengidentifikasi dan mendefinisikan ceruk pasar yang layak
   b. Mengembangkan produk layanan yang tepat bagi perusahaan
   c. Menghasilkan ide
   d. Mampu mengenali lingkungan
   e. Mengenali manfaat peluang
   f. Mampu membuat strategi untuk memanfaatkan peluang

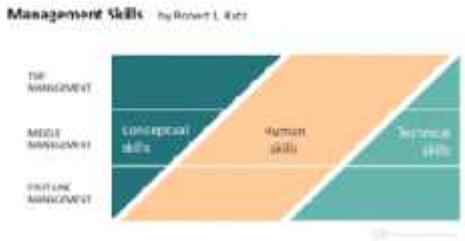
4.2. Manajerial Skill

Seorang pengusaha adalah juga seorang manajer, oleh karena itu harus memiliki ketrampilan manajemen, Menurut Daniel Katz (1974)[xxxix], ada 3 ketrampilan (kecakapan) seorang manajer, yaitu:

Conceptual Skills,kemampuan seseorang untuk memvisualisasikan keseluruhan organisasi dan pekerjaan dengan ide ide dan mampu menghubungkan hal tersebut dengan mengabstrasikannya. Ada 5 kemampuan utama yang diperlukan dalam Conceptual Skill yaitu: Analysis, Communication. Creative Thinking, Leadership, Problem Solving.

Human Skills,kemampuan memberikan perhatian, komunikasi dan berhubungan dengan orang lain.

Technical Skills, diperlukan untuk merealisasikan kerja, menguasai atau setidak-tidaknya memahami praktek, peralatan, proses untuk memberikan pengarahan kepada anak buah dan pekerjanya.



Dari gambar tersebut menegaskan tingkat kepentingan ketrampilan (skill) berdasarkan tingkat/jenjang pengusaha dilihat dari tingkatan manajerialnya.

- Top managers lebih banyak menggunakan *conceptual skills*, meski begitu dia juga akan menggunakan *human skills* seperlunya. Dan perlu diingat, technical skills juga diperlukan untuk menyusun strategy yang diperlukan organisasi. Top managers memiliki banyak hal yang diperlukan, atau pilihan yang mana pada kenyataannya semua skill tetap diperlukan.
- Human skills lebih banyak diperlukan pada tingkat middle managers, sebab middle managers memerlukan komunikasi keatas, kebawah, dan juga keseluruh organisasi dalam rangka melaksanakan tugasnya, tetapi konseptual skill juga diperlukan untuk mencapai tujuan dan dalam rangka mencapai tujuan strategies.

Mereka diharapkan juga memiliki technical skill lebih banyak dibandingkan conceptual skill, hal ini perlu karena middle manajer harus banyak juga bergaul kebawah.

- *Direct supervisors* tidak banyak memerlukan *conceptual skills* sebab tugasnya sehari – hari di organisasi lebih banyak melaksanakan tugas berorientasi pada tujuan strategi. Sehingga mereka lebih memerlukan technical skills.

Menurut hasil beberapa kajian maka untuk seorang wirausaha yang akan memulai usaha harus memiliki ketrampilan, sebagai berikut:

a. Negoisasi
b. Jaringan Bisnis
c. Menulis
d. Publick Speaking (Berbicara di Depan Umum)
e. Mendelegasikan
f. Kreativitas Inspiratif dan Inovasi
g. Mengelola Keuangan
h. Manajemen Waktu dan Pengembangan Sumber Daya Manusia
i. Marketing dan Penjualan
j. Mengetahui Strategi

4.3. Kepemimpinan

Kartini Kartono, (1998 : 181)[xl] mendefinisikan kepemimpinan adalah, seorang pribadi yang memiliki kecakapan dan kelebihan, khususnya kecakapan/ kelebihan di satu bidang sehingga dia mampu mempengaruhi orang-orang lain untuk bersama-sama melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi pencapaian satu atau beberapa tujuan. Pemimpin adalah seorang pribadi yang memiliki kecakapan dan kelebihan - khususnya kecakapan-kelebihan di satu bidang, sehingga dia mampu mempengaruhi orang lain untuk bersama-sama melakukan aktivitas-aktivitas tertentu untuk pencapaian satu beberapa tujuan.

Menurut James A.F Stonen, tugas utama seorang pemimpin adalah:

1. Pemimpin bekerja dengan orang lain : Seorang pemimpin bertanggung jawab untuk bekerja dengan orang lain, salah satu dengan atasannya, staf, teman sekerja atau atasan lain dalam organjsasi sebaik orang diluar organisasi.
2. Pemimpin adalah tanggung jawab dan mempertanggungjawabkan (akontabilitas): Seorang pemimpin bertanggungjawab untuk menyusun tugas menjalankan tugas, mengadakan evaluasi, untuk mencapai outcome yang terbaik. Pemimpin bertanggung jawab untuk kesuksesan stafhya tanpa kegagalan.
3. Pemimpin menyeimbangkan pencapaian tujuan dan prioritas : Proses kepemimpinan dibatasi sumber, jadi pemimpin hanya dapat menyusun tugas dengan mendahulukan prioritas. Dalam upaya pencapaian tujuan pemimpin harus dapat mendelegasikan tugas- tugasnya kepada staf. Kemudian pemimpin harus dapat mengatur waktu secara efektif,dan menyelesaikan masalah secara efektif.

4. Pemimpin harus berpikir secara analitis dan konseptual : Seorang pemimpin harus menjadi seorang pemikir yang analitis dan konseptual. Selanjutnya dapat mengidentifikasi masalah dengan akurat. Pemimpin harus dapat menguraikan seluruh pekerjaan menjadf lebih jelas dan kaitannya dengan pekerjaan lain.
5. Manajer adalah forcing mediator : Konflik selalu terjadi pada setiap tim dan organisasi. Oleh karena itu, pemimpin harus dapat menjadi seorang mediator (penengah).
6. Pemimpin adalah politisi dan diplomat: Seorang pemimpin harus mampu mengajak dan melakukan kompromi. Sebagai seorang diplomat, seorang pemimpin harus dapat mewakili tim atau organisasinya.
7. Pemimpin membuat keputusan yang sulit : Seorang pemimpin harus dapat memecahkan masalah.

Menurut Henry Mintzberg, Peranan Pemimpin adalah :

3. Peran huhungan antar perorangan, dalam kasus ini fungsinya sebagai pemimpin yang dicontoh, pembangun tim, pelatih, direktur, mentor konsultasi.
4. Fungsi Peran informal sebagai monitor, penyebar informasi dan juru bicara.
5. Peran Pembuat keputusan, berfungsi sebagai pengusaha, penanganan gangguan, sumber alokasi, dan negosiator.

Dari batasan tersebut dapat ditegaskan jika seorang pemimpin merupakan orang yang mampu memberikan pengarahan pada orang lain untuk melakukan kerjasama dalam mencapai tujuan. Untuk itu maka oleh karena itu maka menurut Stephen P Robbin (2002),[xli]untuk dapat melaksanakan kegiatannya seorang pemimpin harus memiliki karakteristik, sebagai berikut:

1. Seorang yang belajar seumur hidup : Tidak hanya melalui pendidikan formal, tetapi juga diluar sekolah. Contohnya, beJajar melalui membaca, menulis, observasi, dan mendengar. Mempunyai pengalaman yang baik maupun yang buruk sebagai sumber belajar.
2. Berorientasi pada pelayanan : Seorang pemimpin tidak dilayani tetapi melayani, sebab prinsip pemimpjn dengan prinsip melayani berdasarkan karir sebagai tujuan utama. Dalam memberi pelayanan, pemimpin seharusnya lebih berprinsip pada pelayanan yang baik.
3. Membawa energi yang positif : Setiap orang mempunyai energi dan semangat. Menggunakan energi yang positif didasarkan pada keikhlasan dan keinginan mendukung kesuksesan orang lain. Untuk itu dibutuhkan energi positif untuk membangun hubungan baik. Seorang pemimpin hams dapat dan mau bekerja untuk jangka waktu yang lama dan kondisi tidak ditentukan. Oleh karena itu, seorang pemimpin haras dapat menunjukkan energi yang positif, seperti:
    a. Percaya pada orang lain : Seorang pemimpin mempercayai orang lain termasuk staf bawahannya, sehingga mereka mempunyai motivasi dan mempertahankan pekerjaan yang baik. Oleh karena itu, kepercayaan harus diikuti dengan kepedulian.

b. Keseimbangan dalam kehidupan : Seorang pemimpin haras dapat menyeimbangkan tugasnya. Berorientasi kepada prinsip kemanusiaan dan keseimbangan diri antara kerja dan olah raga, istirahat dan rekreasi.
c. Keseimbangan juga berarti seimbang antara kehidupan dunia dan akherat.
d. Melihat kehidupan sebagai tantangan : Kata 'tantangan' sering diinterpretasikan negatif. Dalam hal ini tantangan berarti kemampuan untuk menikmati hidup dan segala konsekuensinya. Sebab kehidupan adalah suatu tantangan yang dibutuhkan, mempunyai rasa aman yang datang dari dalam diri sendiri. Rasa aman tergantung pada inisiatif, ketrampilan, kreatifitas, kemauan, keberanian, dinamisasi dan kebebasan.
e. Sinergi : Orang yang berprinsip senantiasa hidup dalam sinergi dan satu katalis perubahan, Mereka selalu mengatasi kelemahannya sendiri dan lainnya. Sinergi adalah kerja kelompok dan memberi keuntungan kedua belah pihak. Menurut The New Brolier Webster International Dictionary, Sinergi adalah satu kerja kelompok, yang mana memberi hasil lebih efektif dari pada bekerja secara perorangan. Seorang pemimpin harus dapat bersinergis dengan setiap orang, atasan, staf, teman sekerja.
f. Latihan mengembangkan diri sendiri : Seorang pemimpin harus dapat memperbaharui diri sendiri untuk mencapai keberhasilan yang tinggi. Jadi dia tidak hanya berorientasi pada proses. Proses dalam mengembangkan diri terdiri dari beberapa komponen yang berhubungan dengan:
    1) pemahaman materi;
    2) memperluas materi melalui belajar dan pengalaman;
    3) mengajar materi kepada orang lain;
    4) mengaplikasikan prinsip-prinsip;
    5) memonitoring hasil;
    6) merefleksikan kepada hasil;
    7) menambahkan pengetahuan baru yang diperlukan materi;
    8) pemahaman baru; dan
    9) kembali menjadi diri sendiri lagi.

Karakteristik Seorang Pemimpin

Ada 4 karakteristik yang menjadikan seseorang dikatakan pemimpin,yaitu :

1. Pengaruh : Seorang pemimpin adalah seorang yang memiliki orang-orang yang mendukungnya yang turut membesarkan nama sang pimpinan. Pengaruh ini menjadikan sang pemimpin diikuti dan membuat orang lain tunduk pada apa yang dikatakan sang pemimpin. John C. Maxwell, penulis buku-buku kepemimpinan pernah berkata: Leadership is Influence (Kepemimpinan adalah soal pengaruh). Mother Teresa dan Lady Diana adalah contoh kriteria seorang pemimpin yang punya pengaruh.
2. Kekuasaan/power : Seorang pemimpin umumnya diikuti oleh orang lain karena dia memiliki kekuasaan/power yang membuat orang lain menghargai keberadaannya. Tanpa kekuasaan atau kekuatan yang dimiliki sang pemimpin, tentunya tidak ada orang yang mau menjadi pendukungnya.

Kekuasaan/kekuatan yang dimiliki sang pemimpin ini menjadikan orang lain akan tergantung pada apa yang dimiliki sang pemimpin, tanpa itu mereka tidak dapat berbuat apa-apa. Hubungan ini menjadikan hubungan yang bersifat simbiosis mutualisme, dimana kedua belah pihak sama-sama saling diuntungkan.

3. Wewenang : Wewenang di sini dapat diartikan sebagai hak yang diberikan kepada pemimpin untuk fnenetapkan sebuah keputusan dalam melaksanakan suatu hal/kebijakan. Wewenang di sini juga dapat dialihkan kepada bawahan oleh pimpinan apabila sang pemimpin percaya bahwa bawahan tersebut mampu melaksanakan tugas dan tanggung jawab dengan baik, sehingga bawahan diberi kepercayaan untuk melaksanakan tanpa perlu campur tangan dari sang pemimpin.
4. Pengikut : Seorang pemimpin yang memiliki pengaruh, kekuasaaan/power, dan wewenang tidak dapat dikatakan sebagai pemimpin apabila dia tidak memiliki pengikut yang berada di belakangnya yang memberi dukungan dan mengikuti apa yang dikatakan sang pemimpin. Tanpa adanya pengikut maka pemimpin tidak akan ada. Pemimpin dan pengikut adalah dua hal yang tidak dapat dipisahkan dan tidak dapat berdiri sendiri.

Ada empat sifat dan sikap kepemimpinan dalam menjalankan kepemimpinannya, dimana sikap kepemimpinan tersebut dapat akan membawa kepada keberhasilan, seorang pemimpin sebaiknya adalah orang yang:

1. Visioner: Punyai tujuan pasti dan jelas serta tahu kemana akan membawa para pengikutnya. Tujuan Hidup Anda adalah Poros Hidup Anda. Andy Stanley dalam bukunya Visioneering, melihat pemimpin yang punya visi dan arah yang jelas, kemungkinan berhasil/sukses lebih besar daripada mereka yang hanya menjalankan sebuah kepemimpinan.
2. Sukses Bersama: Membawa sebanyak mungkin pengikutnya untuk sukses bersamanya. Pemimpin sejati bukanlah mencari sukses atau keuntungan hanya bag) dirinya sendiri, namun ia tidak kuatir dan takut serta malah terbuka untuk mendorong orang-orang yang dipimpin bersama-sama dirinya meraih kesuksesan bersama.
3. Mau Terus Menerus Belajar dan Diajar (*Teachable and Learn continuous*): Banyak hal yang harus dipela ari oleh seorang pemimpin jika ia mau terus survive sebagai pemimpin dan dihargai oleh para pengikutnya. Punya hati yang mau diajar baik oleh pemimpin lain ataupun bawahan dan belajar dari pengalaman-diri dan orang-orang lain adalah penting bagi seorang Pemimpin. Memperlengkapi diri dengan buku-buku bermutu dan bacaan/bahan yang positif juga bergaul akrab dengan para Pemimpin akan mendorong Skill kepemimpinan akan meningkat.
4. Mempersiapkan Calon-calon Pemimpin Masa depan: Pemimpin Sejati bukanlah orang yang hanya menikmati dan melaksanakan kepemimpinannya seorang diri bagi generasi atau saat dia memimpin saja. Namun, lebih dari itu, dia adalah seorang yang visioner yang mempersiapkan pemimpin berikutnya untuk regenerasi di masa depan. Pemimpin yang mempersiapkan pemimpin berikutnya

barulah dapat disebut seorang Pemimpin Sejati. Di bidang apapun dalam berbagai aspek kehidupan ini, seorang Pemimpin sejati pasti dikatakan Sukses jika ia mampu menelorkan para pemimpin muda lainnya.

Selain sikap tersebut beberapa ahli mendefinisikan seorang pemimpin yang akan meraih kesuksesan, seperti pendapat:
Keith Davis dengan *Trait Theory* , yang memberikan batasan pada Ciri Utama Pemimpin Yang Berhasil, yaitu dapat dilihat dari; (1) Intelegensia; (2) Kematangan Sosial; (3) *Inner Motivation; (4) Human Relation Attitude.*
Sedikit berbeda dengan pendapat Stogdill; (1974), untuk mencapai kesuksesan seorang pemimpin harus memiliki ciri – ciri: (1) *Adaptable To Situations; (2) Alert To Social Environment; (3) Ambitious And Achievement Oriented; (4) Assertive; (5) Cooperative; (6) Decisive; (7) Dependable; (8) Dominant (Desire To Influence Others); (9) Energetic (High Activity Level); (10) Persistent; (11) Self-Confident; (12) Tolerant Of Stress; (13)Willing To Assume Responsibility*. Dan selanjutnya untuk memperoleh ciri tersebut maka Stogdill (1974) mensyaratkan perlunya seorang pemimpin memiliki skill (ketrampilan): (1) *Clever; (2) Conceptually Skilled; (3) Creative; (4) Diplomatic And Tactful; (5) Fluent In Speaking; (6) Knowledgeable About Group Task; (7) Organized (Administrative Ability); (8) Persuasive; (9) Socially Skilled.*

Untuk menjadi pemimpin yang baik karena fungsi kepemimpinan melindungi kepercayaan, dan merupakan wakil dari rakyat maka seoprang pemimpin yang baik harus memiliki sifat: (1) S1DDIQ artinya jujur, benar, berintegritas tinggi dan terjaga dari kebohongan; (2) FATHONAH artinya cerdas, memiliki intelektualitas tinggi dan professional, memiliki kemampuan bernegoisasi dengan orang lain; (3) AMANAH artinya dapat dipercaya, memiliki legitimasi dan akuntabel. Hal ini berkaitan dengan kepercayaan yang diberikan oleh orang yang dipimpinnya; (4) TABLIGH artinya senantiasa menyammpaikan risalah kebenaran, tidak pernah menyembunyikan apa yang wajib disampaikan, dan komunikatif.

Gaya Gaya atau Tipe Kepemimpinan dalam Organisasi
Tipe atau gaya kepemimpinan memiliki peranan dalam mencapai keberhasilan, dari beberapa kepemimpinan yang sudah dilaksanakan oleh manusia, maka tipe atau gaya kepemimpinan dapat dirinci, sebagai berikut:

1. Kepemimpinan Otokratis, Kepemimpinan jenis ini cenderung terdapat aksi transaksi antara pemimpin dan bawahan dimana pemimpin akan memberikan reward ketika bawahan berhasil melaksanakan tugas yang telah diselesaikan sesuai kesepakatan. Pemimpin dan bawahan memiliki tujuan, kebutuhan dan kepentingan masing-masing.
2. Kepemimpinan Birokrasi, Gaya kepemimpinan ini biasa diterapkan dalam sebuah perusahaan dan akan efektif apabila setiap karyawan mengikuti setiap alur prosedur dan melakukan tanggung jawab rutin setiap hari. Tetap saja dalam gaya kepemimpinan ini tidak ada ruang bagi para anggota untuk melakukan inovasi

karena semuanya sudah diatur dalam sebuah tatanan prosedur yang harus dipatuhi oleh setiap lapisan

3. Kepemimpinan Partisipatif, Dalam gaya kepemimpinan partisipatif, ide dapat mengalir dari bawah (anggota) karena posisi kontrol atas pemecahan suatu masalah dan pembuatan keputusan dipegang secara bergantian. Pemimpin memberikan ruang gerak bagi para bawahan untuk dapat berpartisipasi dalam pembuatan suatu keputusan serta adanya suasana persahabatan dan hubungan saling percaya antar pimpinan dan anggota
4. Kepemimpinan Delegatif, Gaya kepemimpinan ini biasa disebut Laissez-faire dimana pemimpin memberikan kebebasan secara mutlak kepada para anggota untuk melakukan tujuan dan cara mereka masing-masing. Pemimpin cenderung membiarkan keputusan dibuat oleh siapa saja dalam kelompok sehingga terkadang membuat semangat kerja tim pada umumnya menjadi rendah. Jenis kepemimpinan ini akan sangat merugikan apabila para anggota belum cukup matang dalam melaksanakan tanggung jawabnya dan memiliki motivasi tinggi terhadap pekerjaan. Namun sebaliknya dapat menjadi boomerang bagi perusahaan bila memiliki karyawan yang bertolak belakang dari pernyataan sebelumnya
5. Kepemimpinan Transaksional, Kepemimpinan jenis ini cenderung terdapat aksi transaksi antara pemimpin dan bawahan dimana pemimpin akan memberikan reward ketika bawahan berhasil melaksanakan tugas yang telah diselesaikan sesuai kesepakatan. Pemimpin dan bawahan memiliki tujuan, kebutuhan dan kepentingan masing-masing.
6. Kepemimpinan Transformasional, Gaya kepemimpinan transformasional dapat menginspirasi perubahan positif pada mereka (anggota) yang mengikuti. Para pemimpin jenis ini memperhatikan dan terlibat langsung dalam proses termasuk dalam hal membantu para anggota kelompok untuk berhasil menyelesaikan tugas mereka. Pemimpin cenderung memiliki semangat yang positif untuk para bawahannya sehingga semangatnya tersebut dapat berpengaruh pada para anggotanya untuk lebih energik. Pemimpin akan sangat mempedulikan kesejahteraan dan kemajuan setiap anak buahnya.
7. Kepemimpinan Melayani (Servant), Hubungan yang terjalin antara pemimpin yang melayani dengan para anggota berorientasi pada sifat melayani dengan standar moral spiritual. Pemimpin yang melayani lebih mengutamakan kebutuhan, kepentingan dan aspirasi dari para anggota daripada kepentingan pribadinya.
8. Kepemimpinan Karismatik, Pemimpin yang karismatik memiliki pengaruh yang kuat atas para pengikut oleh karena karisma dan kepercayaan diri yang ditampilkan. Para pengikut cenderung mengikuti pemimpin karismatik karena kagum dan secara emosional percaya dan ingin berkontribusi bersama dengan pemimpin karismatik. Karisma tersebut timbul dari setiap kemampuan yang mempesona yang ia miliki terutama dalam meyakinkan setiap anggotanya untuk mengikuti setiap arahan yang ia inginkan.
9. Kepemimpinan Situasional, Pemimpin yang menerapkan jenis kepemimpinan situasional lebih sering menyesuaikan setiap gaya kepemimpinan yang ada dengan tahap perkembangan para anggota yakni sejauh mana kesiapan dari para anggota

melaksanakan setiap tugas. Gaya kepemimpinan situasional mencoba mengkombinasikan proses kepemimpinan dengan situasi dan kondisi yang ada.

Ada 4 tipe dalam kepemimpinan situasional, yaitu:

1. *Telling-Directing* (memberitahu, menunjukkan, memimpin, menetapkan),
2. *Selling-Coaching* (menjual, menjelaskan, memperjelas, membujuk),
3. *Participating-Supporting* (mengikutsertakan, memberi semangat, kerja sama),
4. *Delegating* (mendelegasi, pengamatan, mengawasi, penyelesaian).

Pendapat lain tentang definisi kepemimpinan dapat dilihat di bawah ini:

1. Shared Goal, Hemhiel & Coons, (1957, 7), Kepemimpinan adalah sikap pribadi, yang memimpin pelaksanaan aktivitas untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
2. Tannebaum, Weschler and Nassarik, (1961, 24), Kepemimpinan adalah pengaruh antar pribadi, dalam situasi tertentu dan langsung melalui proses komunikasi untuk mencapai satu atau beberapa tujuan tertentu.
3. Tannebaum, Weschler and Nassarik, (1961, 29), Kepemimpinan adalah suatu proses yang mempengaruhi aktifitas kelompok yang diatur untuk mencapai adalah pengaruh antar pribadi, dalam situasi tertentu dan langsung melalui proses komunikasi untuk mencapai satu atau beberapa tujuan tertentu
4. Thoha, (1983:123)[xlii], Kepemimpinan adalah aktivitas untuk mempengaruhi perilaku orang lain agar supaya mereka mau diarahkan untuk mencapai tujuan tertentu.
5. Jacobs & Jacques, (1990, 281), Kepemimpinan adalah suatu proses yang memberi arti (penuh arti Kepemimpinan) pada kerjasama dan dihasilkan dengan kemauan untuk memimpin dalam mencapai tujuan.
6. Ngalim Purwanto, (1991:26)[xliii] Kepemimpinan adalah sekumpulan dari serangkaian kemampuan dan sifat-sifat kepribadian, termasuk didalamnya kewibawaan, untuk dijadikan sebagai sarana dalam rangka meyakinkan yang dipimpinnya agar mereka mau dan dapat melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya dengan rela, penuh semangat, ada kegembiraan batin, serta merasa tidak terpaksa.
7. John Piffner (H. Abu Ahmadi, 1999:124-125) , Kepemimpinan merupakan seni dalam mengkoordinasikan dan mengarahkan individu atau kelompok untuk mencapai suatu tujuan yang dikehendaki
8. Slamet, (2002: 29), Kepemimpinan merupakan suatu kemampuan, proses, atau fungsi pada umumnya untuk mempengaruhi orang-orang agar berbuat sesuatu dalam rangka mencapai tujuan tertentu.

4.4. Melek Keuangan (*Financial Literacy*)

Melek keuangan merupakan ketrampilan bagi seorang pengusaha yang harus dimiliki agar sukses, banyak pengusaha yang hancur karena masalah keuangan. Disamping itu bisnis adalah mengelola angka – angka yang memiliki nilai uang.

Financial Literacy (Melek Keuangan) menurut definisi OECD[xliv]:

“Pengetahuan dan pemahaman tentang konsep-konsep keuangan, dan keterampilan, motivasi dan kepercayaan diri untuk menerapkan pengetahuan dan pemahaman untuk membuat keputusan efektif berbagai konteks keuangan, untuk meningkatkan kesejahteraan keuangan individu dan masyarakat, dan untuk mengaktifkan partisipasi dalam kehidupan ekonomi.”

Definisi lain dari Definisi Allianz Utama Indonesia tentang *Financial literacy* :

Financial literacy adalah kemampuan dan wawasan mengenai keuangan yang dimiliki oleh setiap individu agar dapat membuat keputusan keuangan yang efektif. Setiap individu yang memiliki pengetahuan keuangan yang memadai akan memiliki pertimbangan yang lebih matang dalam memilih produk dan jasa keuangan yang dibutuhkan serta mampu menghindari risiko keuangan yang tidak diinginkan.

They defined financial literacy as "the ability to use knowledge and skills to manage financial resources effectively for a lifetime of financial well-being." [xlv]

Ruang Lingkup Melek keuangan yang sebaiknya diajarkan dan dipelajari merujuk pada Aspek pendidikan keuangan yang diuji OECD PISA meliputi:

1. Bagaimana berurusan dengan rekening bank dan kartu kredit/debit.
2. Perencanaan dan pengelolaan keuangan.
3. Pemahaman pajak dan tabungan.
4. Risiko dan imbalan.
5. Hak konsumen dan tanggung-jawab dalam kontrak keuangan.

4 Cara Jitu Agar Anda Melek Finansial[xlvi]

1. Buat Perencanaan Keuangan
2. Belajar Literasi Keuangan
3. Berdiskusi
4. Coba Praktekkan

Peran lembaga keuangan dalam pendidikan keuangan.

Peranan Lembaga Keuangan mempunyai andil yang besar dalam keberhasilan pendidikan keuangan, untuk itu Lembaga Keuangan harus didorong untuk hal-hal sbb :

1. Lembaga Keuangan harus didorong menentukan persyaratan untuk menentukan jenis-jenis informasi baik itu produk atau jasa yang diberikan kepada klien.
2. Lembaga keuangan harus secara jelas membedakan antara pendidikan keuangan dan informasi keuangan dan “komersial” nasihat keuangan.
3. Lembaga keuangan harus didorong untuk memberikan informasi pada tingkat yang berbeda dalam rangka terbaik untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
4. Pendidikan keuangan yang disediakan oleh lembaga keuangan harus dievaluasi secara berkala untuk memastikan memenuhi kebutuhan konsumen.
5. Lembaga keuangan harus didorong untuk melatih staf mereka pada pendidikan keuangan dan mengembangkan kode etik.

6. Untuk individu, rencana pensiun secara pribadi. Ketentuan oleh lembaga keuangan sesuai informasi keuangan dan pendidikan yang diperlukan untuk pengelolaan masa depan mereka, tabungan pensiun dan pendapatan harus dipromosikan.
7. Mengenai skema kerja, (dimana informasi terkait dan pendidikan harus disediakan dengan cara yang konsisten di seluruh skema) pendidikan keuangan dan kesadaran karyawan dan alat-alat kebijakan terkait harus lebih dipromosikan, baik untuk iuran yang pasti dan didefinisikan skema manfaatnya.

BAB V
PERSIAPAN DAN MEMULAI USAHA

Mempersiapkan diri menjadi wirausaha utamanya adalah pada mental dan kepemilikan sifat – sifat yang tangguh, dan ini merupakan hal yang paling utama. Meskipun demikian, beberapa ketrampilan yang dimiliki juga harus di asah, dan dilengkapi untuk melakukan usaha.

Pada Bab ini adalah pelaksanaan untuk memulai usaha dan melaksanakan usaha, yang terbagi dalam 4 tahapan didasarkan atas beberapa pendapat yang menyatakan adanya proses seseorang untuk memulai usaha, yaitu dengan berinovasi, meningkatkan semangat dan melaksanakan, setelah itu perlu melaksanakan dan memantau pelaksanaan untuk pertumbuhan.

5.1. MEMPERSIAPKAN DIRI

5.1.1 Mengenali Peluang

Pengertian peluang Usaha Menurut Arif F. Hadiparanata[xlvii]

Peluang usaha diartikan sebagai resiko yang sudah semestinya diambil serta dihadapi untuk mengatur atau mengelola segala urusan yang memiliki hubungan dengan finansial.

Pengertian peluang Usaha Menurut Thomas W. Zimmerer,

peluang usaha merupakan sebuah terapan yang terdiri dari kreativitas serta inovasi untuk memecahkan berbagi masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari.

Pengertian peluang Usaha Menurut Robbin and Coulter

peluang usaha merupakan sebuah proses yang mana didalamnya melibatkan invidu atau kelompok yang menggunakan usaha dan sarana tertentu untuk menciptakan suatu nilai tumbuh guna memenuhi sebuah kebutuhan tanpa memperhatikan sumber daya yang digunakan.

Ciri-ciri peluang usaha yang baik :

i. Bersifat orisinil dan tidak meniru
ii. Peluang usaha dapat mengantisipasi perubahan persaingan dan kebutuhan pasar di masa mendatang
iii. Benar-benar sesuai dengan keinginan
iv. Tingkat kelayakan usaha benar-benar teruji (adanya riset dan ujicoba pasar)
v. Bersifat kreatif dan inovatif
vi. Ada keyakinan bisa mewujudkan usaha dan sukses untuk menjalankannya
vii. Ada rasa senang menjalankannya dan benar-benar suka dengan usaha tersebut

Sumber Peluang Usaha dan Cara Mengembangkannya

Peluang usaha berasal dari inspirasi, ide yang bersumber dari berbagai macam hal, diantaranya :

1. Peluang dari Diri Sendiri
   a. Hobi

      Dengan menekuni bidang yang digemari (hobi) bisa menjadi awal dari kesuksesan seseorang dalam berwirausaha, bahkan usahanya bisa berkembang dan tumbuh pesat.

      Contoh : Bill Gates yang hobi mengotak atik computer beranggapan bahwa computer pertama yang diciptakan oleh IBM terlalu besar, banyak orang yang kesulitan mengoperasikannya sehingga muncul ide untuk membuat computer lebih praktis dan mudah dioperasikan oleh setiap orang. Akhirnya Bill Gates menciptakan Microsoft dengan sistem operasi Windows yang saat ini telah digunakan oleh hampir setiap orang di seluruh dunia.

      Contoh : Soichiro Honda dengan kegemarannya terhadap mesin dan mobil balap dengan keuletan dan ketelitiannya mampu membuat penemuan baru Ruji-ruji roda yang awalnya terbuat dari kayu, dibuatlah dari logam. Dalam keadaan mendesak Honda mampu menciptakan sepeda dengan motor kecil yang banyak diminati oleh orang-orang dan akhirnya menjadi cikal bakal perusahaan raksasa otomotif HONDA.

   b. Keahlian

      Keahlian yang dimiliki dapat menjadi modal untuk mengembangkan usaha yang sesuai dengn bidang keahlian.

      Contoh : Larry Page dan Sergey Brin yang ahli dalam matematika menciptakan mesin pencari (search engine) Google karena menemukan peluang usaha dari masalah dan kesulitan yang mereka hadapi selama menjadi mahasiswa yaitu ketika harus mencari referensi tugas dan penelitian.

2. Pengetahuan dan Latar Belakang Pendidikan

   Pengetahuan dan latar belakang pendidikan merupakan salah satu hal yang paling potensial untuk menemukan peluang karena Anda sudah mengetahui, memelajari dan memahami bidang yang ditekuni.

   Contoh : Seorang lulusan SMK otomotif terus mendalami bidang perbaikan motor dan mobil, akhirnya memahami bahwa usaha itu bersumber dari banyaknya keluhan dan kesulitan yang dihadapi oleh pemilik kendaraan bermotor. Oleh karena itu, ia hanya fokus pada bidang tersebut. Misalnya, jasa AC mobil, aksesoris, perbaikan mesin motor, modifikasi, pengecatan atau yang lainnya.

4. Peluang dari Lingkungan
   a. Banyak peluang dan ide yang timbul dari lingkungan :
   b. Usaha atau bisnis orang tua

c. Kesulitan-kesulitan bisnis yang diceritakan oleh orang tua dapat mendatangkan ide apabila dihubungkan dengan pendidikan, hobi, pengetahuan dan keahlian yang Anda miliki.
d. Lingkungan rumah, yaitu tetangga, teman sekolah dan teman main
e. Peluang usaha dan ide usaha bisa muncul dengan mengamati atau mendengar kesulitan dan masalah yang tetangga atau teman hadapi apabila dihubungkan dengan pendidikan, hobi, pengetahuan dan keahlian yang Anda miliki.
f. Saat berkunjung di berbagai tempat

3. Peluang dari Perubahan yang Terjadi
   a. Perubahan lingkungan
   b. Perubahan gaya hidup
   c. Perubahan tingkat kebutuhan
   d. Perubahan teknologi dan komunikasi
   e. Perubahan musim
   f. Peluang dari Konsumen

4. Suara-suara kosumen yang dapat menciptakan peluang baru diantaranya :
   a. Keluhan-keluhan konsumen
   b. Saran-saran konsumen
   c. Permintaan khusus konsumen atau calon konsumen
   d. Angan-angan yang diimpikan konsumen tentang produk atau jasa tertentu
   e. Harapan dari konsumen terhadap produk atau jasa
   f. Peluang dari Gagasan Orang Lain
   g. Gagasan orang lain yang bersifat orisinil akan memunculkan sebuah peluang usaha baru pula.
5. Peluang dari Informasi yang Diperoleh
   a. Lebih cepat menerima sebuah informasi tentang produk yang sedang tren di masyarakat dan cara memperolehnya bisa menjadi peluang usaha. Karena adanya kemampuan konektivitas (menghubungkan antara kebutuhan dan pemenuhan kebutuhan) sudah Anda miliki.
   b. Informasi tentang kebutuhan produk yang harganya lebih mahal di tenpat lain untuk produk yang saman. Ini juga sebuah peluang karena adanya selisih harga.
   c. Informasi tentang kebutuhan produk tertentu dan Anda tahu dimana bisa memperoleh produk tersebut.

5.1.2 Menganalisa Peluang

Setelah memiliki pandangan tentang peluang maka pilihan peluang agar lebih efektif perlu di analisa dengan cermat.

Analisa Peluang Usaha harus dilihat dari dua hal, yaitu:

a) Analisa Peluang secara Kualitatif

Peluang ini dimaksudkan untuk mencari peluang tentang jenis usaha dan pilihan produk atau kegiatan bisnis apa yang akan kita jalankan, ini akan menjadi bahasan pada topik ini.

b) Analisa Peluang secara Kuantitatif

Yaitu setelah analisa kualitatif, yang menunjukkan pada kita peluang tentang jumlah produk yang akan kita jual dalam bisnis kita, dan bahasan ini lebih lanjut akan dibahas pada aspek manajemen pemasaran tentang jumlah peluang.

Harmaizar Z[xlviii] , ada 2 cara yang digunakan untuk menganalisa peluang, yaitu:

a. Analisa Partial

Analisa ini juga disebut dengan Analisis Partial Budgeting yang dipakai untuk mengukur sejumlah perubahan dalam dunia usaha. Biasanya variabel yang diteliti hanya yang kemungkinan berubahnya tinggi seperti biaya produksi, penerimaan dan keuntungan.

Ini penting untuk mengukur potensi peningkatan keuntungan dan kerugian usaha. Kasarannya calon pemilik usaha harus melakukan proyeksi anggaran dulu supaya ke depan berbagai macam kerugian dan hambatan bisa ditekan.

b. Analisa Komprehensif

Dalam pengertian peluang usaha, analisa komprehensif sangat perlu. Analisa ini dilakukan secara menyeluruh, yaitu dengan mengukur kelayakan aspek aspek dalam usaha. Adapun tahapannya adalah sebagai berikut:

I. Kelayakan Produk

Produk harus dipastikan memenuhi standar pasar. Kalau kita ingin menjual gudeg kemasan misalnya, ketahanan gudeg, rasa setelah diawetkan dan juga kemasannya juga sangat penting. Dilain pihak, analisa kelayakan produk ini penting bila Anda ingin menentukan daya tarik calon pelanggan. Ini juga bisa digunakan sebagai acuan untuk mengidentifikasi sumberdaya demi keperluan produksi.

Yang terpenting cari data dari konsumen secara langsung, apa yang mereka inginkan dan apa sebenarnya yang belum terpenuhi. Sisi produksi juga harus dilihat, seberapa sulit dan sebarapa banyak bahan yang dibutuhkan. Hal ini sering diidentikan dengan usability testing dan concept testing yang membahas tentang ide, pangsa pasar, deskripsi barang, benefit produk untuk konsumen, karakter yang membedakan produk dengan lainnya derta distribusi pemasannya.

Cara mudah untuk melakukan tes ini adalah dengan membuat sejumlah kecil produk dan meminta kolega dan orang terdekat untuk mencobanya kemudian melakukan evaluasi. Lebih baik tidak usah diberi tahu kalau ini produk Anda supaya mendapatkan komentar jujur.

II. Kelayakan Industri

Nilai seluruh tampilan produknya. Pahami juga kemungkinan lain seperi kompetitor yang siap menyalip produk Anda baik ini pendatang baru atau yang sudah lama. Selain itu, daya tawar pembeli dan juga daya tawar pemasok menjadi hal penting.

Karakteristik industri yang menarik memiliki faktor; 1) bisa tumbuh dan besar, 2) Dibutuhkan konsumen, 3) Industry masih muda 4) Margin yang besar dan 5) Pesaing masih sedikit.

Tapi tidak sedikit sebuah produk berhasil mengalahkan kompetitor karena mereka membuat inovasi cemerlang.

III. Kelayakan Organisasi

Dalam hal ini Anda harus memikirkan hal-hal seperti; keahlian menejemen, kompetensi organisasi Anda mulai dari karyawan hingga menejer dan juga apakah Anda punya sumberdaya manusia yang cukup.

IV. Keuangan

Untuk menentukan peluang usaha yang pas, analisa keuangan tentu saja perlu. Seberapa banyak uang kas yang dibutuhkan? Kinejrka keuangannya seperti apa? Apakah dengan bisnis ini ada kemungkinan keuntungan bertambah?

Nah, untuk seorang pebisnis pemula, memahami pengertian peluang usaha sangatlah penting. Ada banyak sekali peluang usaha di luar sana. Namun apakah semua menguntungkan? Tergantung.

Banyak sekali penjual nasi pecel, penjual sepatu, kerudung dan sebagainya. Akan tetapi dengan berjubelnya pedagang seperti ini tentu saja mereka memiliki penghasilan yang berbeda. Ini disebabkan oleh banyak faktor.

Bisa saja salah satu melakukan analisa secara mendalam sebelum membuka bisnis, dan yang lainnya hanya sekedar memberi margin kemudian menjualnya begitu saja. Intinya asal untung.

Menurut Dr. D.J. Schwartz[xlix], Cara memanfaatkan peluang usaha/bisnis ialah:

a. Percaya dan yakin bahwa usaha dapat dilaksanakan. Hapuskan kata mustahil, tak mungkin, tak bisa atau tak perlu dicoba dari khasanah pikiran dan khasanah bicara.

b. Jangan hadir lingkungan yang statis yang akan melumpuhkan pikiran wiarusahawan. Lihatlah peluang-peluang usaha untuk menjadi besar, tradisi lain yang kurang menunjang peluang-peluang usaha ialah etos kerja yang rendah dan terlalu santai.
c. Setiap hari bertanyalah kepada diri sendiri, “bagaimana saya dapat melakukan usaha lebih baik?”.
d. Bertanya dan dengarkanlah, dengan bertanya dan mendengarkan maka wirausahawan akan mendapatkan bahan baku untuk mengambil keputusan yang tepat.
e. Perluas pikiran anda, bersemangatlah, bergaullah dengan orang-orang yang dapat membuah anda mendapat gagasan-gagasan peluang usaha.

5.1.3 Mencari Informasi dari orang lain tentang peluang prioritas utama

Kadangkala lingkungan kita menjadi terasa terbatas saat memerlukan sejumlah informasi, untuk itu maka memeperluas jaringan pertemanan sangat diperlukan, ingatlah prinsip “ Tema 1000 masih kurang, sedangkan musuh 1 kebanyakan”, teman bisa menjadi sumber informasi penting tentang peluang, boleh jadi teman kita seseorang memiliki kebutuhan yang belum terpenuhi, atau memiliki informasi sejumlah kebutuhan orang lain dari teman kita yang memiliki kebutuhan.

Pada saat mencari informasi upayakanlah diri kita menjadi pendengar yang baik, yaitu pendengar yang teliti dan manis, artinya lebih banyak diam (mendengarkan) dan menanyakan untuk mengorek informasi yang ingin diperoleh.

a. Buku dan artikel media masa

   Buku dan artikel-artikel usaha di koran, majalah atau tabloid dapat menjadi sumber informasi mengenai jenis usaha yang sedang “booming” saat ini.

b. Internet

   Internet sebagai jendela informasi dunia merupakan media yang efektif bagi calon wirausaha untuk memperoleh informasi peluang dan jenis usaha yang akan ditekuni. Dengan hanya menggunakan search engine seperti www.google.com calon wirausaha dapat dengan cepat, mudah dan lengkap memperoleh informasi yang dibutuhkan.

c. Biografi dan kisah sukses pengusaha

   Isi biografi dan kisah sukses pengusaha mengemukan jenis usaha, kiat-kiat membuka usaha, kendala yang dihadapi dan perjalanan pengusaha meraih sukses dapat menjadi inspirasi calon wirausaha dalam memulai bisnisnya

a. Seminar atau pelatihan,
   Manfaat yang diperoleh calon wirausaha dengan mengikuti seminar atau pelatihan tidak hanya informasi peluang usaha, tetapi juga pengetahuan praktis yang lebih mendalam, sharing pengalaman dan pengetahuan antara sesama peserta atau pelatih serta kemungkinan terjalinnya kerjasama lebih jauh.

Beberapa Contoh Peluang Usaha

Berkembangnya jumlah penduduk dan kemajuan teknologi membuka banyak kesempatan untuk bekerja. Kesempatan kerja untuk menjadi pekerja maupun usaha mandiri semakin banyak, tetapi banyak orang yang sering merasa tidak mampu memperoleh pekerjaan karena faktor gengsi, malas, malu dan faktor lain yang merintangi orang untuk bekerja. Tertutupnya lowongan pekerjaan karena orang terlalu memilih dan ingin mengikut bekerja pada orang lain. Kesempatan kerja yang tidak pernah tertutup adalah menciptakan kerja sendiri alias berwirausaha.

Ada dua jenis kegiatan usaha yang sekarang ini berkembang yaitu: Wirausaha off line (kerja tanpa menggunakan dunia maya) dan Wirausaha online (menggunakan fasilitas dunia maya).

a. Wirausaha off line di Rumah antara lain:
b. Membuka Usaha Jasa Menjahit
c. Menjalankan Bisnis Kuliner
d. Bisnis Menjual Pulsa Elektrik
e. Peluang Usaha Membuka Les Private/ Kursus
f. Membuka Warung atau Toko Sembako
g. Peluang Bisnis Jasa Desain, Editing Foto, dan Percetakan
h. Peluang Usaha Membuka Jasa Laundry
i. Dan lain - lain
j. Wirausaha Online di Rumah, antara lain:
k. Bisnis Afiliasi (Affiliate Marketing)
l. Bisnis Dengan Membuat Toko Online (Online Shop)
m. Bisnis Online Dengan Membangun Blog/ Website Portal
n. Peluang Usaha Menjadi Penulis Lepas
o. Menjual Jasa Web Developer
p. Bisnis MLM Online
q. Dan Lain - lain

5.1.4 Memilih dan Memutuskan usaha sesuai peluang yang terbaik

Cara memilih Peluang yang Baik:

1. Pilih hal yang paling Anda suka
2. Pilih dari hal yang paling Anda kuasai
3. Pertimbangkan untuk menjalankan bisnis yang sedang booming
4. Tambahkan nilai jual yang positif

LANGKAH LANGKAH MENENTUKAN PELUANG

I. Memilih dan Memutuskan usaha sesuai peluang yang terbaik

a. Memilih Beberapa Peluang yang Sesuai

b. Pilihlah Beberapa Peluang yang menarik

c. Pilihan menarik adalah pilihan yang sesuai dengan kita

II. Melakukan Analisa Peluang

a. Buatlah Matrik seperti dalam contoh

b. Masukkan Beberapa Peluang Usaha yang dipilih

c. Analisa Kekuatan, Kelemahan. Peluang, dan Ancaman (SWOT)

d. Untuk analisa SWOT pilihlah aspek – aspek seperti yang ada dalam analisa komprehensif, atau bisa juga dengan aspek berikut:

1) Pemasaran, tingginya permintaan konsumen akan produk dan kurangnya pesaing.

2) Teknis dan operasi, usaha dapat dilaksanakan dengan baik dan lancar.

3) Hukum, tidak bertentangan dengan peraturan dan norma yang berlaku.

4) Sosial ekonomi, memberi manfaat terhadap masyarakat.

5) Finansial, menghasilkan arus kas positif yang dapat menutup semua kewajiban dan memberikan keuntungan.

6) Manajemen, dapat dikelola dengan baik.

7) Berikan skore dan Pembobotan untuk masing – masing aspek yang di analisa, misalkan rentang skore 1-5, dengan pembobotan (1) = Sangat Kurang; (2) = Kurang ; (3) = Sedang; (4) Baik (5)= Sangat baik

8) Jumlahkan Total untuk masing – masing peluang dengan Total nilai menggunakan Rumus: Internal Baik (Kekuatan-Kelemahan= Tertinggi). Eksternal (Peluang- Ancaman= Tertinggi)

Matriks Total Nilai Analisa Masing – Masing Peluang

No	Pilihan Usaha	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
1					
2					
3					
4					

III. Menentukan Peluang yang Prospektif

Pilihlah yang memiliki Bobot skore Tertinggi untuk Internal dan Eksternal.

Selain itu pertimbangkan faktor diri kita sebagai calon wirausaha, yaitu faktor:

1) Karakter pribadi, didalamnya termasuk kesabaran, ketekuanan, percaya diri, keberanian mengambil resiko, dan motivasi diri. Contoh seseorang yang memiliki sifat ingin cepat memperoleh hasil yang besar mungkin lebih cocok bergerak di bisnis yang “high profit” dengan frekuensi penjualan yang mungkin tidak terlalu sering dibandingkan bergerak di bisnis yang mengandalkan jumlah penjualan yang terus menerus dengan margin penjualan yang kecil.
2) Bakat, potensi dan kemampuan. Sebuah usaha akan mencapai kesuksesan apabila usaha tersebut dijalankan sesuai dengan bakat, potensi dan kemampuan diri. Sebaiknya calon wirausaha tidak memilih jenis usaha yang sama sekali tidak dikuasai karena akan banyak waktu dan biaya yang terbuang bahkan usaha yang dirintis mungkin tidak akan berjalan lancar.
3) Pengalaman. Calon wirausaha yang memiliki pengalaman di bidang usaha yang akan digeluti akan lebih memahami peluang dan kendala dari usahanya.

IV. Membuat Laporan Rencana Produk yang akan ditawarkan

RENCANA PRODUK (HASIL KARYA)

1. Produk apa yang akan Anda tawarkan?
   Produk Utama:
   Jenis produk : ….....…….....…
   Fungsi, kegunaan, dan manfaat :...….....……...
   Ditujukan untuk konsumen : .....…….....……..
   Produk Sampingan (jika ada)
   Jenis produk : …….....……
   Fungsi, kegunaan, dan manfaat : .....……....…….……....
   Ditujukan untuk konsumen : ….....……....…….

2. Apa yang khas dari produk Anda, jika dibandingkan dengan produk yang sama yang dihasilkan oleh pesaing Anda di pasaran?
   ……
   ……
   ……
   ……
3. Menurut perkiraan Anda, apakah produk tersebut dapat bersaing di pasaran? (kemukakan alasannya):
   ……
   ……
   ……
4. Aspek kualitas apa yang akan Anda tawarkan kepada konsumen?
   Fisik : ….....…….....…….....……..
   …….....……..
   .....
   Harga : .....…….....…….……
   …….....…….....……....
   …….....…….....…….....

   Pelayanan : .....…….....……
   …….....…….....
   .....

   Kemanan : …….....…….....……...……
   .....
   .....

   Moralitas ……
   ……..……...……
   ….....

5.2. MENYUSUN RENCANA USAHA

Usaha meskipun sering dipandang sebagai kegiatan pribadi tetap memiliki kewajiban – kewajiban kepada pihak lain, hal ini menjadi tanggung jawab pengusaha untuk merencanakan suatu usaha yang mematuhi kebijakan dan peraturan perundangan suatu negara, Oleh karena itu pengusaha perlu memahami tanggung jawab usaha sebelum merencanakan suatu usaha perlu mempertimbangkan hal sebagai, berikut:

1. Menyusun rencana usaha sesuai dengan regulasi bisnis
2. Mengenali Perundang – undangan (UU nomor 3 tahun 1982), Melakukan usaha legal dengan mendaftarkan usaha/perusahaannya
3. Melakukan Pembukuan Keuangan (6 KUHD)
4. Tidak melakukan Penjiplakan/Peniruan Merek (Regulasi mengenai merek dagang ini diatur dalam UU no.15 tahun 2001)
5. Tidak Melakukan upaya Monopoli (UU nomor 5 tahun 1999 mengenai larangan praktek monopoli serta persaingan usaha yang tidak sehat)
6. Adanya upaya melindungi konsumen (Perlindungan Konsumen UU No. 8 tahun 1999)

Contoh Format Rencana usaha:

Isi rencana Usaha

1) Tampilan Cover
2) Pendahuluan
   a) Rangkuman kegiatan rencana usaha
   b) Latar belakang bisnis
   c) Visi dan misi
   d) Tujuan dan sasaran
3) Aspek Perizinan dan lokasi Usaha
   a) Perizinan
   b) Lokasi usaha
4) Aspek pemasaran
   a) Mencari, Menganalisa dan Memilih Peluang
   b) Proyeksi Permintaan, Penawaran dan Peluang
   c) Proyeksi Penjualan
   d) Analisa Perilaku Konsumen
   e) Strategi Pemasaran
5) Aspek manajemen dan Organisasi
   a) Manajemen dan organisasi usaha
   b) Relasi dan jaringan
6) Aspek Produksi
   a) Deskripsi produk dan jasa
   b) Proses produksi
   c) Mesin dan peralatan yang dibutuhkan
   d) Bahan baku dan bahan pembantu yang dibutuhkan

e) Tenaga produksi
f) Biaya produksi

7) Aspek Keuangan
   a) Proyeksi anggaran usaha
   b) Analisa kelayakan usaha
   c) Sumber pendanaan usaha
8) Aspek Resiko
   a) Analisa Resiko
   b) Antisipasi Resiko
9) Penutup

Persiapan dalam menyusun Rencana Usaha:
Dalam mempersiapkan rencana usaha maka perlu mengumpulkan sejumlah informasi tentang berbagai hal yang berkaitan dengan aspek – aspek di atas, hal tersebut nantinya digunakan untuk menganalisa apakah usaha yang direncanakan layak atau tidak layak untuk dijalankan, di bawah ini panduan untuk mengumpulkan informasi, menganalisa dan menyusun rencana usaha:

5.2.1 Manajemen Pemasaran

Pengertian Manajemen pemasaran adalah kegiatan untuk merencanakan, mengorganisasikan dan mengendalikan pemasaran dengan tujuan untuk melancarkan proses penjualan produk yang menjadi inti bisnis kita.

Secara umum Kegiatan ini dalam bisnis adalah melihat adanya peluang usaha, membuat strategi dan mengendalikan agar penjualan pemasaran minimalnya stabil dan memiliki perkembangan.

Peluang adalah kesempatan, secara ekonomi bagi seorang pengusaha atau produsen kesempatan tersebut muncul karena adanya selisih antara permintaan dan penawaran. Ada 3 kondisi yang muncul dalam membandingkan antara penawaran dan permintaan, dapat dipaparkan sebagai berikut:

- Jika Permintaan lebih Besar dari pada Penawaran maka akan terjadi surplus permintaan, surplus ini akan memunculkan peluang, karena surplus permintaan memerlukan tambahan alat pemuas kebutuhan
- Jika Permintaan lebih Kecil dari pada Penawaran, maka akan terjadi surplus penawaran, dengan demikian kelebihan jumlah alat pemuas dan ini tidak merupakan peluang
- Jika Permintaan sama jumlahnya dengan Penawaran, kondisi ini stagnan bagi usaha, karena semua kebutuhan konsumen sudah pas dengan ketersediaan barang, usaha bagi pemula sulit untuk berjalan.

Jadi dapat disimpulkan jika peluang merupakan surplus permintaan atau Jumlah Permintaan lebih besar daripada Penawaran.

Selain itu dalam perencanaan usaha perlu juga menyusun strategi pemasaran. Kotler mengemukakan strategi Bauran Pemasaran (*Markeying Mix*) yang

dikenal dengan 4P (Product, Price, Place, Promotion. 4 P ini dijadikan acuan dalam membuat Program Strategi Pemasaran unggulan.

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Peluang, secara umum berarti kesempatan, untuk aspek ini maka peluang adalah gap (selisih) surplus antara jumlah permintaan (D) dan penawaran (S)
  - Proyeksi Penjualan didasarkan atas peluang yang ada
  - Mengenali segmentasi, posisi, dan target pasar
  - Membuat strategi pemasaran yang efisien dan efektif
  - Merencanakan strategi bauran pemasaran (4P)

- Informasi yang diperlukan
  - Jumlah Permintaan dan Jumlah Penawaran
  - Sistem penjualan yang sudah ada
  - Kondisi Persaingan produk di lapangan

- Analisa Informasi
  - Alat analisa yang digunakan
  - Konsep Pemasaran
  - Analisa Lingkungan

5.2.2 Organisasi & Manajemen

Secara umum organisasi yang ada dimasyarakat dibedakan menjadi dua yaitu: organisasi profit (*Profit Organization*) dan organisasi non-profit (*Non-Profit Organization*). Organisasi bisnis merupakan kategori organisasi profit karena bisnis bertujuan memperoleh keuntungan, sedangkan organisasi non profit berbentuk Yayasan.

Baik organisasi profit (*Profit Organization*) maupun organisasi non-profit (*Non-Profit Organization*) memerlukan pengelolaan (manajemen) yang ditangani oleh seorang manajer/pimpinan, dengan berbagai tingkatan (level).

Setiap organisasi, baik organisasi kecil ataupun organisasi besar, baik organisasi sosial maupun organisasi bisnis, akan melakukan fungsi-fungsi manajemen, seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

Permasalahan dalamorganisasi bisnis berkaitan dengan masalah legalitas atau hukum,oleh karena perlu memahami adanya regulasi untuk organisasi bisnis di Indonesia, regulasi ini berkaitan dengan masalah keamanan dan kenyaman, Regulasi bagi pengusaha untuk menjaga ketertiban dalam hal ini ada 5 hal pokok yang harus ditaati, oleh pengusaha yaitu[1]:

1. Hukum merek

2. Perlindungan Konsumen
3. Larangangan Praktek Monopoli
4. Tujuan Pembentukan UU Anti Monopoli
5. Hukum Dagang

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Menyatakan Jelas tujuan organisasi
  - Pencapaian tujuan dengan menyatakan fungsi manajemen dan struktur organisasi yang jelas dan berprinsip pada efisiensi dan efektivitas
  - Memiliki perencanaan yang jelas dan dapat dioperasionalkan

- Informasi yang diperlukan
  - Tujuan organisasi bisnis
  - Kebutuhan elemen organisasi
  - Alur tugas dan wewenang
  - Ketersediaan sumber daya
  - Peraturan dan legalitas

- Analisa Informasi
  - Analisa Pekerjaan
  - Analisa bidang usaha yang akan dipergunakan

5.2.3 Manajemen Operasi & Produksi

Manajemen produksi adalah serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output (Heizer dan Render, 2011:4).[li]

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Kejelasan Produk beserta spesifikasi
  - Kejelasan Proses Produksi/Operasi
  - Kecukupan Bahan baku dan Bahan Penunjang
  - Ketersediaan Sarana dan Prasarana
  - Kelayakan Teknik Produksi/Operasional

- Informasi yang diperlukan
  - Jenis Produk yang laku dipasaran dan kemungkinan inovasinya
  - Sumber Bahan Baku & Bahan Penunjang
  - Sarana dan Prasarana
  - Teknik Produksi
  - Fasilitas penunjang Produksi

- Regulasi tentang limbah produk

➢ Analisa Informasi
- Analisa persediaan
- Analisa Kebutuhan Peralatan
- Analisa BEP

5.2.4. Manajemen Keuangan & Perpajakan

Manajemen keuangan ialah kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana untuk mendapatkan dana, memakai dana, dan untuk mengelola asset sesuai dengan tujuan perusahaan secara menyeluruh. (Sonny.S.;2003)[lii]

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

➢ Indikator Kelayakan
- Permodalan
- Proyeksi Laporan Keuangan
- Proyeksi Profitabilitas

➢ Informasi yang diperlukan
- Jumlah Dana/Modal yang diperlukan
- Sumber – sumber pendanaan dan Biaya
- Kondisi Pertumbuhan Ekonomi
- Peraturan Perpajakan

➢ Analisa Informasi
- Efisiensi dan Efektivitas Permodalan
- Analisa Profitabilitas
- Analisa Kesehatan Keuangan

5.2.4 Dampak Sosial & Ekonomi

Kegiatan ini adalah kegiatan untuk menganalisa dampak positif yang ditimbulkan dengan adanya kegiatan bisnis pada lingkungan sekitar maupun skala yang lebih luas.

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

➢ Indikator Kelayakan
- Memiliki dampak positif terhadap lingkungan sosial dan ekonomi

➢ Informasi yang diperlukan
- Dampak dengan adanya kegiatan bisnis

- Analisa Informasi
  - Analisa kemanfaatan

5.3. MENGELOLA/MANAJEMEN USAHA

5.3.1 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah penarikan, seleksi, pengembangan, pemeliharaan, dan penggunaan sumber daya manusia untuk mencapai titik tujuan-tujuan individu maupun organisasi (Handoko, 2000:4)

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Perencanaan kebutuhan SDM
  - Sistem Pemberian Remunerasi
  - Peraturan yang jelas dan adil
  - Kejelasan sistem Promosi

- Informasi yang diperlukan
  - Peraturan tetang ketenagakerjaan

- Analisa Informasi
  - Analisa Seleksi dan Penempatan

5.3.2 Manajemen Resiko

Menurut Fahmi (2010) Manajemen resiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis. [3]

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Kemampuan mengeliminir atau mengurangi resiko merugikan perusahaan

- Informasi yang diperlukan
  - Jenis – jenis Resiko yang timbul
  - Lembaga penerima Resiko

- Analisa Informasi
  - Analisa efisiensi dan efektivitas dengan memperbandingkan antara jumlah biaya yang dikeluarkan dengan besarnya resiko yang harus ditanggung

5.3.3 Manajemen Sistem Informasi

Perbedaan MSI dan SIM, Manajemen Sistem Informasi (MSI) lebih menekankan pada cara pengelolaan system informasi dengan penerapan fungsi-fungsi manajemen agar dapat menghasilkan informasi yang akurat dan cepat sementara Sistem Informasi Manajemen (SIM) lebih menekankan pada penerapan system untuk menghasilkan informasi bagi kebutuhan pihak manajemen pada semua tingkatan agar dapat mendukung proses pengambilan keputusan yang cepat dan tepat.

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Ketersediaan Informasi untuk input pengambilan keputusan

- Informasi yang diperlukan
  - Informasi yang berkaitan dengan visi dan misi organisasi bisnis

- Analisa Informasi
  - Analisa kebutuhan disesuaikan dengan asset yang dimiliki olehperusahaan terutama kapabilitas SDM

5.4. MENGENDALIKAN USAHA

5.4.1 Manajemen Kualitas

Masalah kualitas berkaitan dengan kepuasan pelanggan yang berhubungan dengan loyalitas pelanggan.

Mempertahankan kualitas akan menjamin kelangsungan usaha. Oleh karena itu pemeliharaan kualitas menjadi hal vital pada bisnis modern, perusahaan tidak segan segan mengeluarkan biaya untuk menjaga kualitas.

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Kesesuaian standar yang diharapkan oleh pelanggan

- Informasi yang diperlukan
  - Cara membangun manajemen *Quality Controll*

- Analisa Informasi
  - Analisa Standar Kualitas

5.4.2 Manajemen Strategi

Menurut Hungler dan Wheelen (2003)[liii] manajemen strategik adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajemen yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategis meliputi pengamatan

lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi dan evaluasi serta pengendalian.

Pedoman dalam menyusun aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Kemampuan Analisa Lingkungan
  - Kemampuan menentukan tujuan
  - Memilih strategi yang tepat

- Informasi yang diperlukan
  - Kecukupan Informasi tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman
  - Tujuan Organisasi

- Analisa Informasi
  - SWOT Analysis
  - EFE – EFI

5.4.3. Etika Bisnis

Pelaku bisnis memiliki tanggungjawab baik secara internal maupun eksternal perusahaan. Tanggungjawab tersebut menjadikan sebuah organisasi tidak bisa melaksanakan kegiatannya atas kehendak sendiri tanpa mengindahkan kepentingan pihak lain.

Tanggungjawab Internal misalnya terhadap pekerja, sponsor dan investor, sedang pada pihak lain terhadap pelanggan, suplier maupun pihak pesaing.

Oleh karena itu pengelolaan bisnis perlu memiliki etika sesuai dengan budaya, tatanan dan peraturan.

Pedoman dalam aspek ini perlu memperhatikan :

- Indikator Kelayakan
  - Memahami Etika Bisnis sesuai Regulasi
  - Kemauan memelihara SDM bukan sekedar faktor produksi tetapi sebagai aset usaha.

- Informasi yang diperlukan
  - Peraturan – Peraturan
  - Nilai Budaya Sekitar
- Analisa Informasi
  - Harmoni

BAB VI SUKSES MENJADI WIRAUSAHA

1.1 Wirausaha Kreatif Inovatif

Kreatif dan Inovatif memiliki keterkaitan dan harus dimiliki oleh orang seorang Wirausaha. Oleh karena itu perlu adanya pengembangan dan pengendalian kreatifitas dan inovasi yang ada dalam diri kita sendiri.

Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Peter Drucker dan Zimmerer jika Kewirausahaan memerlukan jiwa inovatif, menurut mereka berdua: Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*). (Drucker, 1959). Dan Zimmerer, (1996), mengemukakan, jika Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.

Kreativitas memiliki beberapa pengertian, misalnya:

- Widyatun,(1999), mendefiniskan "Kreativitas adalah suatu kemampuan untuk menyelesaikan masalah yang member kesempatan individu untuk menciptakan ide2 asli/adaptif fungsi kegunaannya secara penuh untuk berkembang"
- James R. Evans, (1994) "Kreatifitas adalah kemampuan untuk menentukan pertalian baru, melihat subjek dari perspektif baru, dan menentukan kombinasi-kombinasi baru dari dua atau lebih konsep yang telah tercetak dalam pikiran"

Sumber kreatifitas ada 2 antara lain[liv]:

1. Imajinsi dan ide

   Imajinasi yang kreatif merupakan kekuatan yang tidak terbatas, contoh meskipun orang memiliki jarak tempuh yang jauh atau bahkan tidak pernah keluar rumah namun menggunakan imajinasi nya dia dapat melalang atau mendapatkan sesuatu hal yang baru yang mungkin tidak masuk akal bagi orang.

   Imajinasi lebih penting dari pada ilmu pengetahuan karena imajinasi timbul dari pemikiran sendiri.

2. Sifat Proses Kreatif

   Setiap orang kreatif pasti mempunyai tingkat tertentu. Orang mempunyai kemampuan dan bakat dalam bidang tertentu dapat lebih kreatif dari pada orang lain. Hal yang sama juga dialami oleh orang yang dilatih dan dikembangkan dalam suatu lingkungan yang mendukung pengembangan kreativitas, mereka diajari untuk berfikir dan bertindak secara kreatif.

Sementara Inovatif didefinisikan :

- "Inovatif yaitu Usaha seseorang—dengan mendayagunakan pemikiran, kemampuan imajinasi, berbagai stimulan, dan individu yang

mengelilinginya—dalam menghasilkan produk baru, baik bagi dirinya sendiri ataupun lingkungannya."

- "Inovatif yaitu Kemampuan seseorang dalam mendayagunakan kemampuan dan keahlian untuk menghasilkan karya baru."
- "Berpikir inovatif yaitu Proses berpikir yang menghasilkan solusi dan gagasan di luar bingkai konservatif."

Inovasi terdiri menjadi 4 jenis, antara lain:

1. Penemuan
   Yaitu kreasi suatu produk, jasa atau proses baru yang sebelumnya belum pernah ada.
2. Pengembangan
   Pengembangan suatu produk ,jasa atau proses yang telah ada. Dalam konsep ini menjadi aplikasi yang sudah ada berbeda.
3. Duplikasi
   Peniruan suatu produk, jasa, atau proses yang telah ada. Walaupun duplikasi ini sudah ada bukan berarti meniru namun menambah kreatif agar menjadi menarik dan dapat memenangkan persaingan.
4. Sintesis
   Perpaduan konsep dan faktor-faktor yang sudah ada menjadi formulasi baru. Proses ini meliputi pengambilan ide atau produk yang sudah ditemukan dan dibentuk sehingga menjadi produk yang dapat diaplikasikan dengan cara baru.

1.2 Menjadi Pahlawan Nasional

Wirausahawan, kata SBY, diibaratkan sebagai pahlawan. "Saya gembira hari ini karena para wirausahawan adalah pahlawan. Pahlawan bisnis, ekonomi, dan pembangunan. Wirausahawan itu bukan hanya mencari dan menunggu peluang. Mereka menciptakan peluang," kata SBY pada acara Wirausaha Muda Mandiri dan Mandiri *Young Technopreneur* 2014 di Istora Senayan, Rabu (15/1/2014).[lv] Lebih lanjut beliau juga mengatakan sangat penting bagi bangsa Indonesia untuk terus mengembangkan kewirausahaan dan wirausaha teknologi (entrepreneurship dan technopreneurship). Seorang wirausahawan, kata dia, memiliki ide, inovatif, kreatif, dan menyenangi terobosan.

"Ia berani melakukan hal baru, tidak pasif, sabar, ulet, dan pantang menyerah. Para wirausahawan siap gagal tetapi mencoba lagi dan tidak mencari jalan pintas. Itulah para entrepreneur dan technopreneur," ujar SBY.

Yuswohady (2013)[lvi] "Jumlah pengusaha hingga saat ini menurut data BPS hanya sekitar 1,56% dari seluruh masyarakat Indonesia. Idealnya, untuk mencapai kesejahteraan suatu bangsa dibutuhkan pengusaha 2%. Tahun 2013 targetnya 2,5%. Tentunya kesempatan untuk menjadi bagian dari dua setengah persen pengusaha itu semakin besar. "Pahlawan nasional masa kini adalah entrepreneur. Dengan wanita menjadi pengusaha, maka dia akan menularkan hal baik ini kepada anak-anaknya. Jika sekarang banyak yang menjadi pengusaha,

maka generasi selanjutnya akan lebih banyak lagi pengusaha, sehingga kemakmuran pun akan meningkat."

Inspirasi yang dapat diperoleh dari sebuah perjuangan dan kepahlawanan inilah yang harus dapat kita tunjukkan dalam perisai diri generasi saat ini, terutama para pejuang ekonomi dan kewirausahaan untuk turut membangun tumbuhnya perekonomian yang berdaya saing di negeri tercinta. Bagi seorang wirausaha khususnya, nilai perjuangan dan inspirasi untuk menanamkan jiwa kepahlawanan adalah dengan tetap menjaga semangat dan motivasi untuk menanamkan "*heroic value*" dalam setiap tindak laku dan karakter wirausaha.

Nilai perjuangan pula harus dapat diwujudkan oleh wirausaha terutama wirausaha baru yang biasanya dalam mengawali usaha kita terkadang masih tertatih-tatih untuk memulai usaha, terkadang galau dan banyak pertimbangan, khususnya dalam mengeksekusi setiap peluang yang harus diambil untuk memberi penguatan dalam menata awal usahnya sekaligus menajamkan fikiran (menerapkan mindset) untuk menjadi wirausaha yang tangguh , mampu berkomitmen dan mampu menerapkan nilai-nilai unggul kewirausahaan dalam usahanya.[lvii]

Daftar Pustaka

Buku :

A. Pekerti (1999)

Amstrong, Michael. 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Terjemahan PT.Elex Media Komputindo: Jakarta.

Booth, Anne. 1999. "Development: Achievement and Weakness", dalam Donald K. Emmerson (ed), Indonesia Beyond Suharto, New York: M. E. Sharpe, Inc., pp. 109-135

Chatab, Nevizond. 2007. Diagnostic Management, Metode Teruji Meningkatkan Keunggulan Organisasi. Serambi Ilmu Semesta: Jakarta.

Dewi,Angga Salma (2016);Perkembangan Kewirausaahandi Indonesia; http://salmanggadewii.blogspot.co.id/2016/09/perkembangan-kewirausahaan-di-indonesia_13.html

Heizer, J. &*Render*, B. 2011. Operations Management. Tenth Edition. Pearson,. New Jersey, USA. Nakajima, S

Kartini Kartono. Pemimpin dan Kepemimpinan .Jakarta:PT. Grafindo Persada. 1998.

Kumaat, Yoy (2009); SIAPA SAYA SESUNGGUHNYA? (suatu refleksi filsafat pembenaran hidup); https://jchkumaat.wordpress.com/2009/02/09/siapa-saya-sesungguhnya-suatu-refleksi-filsafat-pembenaran-hidup/

Leibenstein, *Harvey*: "Entrepreneurship and Development," American Economic Review. 58,2,*1968*:72-83.

Mas'oed, Mohtar. 1989. "Stabilisasidan Pembangunan Ekonomi yang BerorientasiKeluar", dalam Ekonomi dan Struktur Politik Orde Baru 1966-1971, Jakarta: LP3ES, 59-126

Purwanto, M. Ngalim. 1991. *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya

Randupandojo dan Suad Husnan. 2006. *Perilaku Organisasi: Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Raja Grafindo Persada: Jakarta.

Robbins, Stephen P. 2002. *Prinsip-prinsip Perilaku Organisasi*. Jakarta: Erlangga

S*avary* pada tahun *1723 dalam bukunya* :*Kamus Dagang*"

Sonny*Sumarsono*.*2003*. Manajemen Koperasi. Graha Ilmu, Yogyakarta.

Sukmadji Indro Tjahjono(1979)Indonesia di bawah sepatu Lars, tidak diterbitkan. (pledoi)

Thoha, Miftah. 1983. *Kepemimpinan dalam Manajemen*. Jakarta: Rajawali Pers.

Wheelen, Thomas L., Hunger, J. David. 2010.*Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability*. TwelfthEdition. Pearson

Widiyanto, 2008; Studi Kelayakan Bisnis: Teori dan Aplikasi" Unnes Press, Semarang, ISBN 970-1006-92-X

Zainun.2001, Manajemen Sumber Daya Manusia Indonesia, Penerbit. Gunung Agung, Jakarta.

Dari Sumber Internet:

....., http://www.bioscience.heacademy.ac.uk/resources/entrepreneurship/skills.aspx

....., https://study.com/academy/lesson/what-are-conceptual-skills-in-management-definition-lesson-quiz.html

....., https://sulitnih.com/2013/03/06/pentingnya-melek-finansial-sejak-dini/2/

2015, 4 Cara Jitu Agar Anda Melek Finansial, https://www.cermati.com/artikel/4-cara-jitu-agar-anda-melek-finansial

http://ekonomi.kompas.com/read/2014/01/15/1250111/SBY.Wirausahawan.Adalah.Pahlawan (kutipan berita

http://rajapresentasi.com/2014/12/kiat-ampuh-meningkatkan-motivasi-diri-self-motivation/

http://sariberitacoco.blogspot.co.id/2012/10/motivasi-usaha-pendorong-tumbuh-kembang.html

http://smeernov.blogspot.co.id/2013/10/melihat-beberapa-negara-maju-seperti.html

http://smeernov.blogspot.co.id/2013/10/melihat-beberapa-negara-maju-seperti.html

http://sopianana.blogspot.co.id/2016/05/membangun-ide-kreatif-dan-inovatif.html

http://www.ajarekonomi.com/2016/04/mengenang-kembali-krisis-ekonomi-asia.html

http://www.ajarekonomi.com/2016/04/mengenang-kembali-krisis-ekonomi-asia.html

http://www.ajarekonomi.com/2016/04/mengenang-kembali-krisis-ekonomi-asia.html

http://www.definisi-pengertian.com/2015/05/definisi-pengertian-motivasi-fungsi-faktor.html

http://www.definisi-pengertian.com/2015/05/definisi-pengertian-motivasi-fungsi-faktor.html

http://www.dosenpendidikan.com/5-pengertian-peluang-usaha-menurut-para-ahli-lengkap/

http://www.peluangusaha19.com/2017/08/pengertian-peluang-usaha-adalah-menurut.html

https://en.wikipedia.org/wiki/Financial_literacy

https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/3708649/naik-19-peringkat-kemudahan-berusaha-ri-di-atas-china-dan-india (catatan: ditambahkan menjelang cetak buku)

https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/3708649/naik-19-peringkat-kemudahan-berusaha-ri-di-atas-china-dan-india (catatan: ditambahkan menjelang cetak buku)

https://hellosehat.com/hidup-sehat/psikologi/tips-meningkatkan-motivasi-diri/

https://id.wikipedia.org/wiki/NitisemitoMacheda;2011; Bisnis Militer Pada Masa Orde Baru (1970-1998);http://macheda.blog.uns.ac.id/2011/07/19/bisnis-militer-pada-masa-orde-baru-1970-1998/

https://managementmania.com/en/mcclellands-theory-of-need-for-achievement

https://uangteman.com/blog/bisnis/regulasi-bisnis/

https://welniandriani.blogspot.co.id/2016/08/tipe-tipe-wirausaha.html

https://www.maxmanroe.com/pengertian-peluang-usaha.html

Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Muhaimin Iskandar (Wahyu Daniel – detikfinance) mengatakan,

https://tiyaminozz.wordpress.com/2014/03/30/sejarah-dan-pengertian-kewirausahaan/

McLeod, Saul (2017); Maslow's Hierarchy of Needs; https://www.simplypsychology.org/maslow.htmlMcGregor, Douglas M. "The Human Side of Enterprise" in *Adventure in Thought and Action*, Proceedings of the Fifth Anniversary Convocation of the School of Industrial Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA, 9 April 1957

Seminar Wanita Wirausaha Mandiri-Femina 2013 yang berlangsung hari ini (02/02) di Four Seasons Hotel Jakarta; http://www.wanitawirausaha.com/detail-agenda/20/Kang Ahro (2016); Nilai Heroik bagi Wirausaha Inspirasi di Hari Pahlawan Nasional; http://strategidanbisnis.com/artikel/3145/nilai-heroik-bagi-wi.

Wardani , Dharyanto Tito(2010); Pembangunan Ekonomi Pada Masa Orde Baru dibawah Rezim Soeharto; https://sambelalab.wordpress.com/2010/11/09/pembangunan-ekonomi-pada-masa-orde-baru-dibawah-rezim-soeharto

Catatatan Kaki

[i] Dewi,Angga Salma (2016);Perkembangan Kewirausaahandi Indonesia; http://salmanggadewii.blogspot.co.id/2016/09/perkembangan-kewirausahaan-di-indonesia_13.html

[ii] https://id.wikipedia.org/wiki/Nitisemito

[iii] Macheda;2011; Bisnis Militer Pada Masa Orde Baru (1970-1998);http://macheda.blog.uns.ac.id/2011/07/19/bisnis-militer-pada-masa-orde-baru-1970-1998/

[iv] Mas'oed, Mohtar. 1989. "Stabilisasidan Pembangunan Ekonomi yang BerorientasiKeluar", dalam Ekonomi dan Struktur Politik Orde Baru 1966-1971, Jakarta: LP3ES, 59-126

[v] Booth, Anne. 1999. "Development: Achievement and Weakness", dalam Donald K. Emmerson (ed), Indonesia Beyond Suharto, New York: M. E. Sharpe, Inc., pp. 109-135

[vi] Wardani , Dharyanto Tito(2010); Pembangunan Ekonomi Pada Masa Orde Baru dibawah Rezim Soeharto; https://sambelalab.wordpress.com/2010/11/09/pembangunan-ekonomi-pada-masa-orde-baru-dibawah-rezim-soeharto

[vii] Sukmadji Indro Tjahjono(1979)Indonesia di bawah sepatu Lars, tidak diterbitkan. (pledoi)

[viii] http://www.ajarekonomi.com/2016/04/mengenang-kembali-krisis-ekonomi-asia.html

[ix] http://www.ajarekonomi.com/2016/04/mengenang-kembali-krisis-ekonomi-asia.html

[x] http://www.ajarekonomi.com/2016/04/mengenang-kembali-krisis-ekonomi-asia.html

[xi] Widiyato (2008); Studi Kelayakan Bisnis; UnnesPress; Semarang

[xii] https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/3708649/naik-19-peringkat-kemudahan-berusaha-ri-di-atas-china-dan-india (catatan: ditambahkan menjelang cetak buku)

[xiii] https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/3708649/naik-19-peringkat-kemudahan-berusaha-ri-di-atas-china-dan-india (catatan: ditambahkan menjelang cetak buku)

[xivxiv] https://welniandriani.blogspot.co.id/2016/08/tipe-tipe-wirausaha.html

[xv] Widiyanto, 2008; Studi Kelayakan Bisnis: Teori dan Aplikasi" Unnes Press, Semarang, ISBN 970-1006-92-X

[xvi] Widiyanto, 2008; Studi Kelayakan Bisnis: Teori dan Aplikasi" Unnes Press, Semarang, ISBN 970-1006-92-X

[xvii] http://smeernov.blogspot.co.id/2013/10/melihat-beberapa-negara-maju-seperti.html

[xviii]Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Muhaimin Iskandar (Wahyu Daniel – detikfinance) mengatakan,

[xix] Kumaat, Yoy (2009); SIAPA SAYA SESUNGGUHNYA? (suatu refleksi filsafat pembenaran hidup); https://jchkumaat.wordpress.com/2009/02/09/siapa-saya-sesungguhnya-suatu-refleksi-filsafat-pembenaran-hidup/

[xx] https://tiyaminozz.wordpress.com/2014/03/30/sejarah-dan-pengertian-kewirausahaan/

[xxi] *Leibenstein*, *Harvey*: "Entrepreneurship and Development," American Economic Review. 58,2,*1968*:72-83.

[xxii] S*avary* pada tahun *1723 dalam bukunya* :*Kamus Dagang*"

[xxiii] *A. Pekerti* (1999)

[xxiv] http://smeernov.blogspot.co.id/2013/10/melihat-beberapa-negara-maju-seperti.html

[xxv] ....., http://www.bioscience.heacademy.ac.uk/resources/entrepreneurship/skills.aspx

[xxvi] McLeod, Saul (2017); Maslow's Hierarchy of Needs; https://www.simplypsychology.org/maslow.html

[xxvii] McLeod, Saul (2017); Maslow's Hierarchy of Needs; https://www.simplypsychology.org/maslow.html

[xxviii] McGregor, Douglas M. "The Human Side of Enterprise" in *Adventure in Thought and Action*, Proceedings of the Fifth Anniversary Convocation of the School of Industrial Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA, 9 April 1957

[xxix] http://sariberitacoco.blogspot.co.id/2012/10/motivasi-usaha-pendorong-tumbuh-kembang.html

[xxx] https://managementmania.com/en/mcclellands-theory-of-need-for-achievement

[xxxi] http://www.definisi-pengertian.com/2015/05/definisi-pengertian-motivasi-fungsi-faktor.html

[xxxii] http://www.definisi-pengertian.com/2015/05/definisi-pengertian-motivasi-fungsi-faktor.html

[xxxiii] Chatab, Nevizond. 2007. Diagnostic Management, Metode Teruji Meningkatkan Keunggulan Organisasi. Serambi Ilmu Semesta: Jakarta.

[xxxiv] Amstrong, Michael. 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Terjemahan PT.Elex Media Komputindo: Jakarta.

[xxxv] *Zainun*.2001, Manajemen Sumber Daya Manusia Indonesia, Penerbit. Gunung Agung, Jakarta.

[xxxvi] Randupandojo dan Suad Husnan. 2006. *Perilaku Organisasi: Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Raja Grafindo Persada: Jakarta.

[xxxvii] https://hellosehat.com/hidup-sehat/psikologi/tips-meningkatkan-motivasi-diri/

[xxxviii] http://rajapresentasi.com/2014/12/kiat-ampuh-meningkatkan-motivasi-diri-self-motivation/

[xxxix] ....., https://study.com/academy/lesson/what-are-conceptual-skills-in-management-definition-lesson-quiz.html

[xl] *Kartini Kartono*. Pemimpin dan Kepemimpinan .Jakarta:PT. Grafindo Persada. 1998.

[xli] Robbins, Stephen P. 2002. *Prinsip-prinsip Perilaku Organisasi*. Jakarta: Erlangga

[xlii] Thoha, Miftah. 1983. *Kepemimpinan dalam Manajemen*. Jakarta: Rajawali Pers.

[xliii] Purwanto, M. Ngalim. 1991. *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya

[xliv] ....., https://sulitnih.com/2013/03/06/pentingnya-melek-finansial-sejak-dini/2/

[xlv] *https://en.wikipedia.org/wiki/Financial_literacy*

[xlvi] 2015, 4 Cara Jitu Agar Anda Melek Finansial, https://www.cermati.com/artikel/4-cara-jitu-agar-anda-melek-finansial

[xlvii] http://www.peluangusaha19.com/2017/08/pengertian-peluang-usaha-adalah-menurut.html

[xlviii] https://www.maxmanroe.com/pengertian-peluang-usaha.html

[xlix]http://www.dosenpendidikan.com/5-pengertian-peluang-usaha-menurut-para-ahli-lengkap/

[l] https://uangteman.com/blog/bisnis/regulasi-bisnis/

[li] *Heizer*, J. &*Render*, B. 2011. Operations Management. Tenth Edition. Pearson,. New Jersey, USA. Nakajima, S
[lii] Sonny*Sumarsono.2003*. Manajemen Koperasi. Graha Ilmu, Yogyakarta.

[liii] Wheelen, Thomas L., Hunger, J. David. 2010.*Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability*. TwelfthEdition. Pearson
[liv] http://sopianana.blogspot.co.id/2016/05/membangun-ide-kreatif-dan-inovatif.html

[lv] http://ekonomi.kompas.com/read/2014/01/15/1250111/SBY.Wirausahawan.Adalah.Pahlawan (kutipan berita

[lvi] Seminar Wanita Wirausaha Mandiri-Femina 2013 yang berlangsung hari ini (02/02) di Four Seasons Hotel Jakarta; http://www.wanitawirausaha.com/detail-agenda/20/

[lvii] Kang Ahro (2016); Nilai Heroik bagi Wirausaha Inspirasi di Hari Pahlawan Nasional; http://strategidanbisnis.com/artikel/3145/nilai-heroik-bagi-wi.

GLOSARIUM

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Biodata Penulis

Widiyanto, Lahir di Yogyakarta adalah Dosen pada Fakultas Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ekonomi, sejak tahun 1998. Sebelumnya adalah Ketua Sekolah Tinggi Ekonomi dan Praktisi sebagai Manajer Operasional Penangkapan Ikan di Lautan Sulawesi Utara sampai Perairan Timika, Jayapura, dan di Kantor Cabang Amadeo Fishing Company, General Santos City, Philippines.

Selain itu adalah Sebagai Pelaku dan Konsultan UMKM di beberapa bisnis di Jakarta dan Semarang. Pada bidang Penelitian, meneliti tentang Koperasi dan UMKM, Manajemen Strategi, Keuangan dan Manajemen Pendidikan. Sebagai Pembicara pada Berbagai Seminar dan Workshop baik dalam negeri maupun Internasional pada Bidang Manajemen, Keuangan, Kewirausahaan, Pendidikan & Pembelajaran. Narasumber Kewirausahan di Dinas Perikanan dan Kelautan & dinas Koperasi, Narasumber Peningkatatan Kualitas Profesi Tenaga Kependidikan di Bimtek Kemendikbud. Berbagai Juri lomba tentang Pembelajaran Inovatif, Kewirausahaan Sekolah. Penulis Jurnal Manajemen Keuangan, Manajemen Kewirausahaan dan Manajemen Pembelajaran yang bereputasi Scopus dan Thomson Reuters. Penulis Buku Studi Kelayakan Bisnis, Kiat Memenangkan Pasar (Strategi Pemasaran); Financial Economic Literacy ber ISBN, dan buku ajar yang tidak berISBN. Menjadi Narasumber Pembelajaran Ekonomi Kreatif, Inovatif dan kewirausahaan didanai USA selama 2 Tahun, di Indonesia, Afrika Selatan, Ukraina dan Paraguay. Penulis adalah Lulusan S1 dari Pendidikan Ekonomi IKIP N Yogyakarta, S2 MBA di Ateneo De Davao University, Davao City Philippines dan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Jakarta, dan S3 Manajemen Pendidikan di UNNES Semarang.