

MATERI KULIAH KEWIRAUSAHAAN



**OLEH
MARUJI PAKPAHAN, S.Kom, M.AP**

**UNIVERSITAS BUDI LUHUR
JAKARTA
2013**

Kata Pengantar

Diktat Kewirausahaan lanjutan ini merupakan materi panduan perkuliahan pada mata kuliah kewirausahaan Lanjutan ,yang disajikan berdasarkan silabus. Oleh karena itu sistematika isi diktat disesuaikan dengan pokok-pokok bahasan yang telah disusun dan disesuaikan dengan silabus.

Bab-bab yang disajikan dalam diktat ini diambilkan dari beberapa buku rujukan yang menurut penyusun sangat baik,mudah dipahami dan paling penting dapat memberikan informasi yang lebih luas tentang kiat berwirausaha bagi mahasiswa dan bagi siapapun yang membaca buku-buku rujukan tersebut.Buku-buku yang dimaksud adalah Pengantar Kewirausahaan oleh Dr Suryana,M.Si, Geoffrey G.Meredith dan Robert D. Hisrich oleh karena itu pada kesempatan ini penyusun mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para beliau.

Diktat ini digunakan dalam kalangan terbatas yaitu kepada para mahasiswa Fakultas Ekonomi Khususnya pada para Mahasiswa yang mengikuti Mata Kuliah Kewirausahaan Lanjutan di Universitas Budi Luhur Jakarta.Tujuan lain menyusun diktat ini adalah untuk memberi wacana kepada para mahasiswa dalam hal usaha mengembangkan potensi mereka menuju jiwa wirausaha yang penuh kemandirian.

Penyusun sadar bahwa kelemahan-kelemahan diktat ini cukup banyak,maka penyusun mengharapkan saran dan kritik dari semua pembaca senantiasa kami tunggu demi perbaikan dan penyempurnaan diktat ini,terlebih kepada para penulis yang kami sebutkan diatas.

Jakarta September 2013

Penulis

Maruji Pakpahan, S.Kom, M.AP

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR PUSTAKA.....	99
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 PENGANTAR.....	1
1.2 PENDEKATAN PEMECAHAN MASALAH KEWIRAUSAHAAN.....	2
BAB II.KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN	
2.1 PENGERTIAN WIRAUSAHA.....	8
2.2 FALSAFAH KEWIRAUSAHAAN.....	10
2.3 HAKEKAT KEWIRAUSAHAAN.....	15
2.4 MITOS KEWIRAUSAHAAN.....	18
BAB III. SIKAP DAN KEPRIBADIAN KEWIRAUSAHAAN	
3.1 KARAKTERISTIK KEWIRAUSAHAAN.....	21
3.2 KEWIRAUSAHA SEBAGAI PRIBADI.....	28
3.3 BENTUK SIKAP MENTAL WIRAUSAHA....	30
3.4 KEPRIBADIAN WIRAUSAHA.....	32
3.5 KIAT-KITA MENGEMBANGKAN KEPRIBADIAN WIRAUSAHA.....	35
BAB IV. PROSES KEWIRAUSAHAAN	
4.1 PROSES DAN TAHAPAN KEWIRAUSAHAAN.....	46
4.2 FAKTOR PENYEBAB KEBERHASILAN DAN KEGAGALAN WIRAUSAHA....	49
4.3 IDE DAN PELUANG DALAM KEWIRAUSAHAAN	42
4.4 KEUNTUNGAN DAN KERUGIAN BERWIRAUSAHA.....	53
4.5 SERBA SERBI DUNIA WIRAUSAHA (TANYA JAWAB).....	55
BAB V. ANALISA KELAYAKAN USAHA DAN NILAI TAMBAH	
5.1 MODEL PERAN WIRAUSAHA	62
5.2 FUNGSI MAKRO DAN MIKRO USAHA.....	63
5.3 TANTANGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM KONTEKS GLOBAL.....	65
BAB VI. MERINTIS USAHA BARU DAN MODEL PENGEMBANGANNYA	
6.1 CARA MEMASUKI DUNIA USAHA	66
6.2 PROFIL USAHA KECIL DAN MODEL PENGEMBANGANNYA.....	69
6.3 PENGELOLAAN USAHA DAN STRATEGI KEWIRAUSAHAAN.....	71
6.4 MANAJEMEN DAN STRATEGI KEWIRAUSAHAAN.....	76
6.5 STRATEGI BERSAING DALAM KEWIRAUSAHAAN.....	76

6.6	KEMITRAAN USAHA.....	81
6.7	KEMITRAAN USAHA PERTANIAN.....	84
6.8	JEJARING USAHA.....	87
BAB	VII. ETIKA BISNIS DALAM BERWIRSAUSAHA	
7.1	PENGERTIAN ETIKA BISNIS	94
7.2	PENTINGNYA ETIKA BISNIS.....	95
7.3	PRINSIP-PRINSIP ETIKA PERILAKU BISNIS.....	97
7.4	CARA-CARA MEMPERTAHANKAN ETIKA.....	98
7.5	TANGGUNGJAWAB PERUSAHAAN.....	99
7.6	ETOS KERJA DAN SOFT SKILL.....	100

BAB I.

PENDAHULUAN

1.1. Pengantar

Sebelum kita mengenal lebih jauh tentang kewirausahaan/ kewiraswastaan / *Entrepreneurship*, maka sebaiknya kita menelaah dan merenung sejenak tentang Kerja dan kewirausahaan. Ada beberapa renungan mengapa kita harus bekerja dan mengapa kita harus berwirausaha antara lain :

1. Apakah sesungguhnya bekerja itu ?
2. Apakah hakekat kerja itu ?
3. Buat apa kita bekerja ?
4. Bagaimana kita dapat bekerja lebih baik lagi ?
5. Haruskah kita bekerja ?
6. Bukankah kerja itu melelahkan ?
7. Bukankah pergi bekerja menjadi sebuah keterpaksaan ?
8. Bagaimana proses kewirausahaan (*Entrepreneurship*) itu terjadi
9. Kedua, apakah yang menjadi karakter para Wirausaha (*entrepreneur*)
10. Masalah apa yang biasanya dialami para entrepreneur dan bagaimana cara mengatasinya

Jawabnya *Saya Perlu Mencari Nafkah*, sebanyak apakah nafkah yang mesti dicari dan bagaimana caranya ? Agar bisa Sukses dalam bekerja atau berwirausaha maka kita minimal harus tahu perilaku kerja secara individual maupun secara organisasi. Kunci sukses secara individual antara lain :

1. Keinginan besar untuk berhasil
2. Keyakinan kuat bahwa sukses milikku
3. Sikap mental positif
4. Pengetahuan khusus yang mendalam
5. Daya imajinasi yang kuat

6. Perencanaan yang teliti dan matang
7. Kemampuan membuat keputusan yang jitu
8. Ketekunan dan ketabahan menghadapi kegagalan
9. Daya pikir yang tajam
10. Kemampuan mengubah energi seksual menjadi energi kerja
11. Emosi positif
12. Kekuatan doa
13. Indera ke enam yang berfungsi tajam
14. Kemampuan mengelola 6 rasa takut utama (takut miskin, kritik, sakit, dibenci, takut tua, dan takut mati)

Sedangkan ***Kunci Sukses Berorganisasi***, antara lain :

1. Membangun dan menjalankan strategi bisnis yang jitu
2. Menampilkan sajian nilai pelanggan yang bermutu tinggi
3. Mengejar sumber informasi dan pengetahuan
4. Sistem manajemen yang berpusat pada jaringan dan proses
5. Menemukan pusat pasar yang paling menguntungkan
6. Mengelola organisasi dan bukan mengelola angka-angka
7. Menyeimbangkan kontrol dan pemberdayaan
8. Mengelola aset intelektual
9. Meningkatkan produktivitas berdasarkan nilai tambah
10. Menjalankan proses penyesuaian dan mengadopsinya.

Dari Wikipedia Indonesia, ensiklopedia bebas berbahasa Indonesia. Bloom membagi kemampuan kognitif manusia ke dalam 6 tingkatan, yaitu :

1. **Tingkat Pengetahuan (*Knowledge Level*)** Berisikan kemampuan untuk mengenali dan mengingat peristilahan, definisi, fakta-fakta, gagasan, pola, urutan, metodologi, prinsip dasar, dsb. Sebagai contoh, ketika diminta menjelaskan manajemen kualitas (quality management), orang yg berada di level ini bisa menguraikan dengan baik definisi dari

kualitas, karakteristik produk yang berkualitas, standar kualitas minimum untuk produk, dsb.

2. **Tingkat Pemahaman (*Comprehension Level*)** Dikenali dari kemampuan untuk membaca dan memahami gambaran, laporan, tabel, diagram, arahan, peraturan, dsb. Sebagai contoh, orang di level ini bisa memahami apa yang diuraikan dalam *fish bone diagram, pareto chart*, dsb.
3. **Tingkat Aplikasi (*Application Level*)** Di tingkat ini, seseorang memiliki kemampuan untuk menerapkan gagasan, prosedur, metode, rumus, teori, dsb di dalam kondisi kerja. Sebagai contoh, ketika diberi informasi tentang penyebab meningkatnya reject di produksi, seseorang yg berada di tingkat aplikasi akan mampu merangkum dan menggambarkan penyebab turunnya kualitas dalam bentuk fish bone diagram atau pareto chart.
4. **Tingkat Analisis (*Analytical Level*)** Di tingkat analisis, seseorang akan mampu menganalisa informasi yang masuk dan membagi-bagi atau menstrukturkan informasi ke dalam bagian yang lebih kecil untuk mengenali pola atau hubungannya, dan mampu mengenali serta membedakan faktor penyebab dan akibat dari sebuah skenario yang rumit. Sebagai contoh, di level ini seseorang akan mampu memilah-milah penyebab meningkatnya reject, membanding-bandingkan tingkat keparahan dari setiap penyebab, dan menggolongkan setiap penyebab ke dalam tingkat keparahan yang ditimbulkan.
5. **Tingkat Sintesa (*Synthesis Level*)** Satu tingkat di atas analisa, seseorang di tingkat sintesa akan mampu menjelaskan struktur atau pola dari sebuah skenario yang sebelumnya tidak terlihat, dan mampu mengenali data atau informasi yang harus didapat untuk menghasilkan solusi yang dibutuhkan. Sebagai contoh, di tingkat ini seorang manajer kualitas mampu memberikan solusi untuk menurunkan tingkat reject di produksi berdasarkan pengamatannya terhadap semua penyebab turunnya kualitas produk.
6. **Tingkat Evaluasi (*Evaluation Level*)** Dikenali dari kemampuan untuk memberikan penilaian terhadap solusi, gagasan, metodologi, dsb dengan menggunakan kriteria yang cocok atau standar yg ada untuk memastikan nilai efektivitas atau manfaatnya. Sebagai contoh, di tingkat ini seorang manajer kualitas harus mampu menilai alternatif solusi yang sesuai untuk dijalankan berdasarkan efektivitas, urgensi, nilai manfaat, nilai ekonomis, dan sebagainya.

Berpikir adalah suatu keadaan yang merupakan bukti eksistensi kehidupan. Sehari-hari kita biasa dengan pola yang kita anggap benar yaitu *Rational*. Pola tersebut merupakan suatu cara berpikir yang mendasarkan keputusan-keputusannya dengan konsep *Cognitive* (pola kesadaran jaga sehari-hari).

Pola kesadaran jaga ini adalah suatu keadaan dimana kita mendasarkan keputusan – keputusan kita pada apa yang ditangkap oleh pancaindera lumrah. Misalnya, kita memutuskan apa yang terlihat sebagaimana yang terlihat secara kasat mata. Apa yang terdengar sebagaimana yang terdengar pada ambang batas pendengaran normal dan seterusnya. Demikianlah pola berpikir kita terbentuk berdasarkan pada segala sesuatu yang ditangkap secara lumrah oleh pancaindera dan kemudian membentuk kesadaran kita. Kontrol pola di atas terletak pada Otak. Dalam Fakta Otak ternyata Otak terbagi menjadi 3 bagian, yaitu Otak sebelah kanan, tengah dan kiri. Namun dalam pola kognitif, maka 2 bagian yang banyak berperan dalam kesuksesan bekerja.

Dua Pembagian Otak : *Bagian Otak Besar Sebelah Kanan (Right Cerebral Hemisphere)*

- *Special * Musical * Acoustic* (“Berbakat musik* Akustik”)
- *Holistic * Multiple* (“Berbagai”)
- *Artistic * Symbolic * Imaginative* (“[yang] Artistik* Simbolis* Imajinatif)
- *Simultaneous * Continuous* (“Bersama* Berlanjut”)
- *Emotional * Sensuous* (“Emosional* Perasa)
- *Intuitive * Creative* (Intuitif* Kreatif)
- *Minor * Quiet * Timeless* (Pelajaran) pelengkap* Ketenangan* Terus-Menerus)
- *Spiritual * Divergence* (Rohani* Penyimpangan)
- *Metaphoric * Free* (Secara penumpamaan* Cuma-Cuma)
- *Qualitative * Subjective* (Kwalitatif* Hubungan)
- *Receptive * Horizontal* (Mau menerima* Horisontal)
- *Synthetic * Gestalt * Concrete* (Buatan* Gestalt* Beton)
- *Facial * Recognition* (Masase muka* Pengenalan)
- *Comprehension * Impulsive* (Pengertian* [yang] Menuruti kata hati)
- *Perception of Abstract Patterns* (Persepsi Pola teladan Abstrak)
- *Recognition of Complex Figures* (Pengenalan [dari;ttg] Figur Kompleks)

- *Existensial * Eastern Thought* (Existensial* Pemikiran Ketimuran)

Bagian Kiri Otak Besar

- ”Suara* Lisan* Linier* Logis
- ”Mathematical* Yang terperinci* Berurutan* Percontohan* Diferensial
- ”Yang dikendalikan* Dewductive* Intelektual* Sasaran
- ”Dominan* Vertikal* Duniawi* Yang diarahkan
- ”Pemusatan* Terpisah* Kwantitatif
- ”Aktip* Realistis* Analitik* Abstrak
- ”Pembacaan* Penulisan* Penamaan
- ”Percontohan* Pemesanan
- ”Persepsi [dari;ttg] Order;Pesanan Penting
- ”Urutan Motor kompleks
- ”Historis* Tegas/Eksplisit* Film koboi/ buku koboi Pemikiran

Berdasarkan pernyataan di atas, maka sesungguhnya manusia memiliki 4 (empat) Dimensi, yaitu:

Manusia Sebagai :	Hidup dalam	Bekerja dengan Motif memenuhi
- Makluk Spiritual	- Ruang Moral Spiritual	- Kebutuhan Spiritual
- Makluk Psikologis	- Ruang Psikologikal	- Kebutuhan Psikis
- Makluk Biologis	- Ruang Fisikal	- Kebutuhan Biologis
- Makluk Sosial	- Ruang Publik	- Kebutuhan Sosial

1.1. Deskripsi Mata Kuliah Kewirausahaan/Kewirawastaan/Entrepreneurship

Diktat ini berisikan unit-unit kompetensi yang berkaitan dengan kewirausahaan yang harus dimiliki oleh Sarjana Ekonomi dalam melaksanakan pengembangan keilmuan yang meliputi; Pengertian dan Ruang Lingkup Kewirausahaan, Konsep Dasar Kewirausahaan, Sikap Dan Kepribadian Kewirausahaan, Proses Kewirausahaan, Fungsi dan Model Peran Wirausaha, Merintis Usaha Baru dan Model Pengembangannya, Etika Bisnis dalam Wirausaha, Analisa Bisnis dan Studi Kelayakan Usaha dan Kewirausahaan di Indonesia.

a. Tujuan Pembelajaran

Tujuan Instruksional Umum (TIU)

Membekali peserta dalam memahami tentang lingkup kewirausahaan untuk pengembangan kemandirian usaha.

Tujuan Instruksional Khusus (TIK)

Setelah selesai mempelajari modul ini peserta mampu :

1. Menjelaskan tentang Konsep Dasar Kewirausahaan
2. Menjelaskan sikap dan kepribadian Kewirausahaan serta kewirausahaan di Indonesia
3. Menjelaskan dan merumuskan pengembangan Proses Kewirausahaan, Fungsi dan Model Peran Wirausaha, Merintis Usaha Baru dan Model Pengembangannya, Etika Bisnis dalam Wirausaha, Analisa Bisnis dan Studi Kelayakan Usaha.

b. Pokok Bahasan

1. Konsep Dasar Kewirausahaan,
2. Sikap Dan Kepribadian Kewirausahaan,
3. Proses Kewirausahaan,
4. Fungsi dan Model Peran Wirausaha,
5. Merintis Usaha Baru dan Model Pengembangannya,
6. Etika Bisnis dalam Wirausaha,
7. Analisa Bisnis dan Studi Kelayakan Usaha,
8. Kewirausahaan di Indonesia.

c. Metode Pembelajaran

1. Ceramah
2. Curah pendapat
3. Diskusi
4. Simulasi
5. Ungkapan pengalaman
6. Tanya Jawab

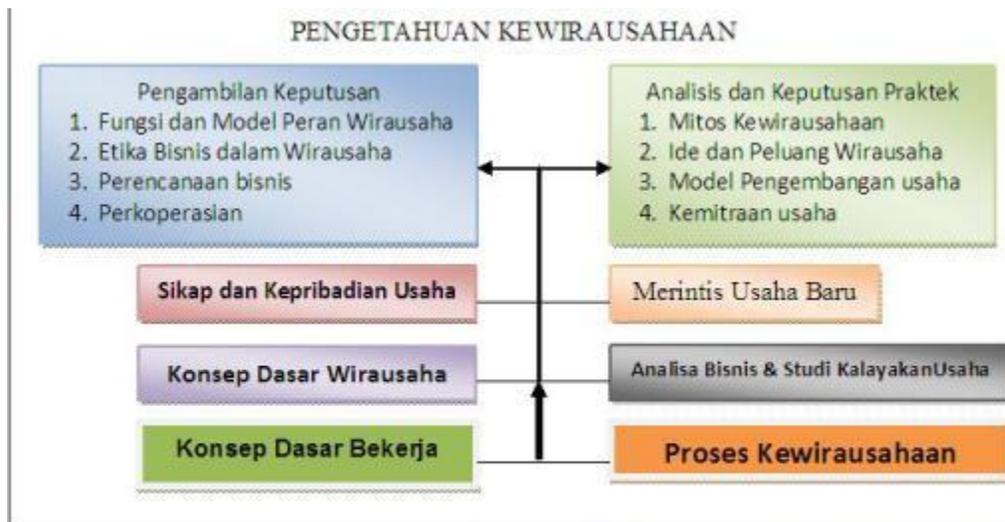
d. Sarana Pembelajaran

1. LCD dan Diktat serta Masalah-masalah di masyarakat yang menyangkut kewirausahaan
2. Buku Diktat Kewirausahaan.

1.2. Pendekatan Pemecahan Masalah Ke wirausahaan

Masalah utama dalam Kewirausahaan didekati dengan memberikan Satuan Acara Perkuliahan (SAP) untuk satu semester agar mahasiswa mampu berpikir taraf 6 (evaluasi). Dalam SAP, secara rinci disebutkan mengenai Pokok Bahasan, Tinjauan Instruksional Umum (TIU), Tinjauan Instruksional Khusus (TIK), Kegiatan Pengampu dan Mahasiswa, serta peralatan yang digunakan termasuk diktat teori. Kemantapan pengetahuan mahasiswa tentang Kewirausahaan dievaluasi dengan Kuis dan tugas terstruktur tentang perencanaan bisnis dalam bentuk studi kelayakan usaha, ujian tengah semester, dan ujian akhir semester dengan pedoman “Pedoman Acuan Normal” : PAN.

Keterkaitan setiap pokok bahasan mata kuliah Kewirausahaan untuk landasan pengambilan keputusan dibuat bagan seperti Gambar 1



Gambar 1. Keterkaitan Setiap Pokok Bahasan Mata Kuliah Kewirausahaan

BAB II.

KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN

2.1. Pengertian wirausaha

Wirausaha secara histories sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755. Diluar negeri, istilah kewirausahaan telah dikenal sejak abad XVI, sedangkan di Indonesia baru dikenal pada akhir abad 20. Beberapa istilah wirausaha seperti di Belanda dikenal dengan *ondernemer*, di Jerman dikenal dengan *unternehmer*. Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa Negara seperti di Eropa, Amerika, dan Canada. Bahkan sejak 1970-an banyak universitas yang mengajarkan *entrepreneurship* atau *small business management*. Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan. Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, maka pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan kewirausahaan di segala lapisan masyarakat menjadi berkembang.

Dalam bidang pemerintahan seperti dikemukakan oleh Osborne dan Gaebler (1992), pemerintahan saat ini dituntut untuk memberi corak kewirausahaan (*entrepreneurial government*). Dengan memiliki jiwa/corak kewirausahaan, maka birokrasi akan memiliki motivasi, optimisme, dan berlomba untuk menciptakan cara-cara baru yang lebih efisien, efektif, fleksible dan adaptif.



Gambar 2. Konsep Dasar Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan sudah lama menjadi wacana di Indonesia baik pada tingkat formal di perguruan tinggi dan pemerintahan ataupun pada tingkat non formal pada kehidupan ekonomi di masyarakat. Dilihat dari terminologi, dulu dikenal adanya istilah wiraswasta dan kewiraswastaan. Sekarang tampaknya sudah ada semacam konvensi sehingga istilah tersebut menjadi **wirausaha** (*entrepreneur*) dan **kewirausahaan** (*entrepreneurship*). Wirausaha berarti “Wira” = Pelopor dan Usaha = berusaha, atau Wiraswasta berarti “Wira” = Pelopor dan Swasta = berusaha di sector non Pemerintah. Arti ini terjemahan dari kata *Entrepreneur*. Kata *entrepreneur* berasal dari kata Prancis, *entreprendre*, yang berarti **berusaha**. Dalam konteks bisnis, maksudnya adalah memulai sebuah bisnis. Pada Kamus Merriam-Webster menggambarkan definisi *entrepreneur* sebagai seseorang yang mengorganisir, memanejemen, dan menanggung risiko sebuah bisnis atau usaha.

Istilah wirausaha muncul kemudian setelah dan sebagai padanan wiraswasta yang sejak awal sebagian orang masih kurang sreg dengan kata swasta. Persepsi tentang wirausaha sama dengan wiraswasta sebagai padanan *entrepreneur*. Perbedaannya adalah pada penekanan pada kemandirian (swasta) pada wiraswasta dan pada usaha (**bisnis**) pada wirausaha. Istilah wirausaha kini makin banyak digunakan orang terutama karena memang penekanan pada segi bisnisnya. Walaupun demikian mengingat tantangan yang dihadapi oleh generasi muda pada saat ini banyak

pada bidang lapangan kerja, maka pendidikan wiraswasta mengarah untuk *survival* dan kemandirian seharusnya lebih ditonjolkan.

Sedikit perbedaan persepsi wirausaha dan wiraswasta harus dipahami, terutama oleh para pengajar agar arah dan tujuan pendidikan yang diberikan tidak salah. Jika yang diharapkan dari pendidikan yang diberikan adalah sosok atau individu yang lebih bermental baja atau dengan kata lain lebih memiliki kecerdasan emosional (EQ) dan kecerdasan advirsity (AQ) yang berperan untuk hidup (menghadapi tantangan hidup dan kehidupan) maka pendidikan wiraswasta yang lebih tepat. Sebaliknya jika arah dan tujuan pendidikan adalah untuk menghasilkan sosok individu yang lebih lihai dalam bisnis atau uang, atau agar lebih memiliki kecerdasan finansial (FQ) maka yang lebih tepat adalah pendidikan wirausaha.

Oleh Karena kedua aspek itu sama pentingnya, maka pendidikan yang diberikan sekarang lebih cenderung kedua aspek itu dengan menggunakan kata wirausaha. Persepsi wirausaha kini mencakup baik aspek financial maupun personal, sosial, dan profesional (Soedarsono, 2002 : 48)

Konsep *entrepreneurship* (kewirausahaan) memiliki arti yang luas. Salah satunya, *entrepreneur* adalah seseorang yang memiliki kecakapan tinggi dalam melakukan perubahan, memiliki karakteristik yang hanya ditemukan sangat sedikit dalam sebuah populasi. Definisi lainnya adalah seseorang yang ingin bekerja untuk dirinya.

Definisi *entrepreneurship* dari Ekonom Austria Joseph Schumpeter menekankan pada inovasi, seperti: produk baru, metode produksi baru, pasar baru dan bentuk baru dari organisasi. Kemakmuran tercipta ketika inovasi-inovasi tersebut menghasilkan permintaan baru. Dari sudut pandang ini, dapat didefinisikan fungsi *entrepreneur* sebagai mengkombinasikan berbagai faktor input dengan cara inovatif untuk menghasilkan nilai bagi konsumen dengan harapan nilai tersebut melebihi biaya dari faktor-faktor input, sehingga menghasilkan pemasukan lebih tinggi dan berakibat terciptanya kemakmuran/kekayaan.

Dengan pengertian tersebut di atas, nampaknya tidak semua orang yang berusaha atau berwiraswasta dapat dikategorikan dalam kelompok Wirausaha atau Wiraswasta. Orang yang hanya berusaha untuk memenuhi kebutuhan pokok hidupnya tanpa diikuti dengan perubahan untuk maju. Banyak orang menggunakan istilah *entrepreneur* dan pemilik usaha kecil

bersamaan. Meskipun mungkin memiliki banyak kesamaan, ada perbedaan signifikan antara keduanya, dalam hal :

1. Jumlah kekayaan yang tercipta

Usaha entrepreneurship menciptakan kekayaan secara substansial, bukan sekedar arus pendapatan yang menggantikan upah tradisional.

2. Kecepatan mendapatkan kekayaan

Sementara bisnis kecil yang sukses dapat menciptakan keuntungan dalam jangka waktu yang panjang, entrepreneur menciptakan kekayaan dalam waktu lebih singkat, misalnya 5 tahun.

3. Resiko.

Resiko usaha entrepreneur tinggi; dengan insentif keuntungan pasti, banyak entrepreneur akan mengejar ide dan kesempatan yang akan mudah lepas.

4. Inovasi

Entrepreneurship melibatkan inovasi substansial melebihi usaha kecil. Inovasi ini menciptakan keunggulan kompetitif yang menghasilkan kemakmuran. Inovasi bisa dari produk atau jasa itu sendiri, atau dalam proses bisnis yang digunakan untuk menciptakan produk atau jasa.

Dahulu orang beranggapan bahwa kewirausahaan adalah bakat bawaan sejak lahir (*entrepreneurship are born nat made*) dan hanya diperoleh dari hasil praktek ditingkat lapangan dan tidak dapat dipelajari dan diajari, tetapi sekarang kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu yang dapat dipelajari dan diajarkan.

Ilmu kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*) dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya (Suryana, 2001). Jadi kewirausahaan merupakan disiplin ilmu tersendiri karena berisi ***Body of knowledge*** yang utuh dan nyata ada obyek, konsep dan metodenya. Oleh karena itu, untuk menjadi wirausaha yang sukses tidak

hanya memiliki bakat saja tetapi juga harus memiliki pengetahuan mengenai segala aspek usaha yang akan ditekuninya. Sedangkan dalam konteks bisnis, menurut Zimmerer (1996) dalam Suryana (2001), kewirausahaan adalah hasil dari suatu disiplin, proses sistematis penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.

Wirausaha adalah kepribadian unggul yang mencerminkan budi yang luhur dan suatu sifat yang patut diteladani, karena atas dasar kemampuannya sendiri dapat melahirkan suatu sumbangsih dan karya untuk kemajuan kemanusiaan yang berlandaskan kebenaran dan kebaikan (Yuyun Wirasasmita, 1982). Wirausaha menurut Heijrachman Ranupandoyo (1982) adalah seorang inovator atau individu yang mempunyai kemampuan naluriah untuk melihat benda benda materi sedemikian rupa yang kemudian terbukti benar, mempunyai semangat dan kemampuan serta pikiran untuk menaklukkan cara berpikir yang tidak berubah dan mempunyai kemampuan untuk bertahan terhadap posisi sosial.

Wirausaha mempunyai peranan untuk mencari kombinasi-kombinasi baru yang merupakan gabungan dari proses inovasi (menemukan pasar baru, pengenalan barang baru, metode produksi baru, sumber penyediaan bahan mentah baru dan organisasi industri baru). Wirausaha menurut Ibnu Soedjono (1993) adalah seorang *entrepreneurial action* yaitu seseorang yang *inisiator*, *innovator*, *creator* dan *organisor* yang penting dalam suatu kegiatan usaha, yang dicirikan : (a) selalu mengamankan investasi terhadap resiko, (b) mandiri, (c) berkreasi menciptakan nilai tambah, (d) selalu mencari peluang, (d) berorientasi ke masa depan.



Gambar 3. Perbedaan Kewirausahaan dengan Bukan Wirausaha

Terdapat banyak definisi kewirausahaan yang pada intinya relative sama. Prinsipnya bahwa Seorang dikatakan sebagai wirausahawan apabila memiliki segenap ciri-ciri wirausaha tangguh , dan wirausahawan unggul. Sedangkan dilihat dari jenisnya terbagi kedalam tiga (3) kelompok yaitu *Administrative Entrepreneur*, *Innovative Entrepreneur*, dan *Catalist*. Beberapa definisi tentang kewirausahaan yang dikemukakan para ahli tersebut diantaranya adalah :

1. Richard Cantillon (1775) Kewirausahaan didefinisikan sebagai bekerja sendiri (*self-employment*). Seorang wirausahawan membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi resiko atau ketidakpastian

2. Jean Baptista Say (1816) Seorang wirausahawan adalah agen yang menyatukan berbagai alat-alat produksi dan menemukan nilai dari produksinya.

3. Frank Knight (1921) Wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian pada dinamika pasar. Seorang wirausahawan disyaratkan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial mendasar seperti pengarahan dan pengawasan

4. Joseph Schumpeter (1934) Wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk (1) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru, (2) memperkenalkan metoda produksi baru, (3) membuka pasar yang baru (*new market*), (4) Memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (5) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya.

5. Penrose (1963) Kegiatan kewirausahaan mencakup indentifikasi peluang-peluang di dalam system ekonomi. Kapasitas atau kemampuan manajerial berbeda dengan kapasitas kewirausahaan.

6. Harvey Leibenstein (1968, 1979) Kewirausahaan mencakup kegiatan-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.

7. Israel Kirzner (1979) Wirausahawan mengenali dan bertindak terhadap peluang pasar.

8. *Entrepreneurship Center at Miami University of Ohio* Kewirausahaan sebagai proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian.

9. Peter F. Drucker Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain. Atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

10. Zimmerer Kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). Salah satu kesimpulan yang bisa ditarik dari berbagai pengertian tersebut adalah bahwa kewirausahaan dipandang sebagai fungsi yang mencakup eksploitasi peluang-peluang yang muncul di pasar. Eksploitasi tersebut sebagian besar berhubungan dengan pengarahan dan atau kombinasi input yang produktif. Seorang wirausahawan selalu diharuskan menghadapi resiko atau peluang yang muncul, serta sering dikaitkan dengan tindakan yang kreatif dan inovatif.

11. Wirausahawan adalah orang yang merubah nilai sumber daya, tenaga kerja, bahan dan faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi dan cara-cara baru. Selain itu, seorang wirausahawan menjalankan peranan manajerial dalam kegiatannya, tetapi manajemen rutin pada operasi yang sedang berjalan tidak digolongkan sebagai kewirausahaan. Seorang individu mungkin menunjukkan fungsi kewirausahaan ketika membentuk sebuah organisasi, tetapi selanjutnya

menjalankan fungsi manajerial tanpa menjalankan fungsi kewirausahaannya. Jadi kewirausahaan bisa bersifat sementara atau kondisional.

12. Wirausahawan adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan darinya dan mengambil tindakan yang tepat untuk memastikan kesuksesan. Berwirausaha adalah suatu gaya hidup dan prinsip-prinsip tertentu akan mempengaruhi strategi karir pribadi.

Kesimpulan lain dari kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi.

2.2. Falsafah Wirausaha

Setiap orang harus belajar banyak tentang dirinya sendiri, jika bermaksud untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan apa yang paling diinginkan dalam hidup ini. Kekuatan anda datang dari tindakan diri sendiri dan bukan dari tindakan orang lain. Meskipun resiko kegagalan selalu ada, para wirausaha mengambil resiko dengan jalan menerima tanggungjawab atas tindakan mereka sendiri. Kegagalan harus diterima sebagai pengalaman belajar. Belajar dari pengalaman lampau akan membantu anda menyalurkan kegiatan anda untuk mencapai hasil yang lebih positif dan keberhasilan merupakan buah dari usaha yang tidak mengenal lelah. Kewirausahaan bukan merupakan bakat yang dibawa sejak lahir (*entrepreneurship are born not made*) serta tidak hanya dapat dilakukan melalui pengalaman langsung di lapangan saja. Seseorang yang memiliki bakat kewirausahaan dapat mengembangkan bakatnya melalui pendidikan. Mereka yang menjadi enterpreneur adalah orang-orang yang mengenal potensi (*traits*) dan belajar mengembangkan potensi untuk menangkap peluang serta mengorganisir usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Oleh karena itu, untuk menjadi wirausaha yang sukses, memiliki bakat saja tidak cukup, tetapi juga harus memiliki pengetahuan mengenai segala aspek usaha yang akan ditekuni.

2.3. Hakekat Kewirausahaan

Kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak serta jiwa seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Dari pandangan para ahli dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah suatu kemampuan dalam berpikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan siasat, kiat dan proses dalam menghadapi tantangan hidup. Kreativitas adalah berpikir sesuatu yang baru, inovatif adalah bertindak melakukan sesuatu yang baru.

Ciri-ciri dan watak kewirausahaan, menurut *Meredith, et.a., dalam Suryana, 2001 : 8*, antara lain :

1. Percaya diri Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistis, dan optimism
2. Berorientasi pada tugas dan hasil. Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energetik dan inisiatif
3. Pengambilan resiko Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar dan suka tantangan
4. Kepemimpinan Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
5. Keorisinilan Inovatif dan kreatif serta fleksibel
6. Berorientasi ke masa depan Pandanga ke depan, perspektif

Dalam konteks bisnis, seorang entrepreneur membuka usaha baru (*new ventures*) yang menyebabkan munculnya produk baru atau ide tentang penyelenggaraan jasa-jasa. Adapun Karakteristik tipikal entrepreneur (Schermehorn Jr, 1999) :

1. Lokus pengendalian internal
2. Tingkat energi tinggi
3. Kebutuhan tinggi akan prestasi
4. Toleransi terhadap ambiguitas
5. Kepercayaan diri
6. Berorientasi pada *action*

Unsur-unsur Kewirausahaan meliputi motivasi, visi, komunikasi, optimisme, dorongan semangat dan kemampuan memanfaatkan peluang. Yang dapat dijadikan peluang adalah : pengembangan

teknologi baru, penemuan pengetahuan ilmiah baru, perbaikan produk barang dan jasa yang ada serta penemuan cara-cara baru yang menghasilkan barang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih efisien.

Fungsi wirausaha adalah memperkenalkan barang baru, melaksanakan metode produksi baru, membuka bahan dan sumber-sumber baru serta pelaksanaan organisasi baru. Sedangkan Keuntungan kewirausahaan, antara lain :

1. **Otonomi**, pengelolaan yang ‘merdeka’ membuat wirausaha menjadi seorang ‘boss’ yang penuh kepuasan
2. **Tantangan Awal & Motif Berprestasi**, merupakan pendorong yang baik dan berpeluang untuk mengembangkan konsep usaha yang menghasilkan keuntungan
3. **Kontrol Finansial**, bebas dalam mengelola keuangan dan merasa sebagai kekayaan milik sendiri yang dapat diatur

Jenis Kewirausahaan (Williamson, 1961) adalah sebagai berikut :

1. Innovating Entrepreneurship Berkecenderungan 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 tersebut akan mengakibatkan mereka merugi dibandingkan 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).

2.4. Mitos Kewirausahaan Sejak dikenalnya istilah kewirausahaan atau entrepreneurship pada abad 18 hingga sekarang, banyak mitos yang bermunculan. Untunglah seiring banyaknya penelitian yang dilakukan, sekarang kita dapat mengetahui bahwa beberapa mitos tersebut adalah salah.

Mitos yang banyak berkembang antara lain :

1. Entrepreneur adalah eksekutor, bukan konseptor Meskipun benar bahwa entrepreneur selalu berorientasi pada tindakan bukan *No Action Talk Only*, namun entrepreneur sejati adalah mereka yang secara sistematis merencanakan segala langkahnya, salah satunya dengan penyusunan rencana bisnis yang baik. Konseptor adalah sama pentingnya dengan eksekutor.

2. Entrepreneur adalah dilahirkan, bukan diciptakan Ide bahwa sifat entrepreneur tidak bisa diajarkan, bahwa sifat entrepreneur hanya bisa didapat dari bawaan DNA, adalah salah. Seperti disiplin ilmu lainnya, entrepreneurship memiliki model, proses, dan studi kasus yang dapat dipelajari oleh siapapun.

3. Entrepreneur sama dengan penemu atau inventor Ide bahwa seseorang harus selalu menjadi penemu untuk menjadi pengusaha tidak sepenuhnya benar. Meski banyak penemu yang menjadi pengusaha, pada kenyataannya kebanyakan pengusaha adalah mereka yang berinovasi, bukan yang menjadi penemu. Kita ambil contoh Ray Kroc, yaitu sang pendiri Mc Donald. Ia tidak menemukan ide franchise restoran fast food. Namun berkat inovasinya ia mampu membuat Mc Donald dapat menjangkau setiap penjuru dunia.

4. Entrepreneur adalah orang-orang yang “aneh” secara akademis dan sosial. Mitos yang berkembang adalah entrepreneur biasanya berasal dari kalangan orang-orang yang gagal di dunia akademis, misalnya para mahasiswa yang DO, atau orang-orang yang gagal di dunia pekerjaan, misalnya dipecat. Profesi entrepreneur pada waktu dulu dianggap sebagai pilihan yang posisinya jauh di bawah profesi eksekutif. Namun sekarang, entrepreneur adalah sosok pahlawan masyarakat dan profesinya telah sejajar dengan profesi manapun.

5. Entrepreneur memiliki standar profil yang baku. Banyak buku dan artikel yang telah memaparkan daftar sifat yang dimiliki para pengusaha sukses. Namun fitrah manusia adalah

memiliki kelebihan dan juga kekurangan. Oleh karena itu, adalah hal yang sangat sulit untuk seseorang bisa memiliki semua sifat ideal entrepreneur. Faktor lingkungan, sifat perusahaan, dan pengusaha itu sendiri yang saling berinteraksi menyebabkan berbagai macamnya profil pengusaha.

6. Uang adalah segalanya. Benar bahwa perusahaan membutuhkan modal kapital untuk bisa bertahan dan berkembang. Meski begitu, modal bukanlah satu-satunya penyebab kegagalan perusahaan. Masalah keuangan seringkali dari masalah lain, seperti manajemen yang tidak kompeten, tidak memahami cara mengelola keuangan, perencanaan yang tidak matang, dan sebagainya. Banyak pengusaha sukses yang dapat mengatasi masalah kekurangan uang sambil ia mengelola usahanya.

7. Entrepreneur memerlukan keberuntungan. Berada di tempat yang benar pada waktu yang tepat adalah keberuntungan. Namun keberuntungan terjadi ketika peluang bertemu dengan perencanaan yang matang. Pengusaha sukses adalah mereka yang siap mengantisipasi situasi di masa depan dan mengubah peluang menjadi bisnis berprofit tinggi. Oleh karena itu, harus kita definisikan kembali apa keberuntungan sebenarnya, yaitu persiapan, motivasi, wawasan, dan sifat inovatif.

8. Rencana dan evaluasi sama dengan petaka. Mitos ini sudah tidak berlaku lagi di dunia sekarang yang pasarnya sudah sangat kompetitif. Sebaliknya, kunci bagi kesuksesan perusahaan adalah mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan, menyusun jadwal yang jelas, mempersiapkan plan B jika ada masalah, dan penyusunan strategi.

9. Entrepreneur memiliki tingkat kegagalan yang tinggi. Adalah benar bahwa entrepreneur gagal berkali-kali sebelum mencapai kesuksesan. Mereka mengikuti motto utama : Jika Anda belum berhasil pertama kali, coba dan cobalah lagi. Kegagalan bisa memberikan banyak pelajaran berharga bagi mereka yang mau belajar. Namun statistik menunjukkan bahwa "tingkat kegagalan tinggi" ini adalah salah kaprah.

10. Entrepreneur sebagai pengambil risiko ekstrem. Meskipun tampaknya entrepreneur berspekulasi dalam mengambil peluang bisnis, fakta yang ada adalah mereka sebagai pengambil risiko moderat, atau resiko yang telah diperhitungkan. Pengusaha sukses menyusun rencana dan

mempersiapkan segalanya sebaik mungkin untuk bisa mengurangi risiko yang dapat mengancam kelangsungan usaha mereka.

Dengan mengetahui mitos-mitos ini, diharapkan kita sekarang tidak salah mengerti lagi mengenai dunia kewirausahaan dan karenanya semakin termotivasi untuk menjadikan pengusaha sebagai pilihan hidup.

BAB III.

SIKAP DAN KEPERIBADIAN KEWIRAUSAHAAN

Dalam Bab ini akan membahas tentang Sikap dan Kepribadian Kewirausahaan sebagai kelanjutan dari Konsep Dasar Kewirausahaan. Sikap dan Kepribadian Kewirausahaan sebagian besar akan menyoroti perwatakan pribadi seorang wirausahawan yang dapat dipakai sebagai cermin serta dapat dikembangkan dalam jangka waktu tertentu bagi sebuah perusahaan atau organisasi untuk memperoleh profit yang maksimal dengan pemanfaatan sumber daya yang efektif dan Efisien.

Pembahasan dimulai dari Karakteristik Kewirausahaan, Makna Wirausaha sebagai pribadi, Bentuk dan Sikap Mental Wirausaha, Kepribadian Wirausaha, Kiat-kiat membangun Kepribadian Wirausaha serta diakhiri dengan Motif berprestasi dalam Kewirausahaan.

3.1. Karakteristik Kewirausahaan

Kegiatan wirausaha tidak dapat dilepaskan dari unsur individu wirausahawan itu sendiri. Maju mundurnya usaha wirausahawan akan sangat ditentukan oleh inisiatif, gagasan dan inovasi, karya dan kreatifitas serta berfikir positif. Keberhasilan wirausaha dicapai apabila wirausahawan menggunakan gagasan terhadap produk, proses, dan jasa-jasa inovasi sebagai alat untuk mengendalikan perubahan. Inovasi ala Schumpeter terdiri dari dua sisi pengertian yaitu, *technical world and business world*. Dari sisi teknis, perubahan teknologi disebut *invensi*, namun manakala bisnisterlibat didalamnya maka upaya itu disebut *inovasi*.

Kadajtmiko & Gana (2001) berpandangan bahwa inovasisesungguhnya bersumber pada suatu yang eksis di perusahaan dan diluar perusahaan. Inovasi yang efektif adalah sederhana, focus, menerima apa yang dikatakan orang, spesifik, jelas, dimulai dari yang kecil dan design aplikasi yang hati-hati.

Garis besar Karakteristik dari Kewirausahaan pada umumnya meliputi hal-hal sebagai berikut :

a. Berjiwa Wirausaha/Wirausaha/Entrepreneurship

Wirausahawan adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan dan bermotivasi tinggi yang mengambil resiko dalam mengejar tujuannya. Tanda-tanda berikut memberikan sebuah profil dari seorang wirausahawan, yaitu : Percaya pada diri sendiri, berorientasi kepada tindakan, pengambilan resiko, berorientasi ke masa depan, keorisinan dll.

Jiwa dan sikap kewirausahaan akan selalu dimiliki oleh orang-orang percaya diri (yakin, optimis dan penuh komitmen), berinisiatif (energik dan percaya diri), motif berprestasi (berorientasi hasil dan berwawasan ke depan), jiwa kepemimpinan (berani tampil beda), dimana mereka yang selalu mencari perubahan, berusaha mengikuti dan menyesuaikan pada perubahan itu, sertamemanfaatkannya sebagai peluang serta mampu memilih dan mengambil keputusan alternative yang paling tinggi produktivitasnya.

Terdapat Sembilan ciri pokok keberhasilan, dan bukan ciri-ciri pribadi (*personal traits*)

- dorongan prestasi yang tinggi,
- bekerja keras, tidak tinggal diam,
- memperhatikan kualitas produknya, baik barang maupun jasa,
- bertanggung jawab penuh,
- berorientasi pada imbalan yang wajar,
- optimis,
- berorientasi pada hasil karya yang baik (*excellence oriented*),
- mampu mengorganisasikan, dan
- berorientasi pada uang

Dasar ini meliputi watak-watak yang seharusnya dimiliki oleh Wirausahawan untuk dikembangkan. Mungkin tidak keseluruhan sifat-sifat tersebut di atas dapat dimiliki oleh seorang wirausahawan, namun semakin banyak maka semakin besar peluang menjadi wirausahawan yang sukses. Perlu diketahui disini bahwa perwatakan tersebut saling berkaitan atau berhubungan. Misalnya, orang-orang yang yakin akan dirinya mungkin menerima tanggung jawab atas perbuatannya bersedia mengambil resiko dan menjadi pemimpin.

b. Kepemimpinan

Para wirausahawan berdasarkan pekerjaannya pada hakekatnya adalah pemimpin, karena harus mencari peluang-peluang, memulai proyek, mengumpulkan sumber-sumber daya manusia dan financial yang diperlukan untuk melaksanakan proyek, menentukan tujuan untuk mereka sendiri dan orang lain serta bertindak untuk memimpin dan membimbing orang lain untuk mencapai tujuan. Kesimpulannya seorang wirausahawan yang berhasil adalah pemimpin yang berhasil pula.

Kadarsan (2001), menyatakan bahwa kepemimpinan (*leadership*) adalah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari anggota kelompok sehingga memiliki empat aplikasi tentang kepemimpinan. Berdasarkan unsur-unsurnya kepemimpinan terbagi ke dalam lima yaitu, *leader*, pengikut, organisasi, *objective* dan lingkungan.

Seorang pemimpin dalam melakukan kepemimpinannya dapat menggunakan bentuk-bentuk kekuasaan yang dirasakan (*perceived power*), seperti Memaksa (*Coercive*), Imbalan (*Reward*), Sah (*Legitimate*), Ahli (*Expert*), Dan Referensi (*Referent*). Begitu pula dalam melakukan kegiatan seorang pemimpin dipengaruhi oleh lingkungan baik internal maupun eksternal perusahaan.

Wirausahawan yang juga merupakan seorang pemimpin perusahaan harus menyadari tujuan perusahaan akan dapat di capai dengan baik jika terbentuk jalinan kerja sama yang baik antara lingkungan internal dan eksternal.

Menurut Marshall (1996), kepemimpinan yang tepat pada saat ini adalah kepemimpinan kolaborasi, dimana seorang pemimpin memiliki fungsi utama sebagai sponsor, sebagai fasilitator, sebagai pelatih, sebagai papan gema, sebagai agen *katalis*, sebagai dokter, sebagai anggota, serta sebagai manajer administrator. Menurut Reddin (1970), dengan teori tiga dimensi kepemimpinan dilihat dari aktifitasnya, tipe kepemimpinan dibagi menjadi 8 tipe, yaitu *Deserter*, *Bureaucrat*, *Missionary*, *Develop*, *Autocrat*, *Benevolent*, *Autocrat Compromise*, dan *Excecutif*.

Batasan Administrasi : Manajemen : Kepemimpinan adalah sebagai berikut :
Administrasi : upaya mengarahkan orang lain untuk melakukan sesuatu yang diinginkan oleh pihak ketiga dengan menggunakan cara-cara yang ditentukan oleh pihak ketiga tsb.
Manajemen : upaya mengarahkan orang lain dalam rangka mencapai tujuan dengan

menggunakan cara-cara tertentu, yang ditetapkan oleh manajer.

Kepemimpinan : upaya memandu, mendorong, dan memfasilitasi orang lain dalam rangka mencapai tujuan dengan menggunakan cara-cara tertentu, yang mana cara dan tujuan tersebut ditentukan atau disepakati oleh orang tersebut.

SIFAT-SIFAT PEMIMPIN

Faktor	Uraian
Drive	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hasrat besar untuk mengejar prestasi 2. Ambisi untuk maju dalam hal pekerjaan dan karir 3. Tingkat energi yang tinggi 4. Keuletan dalam mengerjakan hal-hal yang tepat 5. Inisiatif untuk mengubah dan merealisasikan sesuatu
Motivasi Kepemimpinan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hasrat untuk memimpin 2. Kesiapan untuk mengemban tanggung jawab 3. Memandang kekuasaan sebagai sarana untuk mencapai tujuan yang diinginkan (<i>Socialized power motive</i>) dari pada sbg tujuan akhir (<i>personalized power motive</i>)
Kejujuran dan Integritas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsistensi antara ucapan dan tindakan 2. Dapat dipercaya 3. Pengikut berhasil di tarik dan dipertahankan melalui keberhasilan menumbuhkan rasa percaya diantara mereka
Kepercayaan Diri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sanggup menahan kemunduran, gigih dlm masa-masa sulit, dan memimpin orang lain ke arah baru 2. Kemampuan mengambil keputusan sulit dan mempertahankannya 3. Mengelola persepsi orang lain atas kepercayaan diri dan membangkitkan respek mereka 4. Secara emosional stabil
Kemampuan Kognitif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inteligensi diatas rata-rata guna menganalisis situasi secara akurat, memecahkan masalah secara efektif dan membuat keputusan yang tepat 2. Tidak perlu genius, dan umumnya tidak genius 3. Mengelola persepsi orang lain atas inteligensi
Pemahaman Thd Bisnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu mengumpulkan dan mengasimilasi informasi ekstensif mengenai perusahaan dan industri 2. Dibutuhkan dlm penyusunan visi, strategi dan rencana bisnis yang tepat

KOMPONEN EMOTIONAL INTELLIGENCE

Komponen	Definisi	Aspek Kunci
Self awareness	Kemampuan seseorang untuk mengenali dan memahami mood, drive, dan emosinya, serta pengaruhnya pada orang lain	<ul style="list-style-type: none"> Kepercayaan diri Penilaian diri yang realistis Self-depreciating sence of humor
Self Regulation	Kemampuan mengendalikan atau mengalihkan desakan hati dan mood yang mengganggu Kecenderungan untuk menanggukhan penilaian (berpikir sebelum bertindak)	<ul style="list-style-type: none"> Sifat percaya dan integritas Senang dengan ambiguitis Terbuka terhadap perubahan
Motivasi	Dorongan untuk bekerja yang dilandasi alasan di luar uang atau status Kecenderungan untuk mengejar tujuan dg energi dan persistensi	<ul style="list-style-type: none"> Dorongan kuat untuk berprestasi Optimisme, bahkan dlm menghadapi kegagalan Komitmen organisasional
Empati	Kemampuan memahami emosi orang lain Ketrampilan memperlakukan orang lain berdasarkan reaksi emosional mereka	<ul style="list-style-type: none"> Keahlian dlm membangun dan mempertahankan bakat Sensitivitas lintas budaya Melayani klien dan pelanggan
Sosial Skill	Kecakapan dalam menjalin relasi dan membangun jaringan Kemampuan membangun hubungan baik	<ul style="list-style-type: none"> Efektifitas dlm memimpin perubahan Daya persuasif Keahlian dlm membangun dan memimpin tim

TEORI SUBSTITUSI KEPEMIMPINAN

Karakteristik Individu <ul style="list-style-type: none"> Pengalaman, Kemampuan, Pelatihan Orientasi Profesional Indiferen Terhadap Imbalan Organisasi 	<ul style="list-style-type: none"> Pengganti Kepemimpinan Berorientasi Pada Tugas Pengganti kepemimpinan berorientasi pada tugas & suportif Menetralisir kepemimpinan berorientasi pada tugas & suportif
Karakteristik Pekerjaan <ul style="list-style-type: none"> Sangat Ter Struktur / Rutin Secara Intrinsik Memuaskan 	<ul style="list-style-type: none"> Pengganti kepemimpinan berorientasi pada tugas Pengganti kepemimpinan suportif
Karakteristik Organisasi <ul style="list-style-type: none"> Kelompok Kerja yang Kohesif Position Power Lemah Pemimpin Terpisah secara Fisik 	<ul style="list-style-type: none"> Pengganti Kepemimpinan Berorientasi Pada Tugas & Suportif Menetralisir Kepemimpinan Berorientasi Pada Tugas & suportif Menetralisir Kepemimpinan Berorientasi Pada Tugas & suportif

c. Mengambil Resiko

Wirausahawan menyukai resiko karena mereka ingin berhasil. Mereka mendapat kepuasan besar dalam melakukan tugas-tugas yang sulit dengan menerapkan ketrampilan-ketrampilannya. Pada umumnya orang takut menghadapi resiko karena ia ingin aman. Padahal kita tahu bahwa setiap

aktivitas pekerjaan pasti mengandung resiko yang merupakan hakiki daripada seorang wirausahawan. Setiap resiko pasti mengandung potensi kegagalan dan kesuksesan. Keputusan yang diambil seorang wirausahawan dilakukan dengan cara memilih alternative-alternatif.

Faktor yang mempengaruhi setiap alternative antara lain :

- Daya tarik setiap alternative
- Sejauh mana bersedia untuk dijalankan.
- Ratio kemungkinan sukses atau gagal
- Seberapa jauh dapat meningkatkan kemungkinan sukses dan mengurangi gagal.

Meskipun imbalan dalam berwirausaha menggiurkan, tapi ada juga biaya yang berhubungan dengan kepemilikan bisnis tersebut. Memulai dan mengoperasikan bisnis sendiri membutuhkan kerja keras, menyita banyak waktu dan membutuhkan kekuatan emosi. Kemungkinan gagal dalam bisnis adalah ancaman yang selalu ada bagi wirausaha, tidak ada jaminan kesuksesan. Wirausaha harus menerima berbagai resiko berhubungan dengan kegagalan bisnis. Tantangan berupa kerja keras, tekanan emosional, dan risiko meminta tingkat komitmen dan pengorbanan jika kita mengharapkan mendapatkan imbalan.

d. Mengambil Keputusan

Masa depan organisasi atau perusahaan/usaha ditentukan oleh hasil keputusan. Data kuantitatif biasanya tersedia untuk mengambil keputusan rutin, tetapi fakta dan angka kerap kali tidak mempunyai arti bagi keputusan tingkat puncak yang mempengaruhi masa depan organisasi. Dalam setiap Problem solving akan selalu diikuti untuk mengambil keputusan dalam rangka memecahkan masalah tersebut. Namun setiap langkah keputusan itu biasanya akan terangkai munculnya masalah baru. Oleh karena itu pengambilan keputusan adalah bersifat dinamis bukan statis.

Orientasi sikap pengambilan keputusan sangat dipengaruhi oleh factor internal individu seorang wirausahawan serta factor eksternal dari lingkungan mikro dan makro perusahaan.

e. Perencanaan

Dalam sebuah usaha atau bisnis terdapat dua macam perencanaan, yaitu perencanaan rutin dan perencanaan tidak rutin (incidental) berdasarkan perkembangan situasi dan kondisi. Pada sebuah perencanaan bisnis terdapat dua cara yaitu perencanaan jangka pendek dan perencanaan jangka panjang.

Wirausahawan yang berhasil juga merupakan pemimpin yang berhasil. Dikatakan sebagai pemimpin karena mereka harus mencari peluang-peluang, melalui proyek-proyek, mengumpulkan *sumber daya* (bahan, teknologi, manusia dan modal) yang diperlukan untuk melaksanakan proyek, menentukan tujuan, baik untuk mereka sendirimaupun untuk orang lain, dan memimpin serta membimbing orang lain untuk mencapai tujuan. Seorang pemimpin yang efektif akan selalu mencari cara-cara yang lebih baik. Pemimpin yang berhasil adalah jika dalam kegiatan percaya pada pertumbuhan yang berkesinambungan, efisien yang meningkat, dan keberhasilan yang berkesinambungan dari bisnis perusahaannya

f. Menggunakan Waktu yang Efektif

Melalui *time schedule* maka akan dicapai hasil-hasil yang lebih baik. Ingat ***Time is Money***. Dengan demikian bagi para wirausahawan waktu adalah salah satu harta perusahaan yang penting.

Sikap dan Perilaku sangat dipengaruhi oleh sifat dan watak yang dimiliki oleh seseorang. Sifat dan watak yang baik, berorientasi pada kemajuan dan positif merupakan sifat dan watak yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan agar wirausahawan tersebut dapat maju/sukses.

Pendapat M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993) mengemukakan delapan karakteristik yang meliputi :

1. Memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
2. Lebih memilih risiko yang moderat.
3. Percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil
4. Selalu menghendaki umpan balik yang segera
5. Berorientasi ke masa depan, perspektif, dan berwawasan jauh ke depan

6. Memiliki semangat kerja dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik .
7. Memiliki ketrampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah
8. Selalu menilai prestasi dengan uang.

Wirausaha selalu komitmen dalam melakukan tugasnya sampai berhasil. Ia tidak setengah-setengah dalam melakukan pekerjaannya. Ia berani mengambil resiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan artinya risiko yang di ambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung oleh komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai ada hasil. Hasil-hasil ini harus nyata/jelas dan objektif dan merupakan umpan balik bagi kelancaran kegiatannya. Dengan semangat optimis yang tinggi karena ada hasil yang diperoleh, maka uang selalu dikelola secara proaktif dan dipandang sebagai sumber daya.

3.2. Wirausaha Sebagai Pribadi

Setiap orang/individu adalah unik, tidak ada duanya (mempunyai pengalaman masa lampau yang berbeda, hidup dalam situasi kehidupan yang berlainan, mempunyai ikatan dan tanggungjawab yang berlainan dan mempunyai tujuan hidup yang berlainan).

Pekerjaan, keadaan keluarga, dan keuangan serta faktor–faktor lain akan ikut menentukan sikap terhadap kewirausahaan. Wirausahawan mempunyai berbagai kewajiban dan ikatan terhadap diri sendiri dan orang lain termasuk istri anda, keluarga, atasan atau karyawan. Dalam merencanakan masa depan, bersifatlah realistis dalam menentukan hal–hal mengenai diri anda; yang dapat diubah dan yang tidak dapat diubah. Pengalaman masa lampau seharusnya dapat membantu dalam memahami lebih baik situasi sekarang.

Kebanyakan wirausaha mempunyai tujuan dan pengharapan tertentu. Semakin jelas tujuan, semakin besar kemungkinan mencapai tujuan.

Imbalan Dalam Wirausaha

Tiap orang tertarik kepada kewirausahaan kerana berbagai imbalan yang dapat dikelompokkan dalam tiga kategori dasar : Laba, Kebebasan, dan kepuasan dalam menjalani hidup.

a. Imbalan Laba

Wirausaha mengharapkan hasil yang tidak hanya mengganti kerugian waktu dan uang yang diinvestasikan tetapi juga memberikan imbalan yang pantas bagi resiko dan inisiatif yang mereka ambil dalam mengoperasikan bisnis mereka sendiri. Dengan demikian imbalan berupa laba merupakan motivasi yang kuat bagi wirausaha tertentu. Laba adalah salah satu cara dalam mempertahankan nilai perusahaan. Beberapa wirausaha mungkin mengambil laba bagi dirinya sendiri atau membagikan laba tersebut, tetapi kebanyakan wirausaha puas dengan laba yang pantas.

b. Imbalan Kebebasan

Kebebasan untuk menjalankan perusahaannya merupakan imbalan lain bagi seorang wirausaha. Hasil survey dalam bisnis berskala kecil tahun 1991 menunjukkan bahwa 38% dari orang-orang yang meninggalkan pekerjaannya di perusahaan lain karena mereka ingin menjadi bos atas perusahaan sendiri. Beberapa wirausaha menggunakan kebebasannya untuk menyusun kehidupan dan perilaku kerja pribadinya secara fleksibel. Kenyataannya banyak wirausaha tidak mengutamakan fleksibilitas disatu sisi saja. Akan tetapi wirausaha menghargai kebebasan dalam karir kewirausahaan, seperti mengerjakan urusan mereka dengan cara sendiri, memungut laba sendiri dan mengatur jadwal sendiri.

c. Imbalan Berupa Kepuasan Dalam Menjalani Hidup

Wirausaha sering menyatakan kepuasan yang mereka dapatkan dalam menjalankan bisnisnya sendiri. Pekerjaan yang mereka lakukan memberikan kenikmatan yang berasal dari kebebasan dan kenikmatan ini merefleksikan pemenuhan kerja pribadi pemilik pada barang dan jasa perusahaan. Banyak perusahaan yang dikelola oleh wirausaha tumbuh menjadi besar akan tetapi ada juga yang relative tetap berskala kecil.

*Anda harus bersedia belajar dari pengalaman dan berubah dari waktu ke waktu.
Anda haruslah selalu sadar akan cara-cara baru untuk meningkatkan produktivitas anda
sendiri.*

*Salah satu kunci utama bagi keberhasilan anda
adalah keterlibatan anda dalam pertumbuhan pribadi secara terus menerus*

3.3. Bentuk Sikap Mental Wirausaha

Kebanyakan orang membiarkan keadaan luar mengendalikan sikap mereka, sedangkan para wirausaha menggunakan sikap mereka untuk mengendalikan keadaan. Sikap mental positif memudahkan untuk memfokuskan pada kegiatan dan kejadian atas hasil yang ingin dicapai. Malahan pengalaman negatif mempunyai segi yang positif. Wirausahawan harus bersikap mental secara positif terhadap semua peristiwa dan mencari hikmah dari setiap pengalaman

Para wirausaha memiliki pandangan hidup yang sehat. Mereka merupakan individu yang matang yang telah mengembangkan cara menilai pengalaman secara sehat. Beberapa bentuk sikap mental wirausaha yang ingin maju yaitu :

1. Bersikap mental positif.
2. Mempunyai tekad yang kuat
3. Tekun, bekerja keras dan bertanggung jawab
4. Selalu melakukan perbaikan diri dengan menggunakan pengetahuan, prestasi masa lampau, dan pandangan ke depan untuk menciptakan tujuan baru
5. Selalu berusaha meningkatkan kualitas diri dengan melakukan perubahan untuk memotivasi diri mencapai sasaran yang lebih tinggi
6. Percaya diri akan kemampuan dan kemauan
7. Meningkatkan konsep diri dan kesan yang diperoleh orang lain dari diri sendiri dengan diawali penampilan menarik

Beberapa saran dan faktor yang berguna bagi wirausaha dalam mengembangkan sikap mental yang positif sebagai berikut :

1. Pusatkan perhatian anda sedemikian rupa dan gunakanlah pikiran anda secara produktif.

2. Pilihlah sasaran–sasaran positif dalam pekerjaan
3. Bergaullah dengan orang–orang yang berpikir dan bertindak secara wirausaha. Cara berpikir, cara–cara dan ciri–ciri dari orang–orang di sekitar mungkin berimbas pada individu
4. Jauhilah pikiran dan ide–ide yang negatif
5. Sadarlah bahwa andalah yang mengendalikan pikiran anda, dan gunakanlah pikiran tersebut secara produktif
6. Haruslah selalu awas terhadap peluang–peluang yang meningkatkan situasi, baik dalam kehidupan pribadi, kehidupan kerja maupun dalam kehidupan masyarakat
7. Jangan takut meninggalkan suatu ide, jika tidak menghasilkan hasil yang benar. Lebih baik mengubah arah daripada mengejar suatu ide yang tidak akan berhasil secara memuaskan
8. Lingkungan akan mempengaruhi prestasi. Jika lingkungan tidak memenuhi kebutuhan anda, ubahlah lingkungan itu, atau pindah ke lingkungan lain yang lebih positif dan memungkinkan tercapainya sasaran yang patut diinginkan
9. Percayalah pada diri dan bakat. Sukses akan datang kepada mereka yang percaya pada kemampuan mereka dan menggunakan kemampuan itu sepenuhnya.
10. Hilangkan beban mental dengan mengambil tindakan. Pusatkan pikiran pada suatu problem tertentu. Sekali mengambil keputusan, ambillah tindakan untuk memecahkan persoalan itu. Usahakan agar konflik mental diselesaikan secepat mungkin.
11. Para wirausaha adalah orang yang mengetahui bagaimana menemukan kepuasan dalam pekerjaan dan prestasinya. Tunjukkan sikap mental yang positif terhadap pekerjaan anda, karena sikap inilah yang akan ikut menentukan keberhasilan.
12. Otak merupakan alat yang berdaya luar biasa. Menyediakan waktu beberapa saat setiap hari untuk merenungkan pikiran yang akan memungkinkan anda terarah pada kegiatan yang berarti.
13. Kebanyakan orang membatasi pikirannya pada masalah dan kegiatan sehari-hari. Gunakanlah imajinasi untuk meluaskan pikiran anda dan cobalah berpikir yang “besar”. Orang yang dapat melihat “gambaran besar” merupakan orang yang bersifat wirausaha dan merupakan calon-calon pemimpin bisnis maupun masyarakat.

14. Rasa humor ikut mengembangkan sikap mental yang sehat. Terlalu serius dapat merugikan pekerjaan dan tidak sehat. Menunjukkan rasa humor berpengaruh pada orang lain dengan jalan menyebarkan optimisme dan suasana yang santai.
15. Pikiran haruslah terorganisasi dengan baik dan mampu memfokuskan pada berbagai masalah. Haruslah mampu memindahkan perhatian dari satu masalah ke masalah lain dengan upaya yang minim.

Dengan memperhatikan apa yang dikatakan dan dilakukan oleh wirausaha, kita mungkin mengerti sikap mental mereka. Sikap mental positif memberikan sumbangan yang besar dalam mencapai prestasi yang berhasil.

Cara bertindak wirausaha mencerminkan bagaimana pendapat mereka tentang dirinya dan lingkungannya

Sikap mental yang tepat terhadap pekerjaan sangatlah penting. Para wirausaha yang berhasil menikmati pekerjaan mereka dan berdedikasi total terhadap apa yang mereka lakukan.

Sikap mental positif mereka mengubah pekerjaan mereka menjadi pekerjaan yang menggairahkan, menarik dan memberikan kepuasan

3.4. Kepribadian Wirausaha

Alex Inkeles dan David H. Smith (1974), adalah salah satu diantara ahli yang mengemukakan tentang kualitas dan sikap orang modern tercermin pada orang yang berpartisipasi dalam produksi modern yang dimanifestasikan dalam bentuk sikap, nilai dan tingkah laku dalam kehidupan sosial. Ciri-cirinya meliputi keterbukaan terhadap pengalaman baru, selalu membaca perubahan sosial, lebih realitis terhadap fakta dan pendapat, berorientasi pada masa kini dan masa yang akan datang bukan pada masa lalu, berencana, percaya diri, memiliki aspirasi, berpendidikan dan keahlian, *respect*, hati-hati dan memahami produksi.

Ciri-ciri orang modern yang dikemukakan oleh Siagian, 1972, yaitu :

1. Kesiapan diri dan keterbukaan terhadap inovasi
2. Kebebasan yang besar dari tokoh-tokoh tradisional

3. Mempunyai jangkauan dan pandangan yang luas terhadap berbagai masalah.
4. Berorientasi pada masa sekarang dan masa yang akan datang
5. Selalu berencana dalam segala kegiatan
6. Mempunyai keyakinan pada kegunaan ilmu pengetahuan dan teknologi.
7. Percaya bahwa kehidupan tidak dikuasai oleh nasib dan orang tertentu
8. Memiliki keyakinan dan menggunakan keadilan sesuai dengan prinsip masing– masing.
9. Sadar dan menghormati orang lain

Menurut Suryana (2003) yang dikutip dari Harsojo, modernisasi sebagai sikap yang menggambarkan :

1. Sikap terbuka bagi pembaruan dan perubahan
2. Kesanggupan membentuk pendapat secara demokratis
3. Berorientasi pada masa kini dan masa depan
4. Meyakini kemampuan sendiri
5. Meyakini kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi
6. Menganggap bahwa ganjaran itu hasil dari prestasi

Orang yang terbuka terhadap pengalaman–pengalaman baru akan lebih siap untuk merespon segala peluang dan tanggap terhadap tantangan dan perubahan sosial. Misalnya, dalam mengubah standar hidupnya. Orang yang terbuka terhadap ide–ide baru inilah merupakan wirausaha yang inovatif dan kreatif yang ditemukan dalam jiwa kewirausahaan. Pandangan yang luas dinamik dan kesediaan untuk pembaharuan, bisa lebih cepat berkembang dalam lapangan industri tidak lepas dari suatu latar belakang pendidikan dan pengalaman perjalanan yang banyak..

Menurut Kathleen *dkk* (1986), pola tingkah laku kewirausahaan diatas tergambar pula dalam perilaku dan kemampuan sebagai berikut :

1. Kepribadian, aspek ini bisa diamati dari segi kreativitas, disiplin diri, kepercayaan diri, keberanian menghadapi resiko, memiliki dorongan, dan kemauan kuat.
2. Hubungan, dapat dilihat dari indikator komunikasi dan hubungan antar personal, kepemimpinan dan manajemen.

3. Pemasaran, meliputi kemampuan dalam menentukan produk dan harga, periklanan dan promosi.
4. Keahlian dalam mengatur, diwujudkan dalam bentuk penentuan tujuan, perencanaan, dan penjadwalan serta pengaturan pribadi.
5. Keuangan, indikatornya adalah sikap terhadap uang dan cara mengatur uang.

Banyak para ahli menyebutkan bahwa kepribadian Wirausaha sama dengan Profil Wirausaha. Wirausaha selalu berkomitmen dalam melakukan tugasnya sampai berhasil. Ia tidak setengah-setengah dalam melakukan pekerjaannya. Karena itu, ia selalu tekun, ulet, pantang menyerah sebelum pekerjaannya berhasil dan tindakannya tidak didasari oleh spekulasi melainkan perhitungan yang matang. Ada beberapa ciri-ciri kewirausahaan yang dikemukakan oleh para ahli antara lain oleh Vernon A dkk, (1989). Bentuk ciri-ciri seorang wirausaha sebagai berikut :

1. Keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri
2. Kemauan untuk mengambil resiko
3. Kemampuan untuk belajar

Mustahil anda menemui seorang wirausaha yang mendapat angka tinggi untuk semua sifat itu ; namun besar kemungkinan bahwa para wirausaha yang anda temui akan mendapat angka tinggi untuk kebanyakan sifat itu, terutama kepercayaan pada diri sendiri, kemampuan mengambil resiko, fleksibilitas, keinginan untuk mencapai sesuatu dan keinginan untuk tidak tergantung pada orang lain.

Sedangkan menurut Suryana (2003) ciri-ciri seorang wirausaha sebagai berikut

Ciri – Ciri	Watak
Percaya Diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualitas optimisme
Berorientasikan Tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, <i>energetic</i> dan <i>inisiatif</i>
Pengambil Resiko	Kemampuan mengambil resiko, suka pada tantangan
Kepemimpinan	Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran – saran dan kritik
Keorisinilan	Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber ilmu, serba bisa dan mengetahui banyak hal
Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan, perseptif dan perpektif

Daftar ini meliputi watak yang seyogyanya dimiliki dan dikembangkan jika ingin menjadi wirausaha. Mungkin anda tidak membutuhkan seluruh sifat ini, tetapi semakin banyak yang dimiliki, semakin besar kemungkinan anda menjadi wirausaha

PERUBAHAN

Bila anda mengubah pemikiran, Anda mengubah keyakinan

Bila anda mengubah keyakinan, Anda mengubah harapan

Bila anda mengubah harapan, Anda mengubah sikap

Bila anda mengubah sikap, Anda mengubah perilaku

Bila anda mengubah perilaku, Anda mengubah kinerja

Bila anda mengubah kinerja, Anda mengubah hidup

Digubah Dari : DR. Walter Doyle Staples

3.5. Kiat-Kiat mengembangkan Kepribadian Wirausaha

Menurut Sudarmayanti (2007), pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang atau yang akan datang dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap atau menambah kecakapan. Dengan kata lain pengembangan adalah setiap kegiatan untuk merubah perilaku yang terdiri dari pengetahuan, kecakapan, dan sikap.

Pengembangan diri merupakan suatu usaha yang perlu dilaksanakan dalam rangka tercapainya peningkatan mutu. Seseorang perlu mengembangkan pengetahuan, kecakapan dan keterampilan serta kepribadiannya sesuai dengan bidang tugas dan kedudukannya, agar siap menghadapi beban kerja yang secara kuantitatif akan selalu perkembangan. Dengan adanya pengembangan tersebut, maka diharapkan seseorang mempunyai kemampuan kerja yang serbaguna, berhasilguna dan dapat bekerja sesuai dengan kebutuhan serta tuntutan organisasi dimana ia bekerja. Pengembangan diri, dalam realisasinya dapat dilakukan baik oleh dirinya sendiri maupun atas prakarsa organisasi, yang salah satunya yaitu dengan cara mengikuti pendidikan dan latihan. Tujuan pengembangan adalah : menambah pengetahuan, menambah keterampilan dan merubah sikap.

Pengembangan merupakan proses perubahan ke arah yang lebih baik, maju atau lebih dewasa secara fisik dan umur. Setiap individu hakekatnya memiliki potensi yang dapat dikembangkan,

baik secara individu maupun kelompok melalui pelatihan. Potensi tersebut merupakan salah satu pembeda antara individu yang satu dengan individu yang lain, dengan ciri antara lain :

1. Kemampuan dasar : seperti tingkat intelegensia, kemampuan abstraksi, logika dan daya tangkap.
2. Sikap kerja : ketekunan, ketelitian, tempo kerja dan daya tahan terhadap stres.
3. Kepribadian : pola menyeluruh semua kemampuan, perbuatan serta kebiasaan seseorang baik jasmaniah, mental, rohani, emosional maupun sosial, yang semuanya ditata dalam cara khas dibawa pengaruh dari luar. Pola ini terwujud dalam bentuk tingkah laku dalam usahanya menjadi manusia yang dikehendaki.

Upaya Meningkatkan Potensi Diri

Untuk menjadi individu selalu berupaya meningkatkan potensi diri, perlu melakukan antara lain :

1. Mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan.
2. Mengembangkan dan berbagi serta menerima tanggung jawab.
3. Mengembangkan jaringan informasi dan jaringan efektif.
4. Membantu pihak lain mendapat keterampilan yang dibutuhkan yang lebih efektif.
5. Mengembangkan kreativitas personal dan tim
6. Mencari cara menciptakan perubahan.
7. Siap menantang cara berpikir yang sudah lama diterima.
8. Menjaga keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi.
9. Mengerjakan pekerjaan yang dapat menikmati.
10. Terus belajar.

Hal-hal yang perlu dimiliki seseorang untuk menjadi wirausaha yang sukses adalah :

1. Mencari Kesempatan dengan memiliki ide dan visi bisnis yang jelas.
2. Kegigihan
3. Tanggung Jawab Pada Pekerjaan
4. Kualitas Kerja
5. Menanggung Resiko baik waktu dan uang
6. Penetapan Tujuan

7. Mencari Informasi
8. Rencana Yang Sistematis
9. Pengorganisasian dan operasional usaha yang profesional
10. Kerjasama dan Persuasi
11. Bekerja keras sesuai dengan urgensi/kepentingan usahanya.
12. Menjalin kemitraan.
13. Percaya Diri

Untuk mengetahui pribadi wirausaha yang kita miliki, dapat dianalisis dengan menggunakan instrumen Analisis Pribadi Wirausaha

Judul : Melakukan Analisa Pribadi Wirausaha

Tujuan : Mengetahui kepribadian seseorang mengenai penguasaan jiwa wirausaha

Langkah Kerja :

1. Menjawab pertanyaan yang telah disediakan, dimana jawaban setiap pertanyaan mampu menjelaskan / menggambarkan keadaan kepribadian Anda, apabila pertanyaan tersebut dijawab dengan jujur. Hasil analisa ini sangat tergantung pada pilihan jawaban yang Anda berikan.
2. Pilih salah satu nomor dibawah ini yang sangat mendekati gambaran kepribadian Anda dalam menjawab pernyataan dibawah ini.
 - Selalu = 5
 - Biasanya = 4
 - Kadang-kadang = 3
 - Jarang = 2
 - Tidak Pernah = 1
3. Tuliskan angka sesuai dengan pilihan jawaban yang Anda pilih pada tempat yang telah tersedia.
4. Jawablah semua pertanyaan yang ada
5. Pindahkan jawaban setiap pernyataan tersebut ke form evaluasi.

A. DAFTAR PERTANYAAN ANALISA KEPERIBADIAN WIRAUSAHA

Pertanyaan	Jawaban
1 Saya mencari segala sesuatu yang perlu dikerjakan.....	()
2 Apabila menghadapi permasalahan yang sulit, saya selalu menyediakan waktu yang banyak untuk mencoba menjawab permasalahan tersebut Saya mencari segala sesuatu yang perlu dikerjakan	()
3 Saya selalu mengerjakan sesuatu tepat pada waktunya.....	()
4 Saya merasa terganggu apabila sesuatu pekerjaan tidak dikerjakan dengan baik.....	()
5 Saya menyukai keadaan dimana saya dapat mengontrol hasil pekerjaan sebanyak mungkin.....	()
6 Saya suka untuk memikirkan keadaan masa datang.....	()
7 Apabila memulai suatu kegiatan yang baru, selalu mengumpulkan informasi sebanyak mungkin sebelum memulainya.....	()
8 Saya merencanakan sesuatu pekerjaan besar, dengan cara berusaha untuk memecahkannya menjadi bagian kecil.....	()
9 Saya selalu mendapat sokongan orang lain yang mendukung gagasan saya	()
10 Saya selalu merasa percaya diri akan keberhasilan segala sesuatu yang saya kerjakan.....	()
11 Kepada siapapun lawan bicara saya, saya selalu menjadi pendengar dengan baik.....	()
12 Saya selalu mengerjakan sesuatu yang harus saya kerjakan, sebelum saya diminta orang lain untuk mengerjakannya.....	()
13 Saya selalu mencoba berkali-kali sebelum saya meminta orang lain mengerjakan pekerjaan tersebut.....	()
14 Saya selalu berusaha untuk menepati janji yang saya buat.....	()
15 Hasil pekerjaan saya lebih baik dibandingkan dengan hasil kerja orang lain yang bekerja bersama saya.....	()

Pertanyaan**Jawaban**

16	Saya tidak akan mengerjakan sesuatu apabila saya tidak pasti saya akan berhasil.....	()
17	Adalah hal yang percuma apabila kita khawatir akan apa-apa yang kita kerjakan selama ini.....	()
18	Saya mencari sumbang saran atas segala sesuatu yang sedang saya kerjakan.....	()
19	Saya selalu menimbang antara kelebihan dan kekurangan dalam berbagai cara alternatif penyelesaian pekerjaan.....	()
20	Saya tidak menyediakan banyak waktu memikirkan cara-cara untuk mempengaruhi orang lain.....	()
21	Saya mengubah cara pemikiran saya, apabila saya tidak dapat menentukan jalan yang baik.....	()
22	Saya merasa kurang puas apabila saya tidak dapat menemukan jalan yang baik.....	()
23	Saya menyukai hal yang menantang dan mendapatkan pengalaman baru.....	()
24	Apabila sesuatu berjalan dengan rencana yang sedang saya lakukan, saya selalu berusaha untuk menyelesaikan segala sesuai dengan rencana saya.....	()
25	Saya senang membantu pekerjaan orang lain apabila diperlukan agar pekerjaan tersebut selesai tepat pada waktunya.....	()
26	Saya merasa sangat terganggu, apabila menyia-nyiakan waktu.....	()
27	Saya selalu mengukur tingkat keberhasilan dan kegagalan, apabila saya harus melakukan sesuatu.....	()
28	Lebih spesifik saya dapat menjabarkan keinginan saya, makin besar kemungkinan dan kesempatan saya untuk berhasil.....	()
29	Saya cepat mengambil langkah tanpa harus membuang waktu untuk mencari banyak informasi.....	()
30	Saya berusaha untuk memikirkan semua permasalahan yang mungkin akan saya hadapi, dan merencanakan apa yang harus dikerjakan apabila hal itu terjadi.....	()

Pertanyaan		Jawaban
31	Saya mencari orang yang dapat membantu menyelesaikan pekerjaan untuk mencapai tujuan.....	()
32	Apabila saya menghadapi persoalan yang sukar dan menantang, saya merasa percaya diri bahwa saya akan berhasil menyelesaikannya.....	()
33	Dimasa lalu saya pernah mendapatkan beberapa kegagalan.....	()
34	Saya menyukai pekerjaan yang telah saya kuasai dan saya senangi.....	()
35	Apabila menghadapi persoalan sulit, saya cepat berpindah untuk mengerjakan pekerjaan lain.....	()
36	Apabila saya mengerjakan pekerjaan untuk orang lain, saya berusaha untuk bekerja sebaik mungkin agar orang tersebut senang akan pekerjaan saya.....	()
37	Saya tidak selalu merasa puas dengan cara-cara pelaksanaan pekerjaan, saya selalu berfikir untuk memperbaikinya.....	()
38	Saya suka mengerjakan pekerjaan yang sifatnya mengandung resiko.....	()
39	Saya mempunyai rencana yang jelas bagi masa depan saya.....	()
40	Apabila mengerjakan pekerjaan untuk orang lain, saya selalu menanyakan segalanya agar saya tahu apa yang diinginkan oleh pemberi kerja tersebut.....	()
41	Saya lebih suka mengerjakan pekerjaan yang ada, daripada membuang waktu untuk mengantisipasinya.....	()
42	Untuk mencapai keberhasilan, saya selalu memikirkan hal-hal yang dapat bermanfaat bagi semua orang yang aktif mengerjakannya.....	()
43	Saya selalu mengerjakan pekerjaan dengan baik.....	()
44	Saya mendapat manfaat dari pekerjaan orang lain.....	()
45	Saya mencoba pekerjaan yang baru dan berbeda dari pekerjaan saya saat ini.....	()

Pertanyaan		Jawaban
46	Saya mencoba beberapa cara untuk menyelesaikan pekerjaan dan mencari cara pemecahannya untuk mencapai tujuan saya.....	()
47	Bagi saya keluarga dan pribadi saya lebih penting dari pekerjaan saya.....	()
48	Saya tidak merasa mampu untuk menyelesaikan lebih cepat menyelesaikan pekerjaan / masalah apakah itu di kantor atau di rumah.....	()
49	Saya suka mengerjakan pekerjaan yang oleh orang lain dianggap sulit dan beresiko.....	()
50	Saya menganggap pencapaian sasaran mingguan sama pentingnya dengan pencapaian sasaran tahunan.....	()
51	Saya mencari bermacam-macam informasi dari sumber yang berbeda, untuk mencapai keberhasilan pekerjaan.....	()
52	Apabila suatu cara pemecahan masalah tidak mencapai sasaran, saya memikirkan cara pendekatan baru.....	()
53	Saya mampu untuk membuat orang lain yang memiliki ide yang kuat untuk berubah pendiriannya.....	()
54	Saya teguh pada pendirian saya, meskipun orang lain tidak setuju.....	()
55	Apabila saya tidak menguasai pekerjaan yang saya hadapi, saya rela untuk tidak menerima / melaksanakan tugas itu.....	()

PENGISIAN TABEL PENILAIAN

1. Pindahkan nilai pilihan jawaban Anda pada tabel penilaian ini sesuai dengan pilihan Anda untuk masing-masing pernyataan sesuai dengan nomor yang tertulis.
2. Hitung nilai akhir dari masing-masing baris, sesuai dengan petunjuk.

No	Tabel Penilaian	Jumlah Nilai	Keterangan
1	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 1 12 23 34 45		Mencari Kesempatan
2	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 2 13 24 35 46		Kegigihan
3	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 3 14 25 36 47		Tanggungjawab pada Pekerjaan
4	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 4 15 26 37 48		Kualitas Kerja
5	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 5 16 27 38 49		Menanggung Resiko
6	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 6 17 28 39 50		Penetapan Tujuan
7	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 7 18 29 40 51		Mencari Informasi
8	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 8 19 30 41 52		Rencana yang sistematis
9	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 9 20 31 42 53		Kerjasama dan Persuasi
10	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 6 = 10 21 32 43 54		Percaya Diri
11	----- + ----- + ----- + ----- + ----- + 18 = 11 22 33 44 55		Nilai Faktor Koreksi

Tabel Koreksi Penilaian

Langkah Kerja

1. Nilai faktor koreksi merupakan jumlah nilai jawaban pilihan pertanyaan, 11, 22, 33, 44, 55, digunakan untuk mengoreksi jawaban penilaian yang dipilih.
2. Apabila nilai faktor koreksi sama atau lebih besar 20, maka nilai total jawaban harus dikoreksi, untuk lebih menjamin keakuratan hasil analisa.
3. Gunakan pengurangan (faktor koreksi) seperti ini:

Nilai Faktor Koreksi	Angka Pengurangan Untuk Masing-Masing Jawaban
24 s.d 25	7
22 s.d 23	5
20 s.d 22	3
= 19	0

4. Gunakan *Tabel Penilaian Setelah Di Koreksi* untuk mengoreksi nilai jawaban Anda.

TABEL PENILAIAN SETELAH DIKOREKSI

Indikator	Nilai Asli	Faktor Koreksi	Nilai Setelah Koreksi
Mencari Kesempatan	-	=	
Kegigihan	-	=	
Tanggung Jawab Pada Pekerjaan	-	=	
Kualitas Kerja	-	=	
Menanggung Resiko	-	=	
Penetapan Tujuan	-	=	
Mencari Informasi	-	=	
Rencana Yang Sistematik	-	=	
Kerjasama Dan Persuasi	-	=	
Percaya Diri	-	=	

KURVA PROFIL KEPERIBADIAN WIRUSAHA

	0	5	10	15	20	25
Mencari Kesempatan						
Kegigihan						
Tanggung Jawab Pada Pekerjaan						
Kualitas Kerja						
Menanggung Resiko						
Penetapan Tujuan						
Mencari Informasi						
Rencana Yang Sistematik						
Kerjasama Dan Persuasi						
Percaya Diri						

ANALISA KEPERIBADIAN KEWIRUSAHAAN

- 0 s.d 5 = Sangat Kurang
- 6 s.d 10 = Kurang
- 11 s.d 15 = Cukup
- 16 s.d 20 = Baik
- 21 s.d 25 = Sangat Baik

Motto sebagai Kiat Kepribadian Wirausaha

- Keberhasilan Dimulai Dari Kebersamaan Dan Kerjasama Serta Didukung Oleh Prakarsa Perseorangan.
- Keterbukaan Menumbuhkan Kreativitas Dan Inovasi
- Komitmen Terhadap Mutu Menjiwai Setiap Perilaku.
- Keunggulan “Excellence” Menjadi Dasar Rasa Percaya Diri Dan Kebanggaan Pada Perusahaan
- Janganlah Kita Bekerja Demi Uang, Tetapi Uang Harus Bekerja Demi Kita.
- *Hidup Hari Esok Harus Lebih Baik Dari Hari Ini,*
- *Memulai Dengan Yang Kecil Berakhir Yang Besar*

Kesimpulan

Kewirausahaan adalah suatu kemampuan kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dijadikan dasar, kiat dalam usaha atau perbaikan hidup. Hakikat dasar kewirausahaan adalah kreativitas dan inovasi. Kreativitas berfikir sesuatu yang baru (*thinking new things*) sedangkan inovasi adalah berbuat sesuatu yang baru (*doing new things*). Objek kewirausahaan meliputi kemampuan merumuskan tujuan dan memotivasi diri, berinisiatif, kemampuan membentuk modal dan mengatur waktu, mental yang kuat dan kemampuan untuk mengambil hikmah dari pengalaman.

Watak, sifat, jiwa, dan nilai kewirausahaan muncul dalam bentuk perilaku kewirausahaan dengan ciri-ciri :

- (1). Percaya diri
- (2). Berorientasi pada tugas dan hasil
- (3). Berani menghadapi resiko
- (4). Berjiwa Pemimpin
- (5). Keorisinilan
- (6). Berorientasi pada masa depan.

Jiwa kewirausahaan tidak hanya dimiliki oleh pengusaha dan berlaku dalam bidang bisnis semata, tetapi juga dimiliki oleh setiap orang yang memiliki jiwa kreatif dan inovatif, baik secara

individu maupun kelompok.

Keberhasilan berwirausaha sangat tergantung pada beberapa faktor yaitu Kemauan, Kemampuan, Peluang dan Kesempatan

Harta terbesar untuk mempertahankan kemampuan wirausaha adalah sikap positif. Di samping itu, tekad, pengalaman, ketekunan dan bekerja keras adalah prasyarat pokok untuk menjadi seorang wirausaha yang berhasil

Contoh Soal :

Ada 9 Titik Yang Saling Berjajar.

Coba Hubungkan Ke-9 Titik Tersebut Dengan 4 Garis Yang Tidak Terputus.

0	0	0
0	0	0
0	0	0

Dengarkan Bacaan Ini Dengan Seksama, Kemudian Jawablah Pertanyaan Ini Dengan Jujur, "Bila Tidak Tahu Jawablah Dengan Tidak Tahu" !!

Andai anda seorang kapten kapal "Kapal Andalas", mengarungi samudra Atlantik ke arah timur laut dengan kecepatan 60 knot per jam, tiba-tiba hujan deras yang disertai badai dengan kecepatan 75 mil per jam ke arah berlawanan kapal, keadaan kapal mulai terombang-ambing. Dengan tegas kapten memerintahkan membelokkan kapal 45° ke arah tenggara dengan kecepatan 80 knot per jam. Setelah berjalan 1 jam 40 menit, hujan mulai reda, kapten memerintahkan membelokkan kapal ke arah semula dengan kecepatan 50 knot per jam. Kapal Andalas terselamatkan dari gempuran badai, dengan santainya kapten memerintah awak kapal untuk meriahkan perjuangan yang baru dilaluinya.

Pertanyaan ! Berapa usia kapten kapal ??????

Bacalah semua kalimat di bawah ini sebelum dikerjakan

"BAGAIMANA KITA MEMAHAMI PESAN"

Nama : Tanggal :

- 1 Tuliskan bidang kewirausahaan yang menarik perhatian anda ! Jasa atau produksi atau pasar ?
- 2 Lingkari kata "Jasa" pada kalimat nomor satu di atas !!
- 3 Garis bawah kata "produksi" dalam kalimat nomor 1 !
- 4 Sekarang lingkari judul dari masalah pada halaman ini !
- 5 Buatlah tanda tangan Anda di bawah judul tersebut di atas !
- 6 Pada kalimat nomor tiga buatlah lingkaran sekitar kata : "Garis bawah"
- 7 Tulis nama ibukota negara kita (HURUF CETAK)
- 8 Buatlah garis di bawah kalimat nomor 6.
- 9 Tuliskan huruf "X" di bawah Nama dan Tanggal !
- 10 Lingkari huruf "X" yang baru Anda tuliskan tadi !
- 11 Tulis nama kota kelahiran Anda..... (HURUF CETAK)
- 12 Lingkarin kata "ibukota" yang terdapat pada kalimat nomor 7 !
- 13 Ucapkan keras-keras nama Anda, apabila Anda pada nomor ini ! Apakah Vokal Anda Jelas ?
- 14 Apabila Anda merasakan bahwa Anda mengikuti pesan-pesan tersebut di atas sampai nomor ini, ucapkan dengan keras bemada musik, do, re, mi, fa, sol, la, si, do...., ke atas, ke bawah berulang 4 kali !
- 15 Sekarang silakan Anda ke depan ke Papan tulis dan menulis "pesan telah saya patuhi sebagai calon wirausahawan".
- 16 Tuliskan nama komoditas bidang agribisnis yang akan Anda usahakan dengan baik!
- 17 Bacalah dengan suara keras angka-angka berikut ini secara mundur belakang ke depan) : 205, 204, 203, 202, 201 dengan menambah kat "juta rupiahakan kudapat"
- 18 Sekarang telah Anda baca pesan tersebut di atas dengan seksama kerjakanlah apa yang tertulis pada nomor 1 saja anggap sepilah pesan-pesan lainnya.
- 19 Duduklah diam saja yang manis.
- 20 Jangan Anda berikan kertas ini dengan suatu komentar atau keterangan.
- 21 Apabila Anda telah selesai dengan semua soal bertindaklah seolah-olah Anda masih menulis sesuatu dan tidak mengganggu teman lainnya,.
- 22 Mari kita lihat bagaimana biasanya orang mematuhi pesan-pesan dengan sebaiknya

BAB IV.

PROSES KEWIRAUSAHAAN

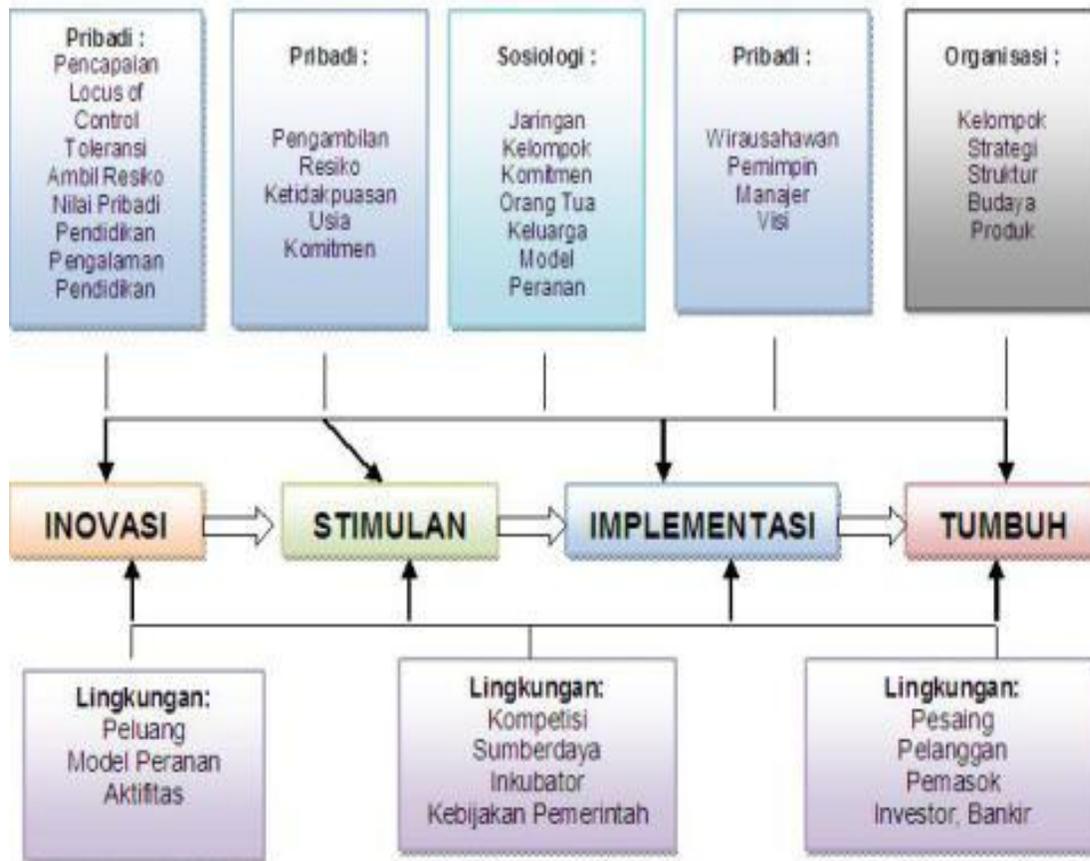
4.1. Proses dan Tahapan Ke wirausahaan

Secara umum tahap-tahap melakukan wirausaha adalah :

1. **Tahap memulai**, tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan *franchising*. Juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri / manufaktur / produksi atau jasa.
2. **Tahap melaksanakan usaha** atau diringkas dengan tahap “*jalan*“, tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek : pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil resiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.
3. **Mempertahankan usaha**, tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi
4. **Mengembangkan usaha**, tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

Sedangkan proses Kewirausahaan seperti terlihat pada Gambar 4 berikut ini.

MODEL PROSES KEWIRAUSAHAAN



Gambar 4. Model Proses Kewirausahaan

Proses berkembangnya kewirausahaan

Kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi, didukung oleh kejadian pemicu (*stimulant*), diimplementasikan, kemudian akhirnya tumbuh dan berkembang

Menurut Bygrave (1996), proses kewirausahaan diawali dengan adanya *inovasi*. Inovasi tersebut dipengaruhi 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 berkembang menjadi wirausaha yang besar.

Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang berasal 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 berkembang menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi dan keluarga (Suryana, 2001)

Faktor-faktor pemicu *Proses Kewirausahaan ditentukan oleh Property right, competency incentives, and environment*“.Sedangkan dalam implementasinya perlu memperhatikan aspek-aspek melakukan wirausaha, antara lain :

1. mencari peluang usaha baru : lama usaha dilakukan, dan jenis usaha yang pernah dilakukan
2. pembiayaan : pendanaan – jumlah dan sumber-sumber dana
3. SDM : tenaga kerja yang dipergunakan
4. kepemilikan : peran-peran dalam pelaksanaan usaha
5. organisasi : pembagian kerja diantara tenaga kerja yang dimiliki
6. kepemimpinan : kejujuran, agama, tujuan jangka panjang, proses manajerial (POAC)
7. Pemasaran : lokasi dan tempat usaha

Tahap-tahap pertumbuhan kewirausahaan ditandai dengan Ciri ciri proses pertumbuhan kewirausahaan meliputi :

a. Tahap imitasi dan duplikasi,

Pada tahap awal pertumbuhan seorang wirausahawan cenderung melakukan imitasi yaitu meniru inovasi yang berhasil dari para ***Innovative entrepreneur*** kemudian baru dikembangkan dengan cara duplikasi (penggandaan). Dengan demikian tahap ini disebut dengan ***Imitative entrepreneurship***, dimana produk yang dihasilkan baik berupa barang atau jasa cenderung sama tapi dengan merk yang berbeda.

b. Tahap duplikasi dan pengembangan, dan

Pada tahap ini sering disebut dengan ***Fabian entrepreneurship***, sikap yang teramat hati-hati dan skeptical tetapi segera melaksanakan peniruan-peniruan menjadi hal yang nyata. Hal ini dilakukan untuk menghindari kehilangan posisi relative pada industry yang bersangkutan. Namun dalam prakteknya, pada tahap ini diikuti dengan inovasi-inovasi yang relative kecil atau

sederhana sesuai permintaan pasar. Dengan demikian pada tahap duplikasi dan pengembangan ini akan menciptakan produk (barang atau jasa) yang sama dengan kualitas serta merk berbeda.

c. Tahap menciptakan sesuatu yang baru dan beda

Pada tahap ini disebut dengan ***Innovative Entrepreneurship*** dengan cara bereksperimentasi secara agresif, trampil mempraktekkan disertai transformasi yang atraktif. Produk yang dihasilkan berupa produk baru.

4.2. Faktor Penyebab Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal maupun internal. Menurut Sujuti Jahja (2007), faktor internal yang berpengaruh adalah kemauan, kemampuan dan kelemahan. Sedangkan faktor yang berasal dari eksternal diri adalah kesempatan atau peluang.

Kedua faktor tersebut dipengaruhi oleh nilai-nilai kepribadian wirausaha, yaitu nilai keberanian menghadapi resiko, sikap positif dan optimis, keberanian mandiri dan memimpin serta kemauan belajar dari pengalaman.

Beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya yaitu :

1. ***Tidak kompeten dalam manajerial.*** Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat usahanya kurang berhasil.
2. ***Kurang berpengalaman.*** Baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengorganisasikan, keterampilan mengelola sumberdaya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi usaha.
3. ***Kurang dapat mengendalikan keuangan.*** Agar usaha berhasil dengan baik faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional usaha dan mengakibatkan usaha tidak lancar.

4. ***Gagal dalam perencanaan.*** Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam melakukan perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. ***Lokasi yang kurang memadai.*** Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan usaha sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. ***Kurangnya pengawasan.*** Pengawasan erat hubungannya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan tidak efisien dan tidak efektif.
7. ***Sikap kurang sungguh-sungguh dalam melaksanakan wirausaha.*** Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
8. ***Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.*** Wirausaha yang kurang siap dalam menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap saat.

Faktor penyebab lain sehingga terjadi kegagalan dalam berwirausaha yaitu :

1. ***Pendapatan tidak menentu.*** Baik dalam tahap awal maupun tahap pertumbuhan, dalam bisnis tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan. Dalam kewirausahaan, sewaktu-waktu bisa rugi dan untung. Kondisi yang tidak menentu dapat membuat seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha.
2. ***Kerugian akibat hilangnya modal investasi.*** Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Menurut Wirasmita (1998), tingkat mortalitas/kegagalan usaha kecil di Indonesia mencapai 78%. Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan wirausaha. Bagi seorang wirausaha, kegagalan sebaiknya dipandang sebagai pelajaran berharga.
3. ***Perlu kerja keras dan waktu yang lama.*** Wirausaha biasanya bekerja sendiri mulai dari pembelian, pengolahan, penjualan dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam berwirausaha mengakibatkan orang yang ingin menjadi wirausaha menjadi mundur. Ia kurang terbiasa dalam menghadapi tantangan. Wirausaha yang berhasil pada umumnya menjadikan tantangan sebagai peluang yang harus dihadapi dan ditekuni.

4. ***Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya mantap.*** Kualitas yang tidak segera meningkat dalam usaha, akan mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha, misalnya pedagang yang kualitas kehidupannya tidak meningkat, maka akan mundur dari usaha dagangnya dan masuk keusaha lain.

Keberhasilan berwirausaha sangat tergantung pada beberapa faktor yaitu Kemauan, Kemampuan, Peluang dan Kesempatan

dSeangkan factor penyebab keberhasilan dipengaruhi oleh perilaku para wirausahawan. Ada beberapa kategori perilaku, antara lain

1. Innovating Entrepreneurship

Bereksperimentasi secara agresif, trampil mempraktekkan, transformasi a traktif

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 tersebut akan mengakibatkan mereka merugi diandingkan dengan produsen lain

5. Parasitic Entrepreneurship, dalam konteks ilmu ekonomi disebut sebagai *Rent-seekers* (pemburu rente).



Gambar 5. Karakteristik Perilaku.

Perilaku tersebut memberikan pengaruh yang berbeda-beda, antara lain : Perilaku Ahli, Perilaku Trampil, Perilaku Biasa, Perilaku Malas

Ketrampilan

- a. Kreatif
- b. Trampil Memecahkan Masalah
- c. Trampil Membujuk
- d. Cerdik Berunding / Bemegosiasi
- e. Trampil Membuat Perencanaan
- f. Cerdik Mengambil Keputusan

Sifat

- a. Percaya Diri
- b. Independen
- c. Berorientasi Pada Prestasi
- d. Serba Bisa Dinamis
- e. Banyak Akal

4.3. Ide dan Peluang dalam Kewirausahaan

Fokus utama dalam mengembangkan kewirausahaan ini harusnya ditekankan pada penciptaan nilai tambah untuk meraih keunggulan daya saing (*competitive advantage*) melalui pengembangan kemampuan khusus (kewirausahaan) sehingga perusahaan kecil tidak lagi mengendalikan strategi kekuatan pasar melalui monopoli dan fasilitas pemerintah.

Seorang wirausahawan dapat menambahkan nilai suatu barang dan jasa melalui inovasi. Keberhasilan wirausahawan dicapai apabila wirausahawan menggunakan produk, proses, dan

jasa-jasa inovasi sebagai alat untuk menggali perubahan. Oleh sebab itu, inovasi merupakan instrument penting untuk memberdayakan sumber-sumber yang ada agar menghasilkan suatu yang baru dan menciptakan nilai. Wirausahawan dapat menciptakan nilai dengan cara mengubah semua tantangan menjadi peluang melalui ide-idenya dan pada akhirnya menjadi pengendali usaha (*business driven*) dan pengendali pasar (*market driven*)

Inti dari proses kewirausahaan adalah mengidentifikasi peluang, karena kekuatan yang mendorong kesuksesan perusahaan start-up terdiri dari tiga macam, yaitu : peluang, tim, dan sumber daya. Proses kewirausahaan diawali bukan dari ketersediaan uang, strategi, network, tim ataupun rencana bisnis, melainkan dari adanya peluang. Peluang yang berpotensi tinggi terkadang memiliki kekuatan yang jauh lebih besar daripada ketersediaan sumber daya atau tim pada saat itu.

Kreativitas sering kali muncul dalam bentuk ide-ide untuk menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru. Ide dapat digerakkan secara internal melalui perubahan cara-cara/metode yang lebih baik untuk melayani dan memuaskan pelanggan dalam memenuhi kebutuhannya (produk dan jasa baru). Banyak wirausahawan yang berhasil bukan berdasarkan ide sendiri tetapi berdasarkan hasil pengamatan dan penerapan ide-ide lain. Agar ide-ide yang potensial menjadi peluang bisnis riil, maka wirausahawan harus mencari dan mengidentifikasi sumber-sumber potensial peluang bisnis tersebut . kegiatan mengidentifikasi merupakan upaya awal dari wirausahawan untuk dapat masuk ke pasar. Dengan kegiatan indentifikasi ini, wirausahawan akan dapat mengetahui tingkat persaingan, strategi industri, tujuan pesaing, menilai kekuatan dan kelemahan pesaing , dan mengestimasi pola persaingan.

Untuk dapat menganalisis peluang usaha, wirausahawan harus mengetahui beberapa alat analisis seperti SWOT, Matrik Profil Kompetitif, dan Matrik BCG.

4.4. Keuntungan dan Kerugian Berwirausaha

Sebelum kita membahas keuntungan dan kerugian berwirausaha, maka kita mencoba menelaah tentang apa yang menjadi manfaat dari Kewirausahaan.

Adapun manfaat Kewirausahaan antara lain :

1. Menambah daya tampung tenaga kerja.
2. Sebagai generator pembangunan lingkungan, pribadi, distribusi, pemeliharaan lingkungan dan kesejahteraan.
3. Memberi contoh bagaimana bekerja keras, tekun dan memiliki pribadi yang unggul dan patut diteladani.
4. Mendidik karyawan menjadi orang yang mandiri, tekun, ulet serta jujur dalam menghadapi pekerjaan.
5. Mendidik masyarakat hidup efisien dan efektif serta sederhana.

Berbicara keuntungan dan kerugian berwirausaha, pada dasarnya identik dengan membahas keuntungan dan kerugian pada usaha kecil milik sendiri. Adapun Keuntungan Berwirausaha, antara lain :

1. Otonomi Pengelolaan. Dengan wirausaha, maka terbuka lebar menjadi BOS dalam perusahaan.
2. Terbuka peluang untuk memperlihatkan potensi wirausaha secara penuh.
3. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.
4. Terbuka peluang untuk mencapai tujuan usaha yang dikehendaki.
5. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dalam usaha.
6. Terbuka lebar control financial, bebas mengelola keuangan dan merasa kekayaan sebagai milik sendiri.
7. Tantangan awal dan Perasaan Motif berprestasi.

Sedangkan kerugian dalam berwirausaha antara lain :

1. Pengorbanan Personal.

Pada awalnya wirausaha harus bekerja keras dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan lain seperti waktu untuk keluarga, waktu untuk rekreasi. Hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis.

2. Beban Tanggung Jawab yang besar.

Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik perencanaan, pengorganisasi an personil dan sumberdaya, keuangan, produksi dan pemasaran serta pengembangan usaha.

3. Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal.

Karena Wirausaha umumnya dimulai dari usaha dan keuangan yang kecil, maka margin keuntungan yang akan diperoleh juga kecil. Demikian pula dengan usaha yang kecil, maka daya saing umumnya menjadi rendah sehingga kemungkinan gagal lebih besar.

4.5. Serba serbi dunia wirausaha (Tanya Jawab)

Laporan oleh Hayat Mansur tentang **Inspirasi dari Entrepreneur Empat (4) Modal Menjadi Entrepreneur (Ternyata Bukan Uang)**

Walau banyak kasus korupsi dan persoalan lainnya, ekonomi negara kita bisa tetap berjalan. Ini tentu saja berkat ada penggerak-penggerak di masyarakat yang tidak tergantung pada peraturan dan pemerintah. Mereka yang jarang diketahui orang ini disebut entrepreneur. Ini beberapa dari mereka dan upaya yang telah dilakukan untuk menjadi inspirasi dan motivasi bagi kita.

Wimar's World Rabu menghadirkan tiga orang entrepreneur yaitu **Bob Sadino** (pemilik supermarket Kem Chicks), **Hadrijanto Satyanegara** (PR Manager Patrakom), dan **Fred Hehuwat** (salah satu pendiri Yayasan ASHOKA Indonesia). Mereka adalah orang-orang yang tidak putus asa bahkan bersemangat dan memberi contoh kepada kita. Berikut potongan percakapan mereka dengan Wimar Witoelar.

Empat Modal Entrepreneur

Wimar	:	Katanya, Anda dulu pelaut, lalu bagaimana Anda bisa sampai menjadi entrepreneur dengan membuka supermarket?
Bob Sadino	:	Sederhana saja. Saya dulu bekerja di negeri Belanda dan berkeliling Eropa. Ketika kembali ke Indonesia, saya melihat telur di sini berbeda dengan telur yang saya lihat di Eropa.
Wimar	:	Apa bedanya?
Bob Sadino	:	Beda bentuknya. Jadi, saya meminta orang mencari ayam yang bisa bertelur.
Wimar	:	Apakah saat itu Anda sudah ahli ayam atau telur?
Bob Sadino	:	Salah satu faktor saya menjadi seperti saat ini karena saya beruntung tidak mengetahui apa-apa.
Wimar	:	Apakah Anda mempunyai banyak teman di bank yang bisa menyediakan modal?
Bob Sadino	:	Bank hanya untuk menabung saja
Wimar	:	Tidak betul orang membutuhkan modal untuk membangun usaha baru.
Bob Sadino	:	Apa pengertian modal itu? Banyak orang hanya menterjemahkan modal itu hanya benda yang bisa dilihat dan dihitung saja, pokoknya uang. Sebetulnya ada modal yang tidak bisa dilihat. Ini modal pegangan bagi seseorang untuk menjadi entrepreneur yaitu, 1. Harus mempunyai kemauan 2. Tekad yang bulat 3. Keberanian mengambil peluang. Ada sejuta peluang di luar sana termasuk di dalam badan kita sendiri
Wimar	:	Bob, saya bertemu banyak sekali orang yang ingin menjadi enterpreuner. Katanya, itu susah sekali karena iklim tidak kondusif, peraturan tidak berpihak pada pengusaha. Bagaimana ini Bob?
Bob Sadino	:	Ketiga faktor tadi belum membuat seseorang untuk masuk menjadi enterpreuner. Faktor ke-4 yaitu Anda jangan cengeng & tahan banting.

Manfaatkan Teknologi

Wimar	:	Kita beralih ke Hadrijanto. Perusahaan Anda menyediakan sarana telekomunikasi di perusahaan terpencil. Bagaimana perusahaan Anda bisa berbisnis di daerah terpencil?
Hadrijanto	:	Kita melihat ada peluang usaha & keterbatasan saran telekomunikasi terutama di luar Pulau Jawa. Mereka mempunyai kebutuhan dan terkadang mereka memiliki uang. Telekomunikasi itu bukan lagi kebutuhan sekunder tapi sudah primer. Karena itu kita berupaya membantu menyediakan sarana telekomunikasi di daerah terpencil.
Wimar	:	Berapa banyak dan dimana contohnya?
Hadrijanto	:	Di Kalimantan Timur seperti di daerah pedalaman Samarinda, Tabang. Kalau sekarang jumlahnya sekitar 150 unit
Wimar	:	Jadi karena daerah terpencil maka mereka mesti <i>wireless</i> . Jadi dipergunakan satelit.
Hadrijanto	:	Iya, kita mengadakan warung telekomunikasi satelit (Wartelsat).
Wimar	:	Kuncinya di sini mahal tapi kok bisa dikerjakan dan orang tidak membayar mahal. Jadi, siapa yang membenkan dukungan sehingga ini tersedia?
Hadrijanto	:	Sebenarnya yang mendukung itu teknologi. Kita memanfaatkan teknologi yang ada. Kita melakukan rekayasa teknologi di dalamnya sehingga kita bisa. Secara kualitas memang tidak bisa mencapai seperti cyber atau berlangganan, tapi untuk daerah terpencil cukup memadai agar ada sarana telekomunikasi.
Wimar	:	Apakah investasi itu akan kembali dari sisi uang?
Hadrijanto	:	Mungkin bukan kembali tapi kita berusaha mencapai break event point saja. Itu sudah bagus.
Wimar	:	Itu mungkin perbedaannya antara perusahaan tempat Anda bekerja dengan Bob Sadino. Kalau Bob, <i>pure entrepreneur</i> yaitu investasi dan uang kembali. Sedangkan Anda, ada yang investasi dan kembali dalam bentuk menyenangkan masyarakat.

Social Entrepreneur ASHOKA

Wimar : Ini yang ketiga Fred Hehuwat. Dia pada 1983 mendirikan Yayasan ASHOKA Indonesia. Saya tahu karena turut mendinkannya, tapi saya tidak tahu kelanjutannya. ASHOKA memakai konsep social entrepreneur. Apa konsep itu dan apa yang dikerjakan Ashoka saat

FredHehuwat : ini?

Kalau kita biasanya mengaitkan dengan kegiatan ekonomi. Memang lahinya istilah social entrepreneur ini dari Ashoka. Kalau kita membandingkan sektor ekonomi dan industri yang perkembangannya sangat maju maka bidang sosial seperti pendidikan dan kesehatan tertinggal. Kalau kita melihat kondisi di Indonesia, kondisi sosial merupakan yang sangat parah. Siapa yang menangani ini? Biasanya kita menggantungkan harapan pada pemerintah. Kita semua tahu pemerintah banyak keterbatasannya. Kalau ini tidak ada jalan pintas yang diciptakan maka keadaannya makin lama makin ketinggalan.

Wimar	:	Apa orang yang dibina ASHOKA?
FredHehuwat	:	Kita membina orang-orang yang memiliki program-program entrepreneur. Awalnya, seseorang melihat keadaan, mengenal lapangan, mempunyai ide cemerlang, mempunyai kemampuan menyelesaikan masalah, tidak tergantung fasilitas, dan sebagainya, maka ide cemerlang itu akan kita bantu. Kita mencari orang-orang seperti itu.
Wimar	:	Berapa orang yang sudah dibina sejak 1989?
FredHehuwat	:	Sekarang ada sekitar 140 orang di Indonesia.
Wimar	:	Ini konsepnya internasional. Kalau dengan contoh konsep internasional, kita mungkin lebih mengerti social entrepreneur itu?
FredHehuwat	:	Kalau kita melihat social entrepreneur yang top adalah Muhammad Yunus dari Banglades dengan program di Grameen Banknya sehingga meraih hadiah Nobel. Idenya itu yang paling unik dan bagus.
Wimar	:	Kalau saya membaca di brosur Anda, ASHOKA banyak juga bergerak di daerah-daerah. Bagaimana cara mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi di sana?
FredHehuwat	:	Saya kira mereka tidak akan menunggu sesuatu tapi melihat keadaan. Kemungkinan-kemungkinannya berbeda. Kendalanya juga berbeda. Jadi mereka sama sekali tidak menunggu sesuatu dari luar. Dari mereka sendiri tumbuh ide, "Oh, keadaannya begini. Ini yang bisa saya lakukan."
Wimar	:	Bagaimana Anda memilih orang yang akan dibina itu?
FredHehuwat	:	Saya kira kita memang memilah-milah orang terutama berdasarkan penilaian, 1. Apakah idenya itu baru? 2. Apakah orang yang melakukan itu, menurut penilaian kami, mempunyai kemampuan? 3. Bagaimana dampaknya ide tersebut? Kalau dampaknya kecil maka kita tidak tertarik.
Wimar	:	Kalau Bob Sadino 50 tahun lalu yaitu saat masih remaja, apakah bisa menjadi pilihan ASHOKA? Apakah syarat-syarat yang ada pada diri Bob itu yang dicari ASHOKA?
FredHehuwat	:	Mungkin sifat-sifatnya iya, tapi bidangnya mungkin tidak. Bob tentu ingin berhasil secara komersial, sedangkan yang kita nilai adalah bagaimana dampaknya pada kehidupan sosial.
Wimar	:	Alfi (penelpon dari Bekasi): Saya sangat tertarik dengan Yayasan ASHOKA Indonesia. Bagaimana mekanisme kontrol terhadap orang yang didukung sebagai entrepreneur di ASHOKA?
FredHehuwat	:	Jadi pertanyaannya bagaimana niat baik orang tersebut bisa dikontrol? Pertama, kita memiliki jaringan yang cukup banyak sehingga dapat memberi informasi ke kita. Kedua, kita tentu memonitor bagaimana perkembangan selanjutnya dari orang yang didukung. Sesungguhnya ASHOKA sendiri tidak mau banyak mengontrol. Kalau entrepreneur mau berkembang jangan terlalu banyak dikontrol, jadi kita hanya memonitor saja.

Dampak Perubahan Pemerintah

Wimar	: Kita telah mengalami perubahan drastis pemerintahan sejak 1998 hingga sekarang. Jika dibandingkan dengan situasi sebelumnya, apakah ada perbedaan perubahan tersebut untuk masing-masing bidang entrepreneur?
FredHehuwat	: Sangat berbeda. Dulu kita untuk mendirikan ASHOKA harus mengumpet-umpet. Sekarang sangat leluasa
Bob Sadino	: Iya ada perbedaan. Tapi Saya dari dulu tidak tertarik dengan pemerintah. Saya hanya ingin kami jangan terlalu banyak diatur-aturl karena yang tahu mengenai usaha saya adalah saya.
Hadrijanto	: Kalau kita melihat lebih baik sekarang karena peraturan pendukungnya jauh lebih baik dan sikap dari teman-teman daerah juga sudah lebih terbuka.

Anda merasa diri entrepreneur sukses?

Bagi tips dong Tulis di bawah.

Definisi Entrepreneur menurut para ahli

Setiap hari dalam kegiatan bisnis kita melakukan usaha/ melakukan kegiatan entrepreneurship untuk mendapatkan keuntungan tentunya. Tapi sebelumnya tentu kita ingin tahu apa sih artinya entrepreneurship kan ?!

Apa sih definisi Entrepreneurship ? Silahkan baca definisinya menurut berbagai ahli.

Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu nilai yang berbeda dengan mencurahkan waktu dan upaya yang diperlukan, memikul risiko-risiko finansial, psikis dan sosial yang menyertai, serta menerima penghargaan /imbalan moneter dan kepuasanpribadi.

Menurut Para Ahli :

1. Peter F Drucker

Kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (ability to create the new and different)

2. Thomas W Zimmerer

Kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari.

3. Andrew J Dubrin

Seseorang yang mendirikan dan menjalankan sebuah usaha yang inovatif (Entrepreneurship is a person who founds and operates an innovative business).

4. Robbin & Coulter

Entrepreneurship is the process whereby an individual or a group of individuals uses organized efforts and means to pursue opportunities to create value and grow by fulfilling wants and need through innovation and uniqueness, no matter what resources are currently controlled.

BAB V.

FUNGSI DAN MODEL PERAN WIRAUSAHA

5.1. Model Peran Wirausaha

Roopke, 1995, mengelompokkan ke wirausahaan berdasarkan perannya, yaitu :

1. Kewirausahaan rutin

Wirausaha yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung menekankan pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional. Menghasilkan barang, pasar, dan teknologi. Dibayar dalam bentuk gaji

2. Kewirausahaan arbitrase

Wirausaha yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan). Kegiatan ini tidak perlu melibatkan pembuatan barang dan tidak perlu menyerap dana pribadi

3. Wirausaha inovatif

Wirausaha yang menghasilkan ide-ide dan kreasi baru yang berbeda

Pengelompokkan ke wirausahaan berdasarkan intensitas pekerjaan dan status (Zimerer, 1996):

1. Part time Entrepreneur

Wirausaha yang melakukan usahanya hanya sebagian waktu saja dan mengerjakannya sebagai hobi

2. Home-base New Ventures

Usaha yang dirintis dari rumah/tempat tinggalnya

3. Family Own Business

Usaha yang dilakukan/dimiliki oleh beberapa anggota keluarga secara turun-temurun

4. Copreneurs

Usaha yang dijalankan oleh dua orang wirausaha yang bekerja sama sebagai pemilik dan menjalankan usahanya bersama-sama

5.2. Fungsi Makro dan Mikro Usaha

a. Fungsi Makro

Wirausaha berperan sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa.

Hasil-hasil dari penemuan ilmiah, penelitian, pengembangan ilmu pengetahuan, dan kreasi-kreasi baru dalam produk barang dan jasa-jasa yang berskala global, hal ini merupakan proses dinamis wirausaha yang kreatif. Bahkan wirausahalah yang berhasil menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

J.B Say berpendapat bahwa wirausahawan adalah orang yang menggeser sumber-sumber ekonomi dari produktivitas terendah menjadi produktivitas tertinggi, menurutnya wirausahawanlah yang menghasilkan perubahan. Perubahan itu tidak dilakukan dengan mengerjakan sesuatu yang lebih baik tetapi dengan melakukan sesuatu yang berbeda

Secara kualitatif fungsi makro ini diperankan oleh usaha kecil. Berikut adalah peranannya dalam perekonomian nasional:

1. Usaha kecil memperkokoh perekonomian nasional yang berperan sebagai fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur, dan pemasar bagi hasil produk-produk industri besar
2. Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada
3. Usaha kecil yang dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan dalam berusaha dan pemerataan dalam pendapatan

b. Fungsi Mikro

Peran wirausaha adalah penanggung resiko dan ketidakpastian, mengkombinasikan sumber-sumber ke dalam cara yang baru dan berbeda untuk menciptakan nilai tambah dan usaha-usaha baru.

Menurut Marzuki Usman (1997), secara umum wirausaha adalah menciptakan nilai barang dan jasa dipasar melalui proses pengkombinasian sumber daya dengan cara-cara baru yang berbeda untuk dapat bersaing. Nilai tambah tersebut diciptakan melalui:

- Pengembangan teknologi baru
- Penemuan pengetahuan baru
- Perbaikan produk dan jasa yang ada
- Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menyediakan barang dan jasa dengan jumlah yang lebih banyak dengan menggunakan sumber daya yang lebih sedikit

Selain *entrepreneur*, istilah lain yang juga dikenal adalah konsep *intrapreneur* dan *benchmarking*:

- *Intrapreneur*, ialah wirausaha yang menggunakan temuan orang lain pada unit usahanya. Fungsinya adalah *imitating technology* dan *duplicating product*
- *Benchmarking* adalah meniru dan mengembangkan produk baru melalui perkembangan teknologi

Selama ini orang lebih sering membicarakan dan mengadakan pelatihan seputar Entrepreneur. Pelatihan entrepreneur juga lebih berorientasi personal, mendorong seseorang untuk mulai berani mengambil resiko usaha mandiri, karena memang secara terminologi entrepreneur bermakna demikian : *a person who sets up a business or businesses, taking on greater than normal financial risks in order to do so*. Ada satu hal yang sebenarnya jauh lebih kuat dan efektif jika dipupuk terus-menerus dalam sebuah organisasi, entah itu organisasi laba maupun nirlaba, yakni Budaya Intrapreneurial.

Hermawan Kartajaya menjelaskan tentang Intrapreneurial Culture ini sebagai berikut : Organisasi yang dibangun harus bisa menciptakan iklim yang memungkinkan tumbuh subur nya internal entrepreneur (intrapreneur). Di dalam organisasi semacam ini, manajemen harus mendorong dan mengembangkan inisiatif individu, intuitive thinking, take risk mentality, dan ide-ide orisinil yang kontroversial. Orang-orang di dalam organisasi harus juga selalu berpikir untuk merealisasikan setiap ide yang muncul mencapai tahap komersialisasi. Jadi perbedaan mendasar Entrepreneur dan Intrapreneur adalah dari sisi “kelompok” (team).

Karena pengertian organisasi sangatlah luas, maka intrapreneur sesungguhnya bisa dikembangkan secara fleksibel di berbagai tingkatan, mulai dari keluarga, RT, hingga perusahaan besar. Walaupun dilakukan "berkelompok", bukan berarti intrapreneur lebih mudah daripada "wirausaha mandiri". Perpaduan antara kepemimpinan (leadership) dan manajemen akan menentukan keberhasilan organisasi dalam mewujudkan hal ini.

Untuk menuju sebuah organisasi intrapreneur yang mapan, harus ada pula budaya pembelajaran di organisasi yang dikembangkan bersama-sama pemimpin dan pasukannya. Sehingga langkah pertama membangun sebuah organisasi intrapreneur dapat disimpulkan kemudian adalah membentuk terlebih dahulu sebuah "learning organization". Dalam sebuah learning organization, amanah terbesar di setiap personalnya adalah mengembangkan kemampuan masing-masing di bidang yang telah diberikan dalam bentuk job description di struktur organisasi. Pemilihan orang yang tepat di posisi yang tepat pada saat awal pembentukan organisasi juga diperlukan, tidak asal menempatkan orang sesukanya di posisi-posisi strategis. Tidak hanya orang yang tepat, tapi juga orang yang memiliki semangat pengembangan diri (self development). Jika alur ini dari awal diperhatikan dengan baik, maka budaya intrapreneur akan terbentuk dengan sendirinya di organisasi tersebut.

Wirausaha adalah perintis dan pengembang perusahaan yang berani mengambil resiko dalam menghadapi ketidakpastian dengan cara mengelola sumber daya manusia, material, dan keuangan untuk mencapai tingkat keberhasilan tertentu yang diinginkan. Salah satu kunci keberhasilan adalah memiliki tujuan dan visi untuk mencapainya (Steinhoff dan Burges, 1993).

5.3. Tantangan Ke wirausahaan dalam Konteks Global

Negara-negara yang unggul dalam sumber dayanya akan memenangkan persaingan, sebaliknya negara-negara yang tidak memiliki keunggulan bersaing dalam sumber daya akan kalah dalam persaingan. Negara-negara yang memiliki keunggulan bersaing adalah negara-negara yang mampu memberdayakan sumber daya manusianya secara nyata.

Demikian juga pertumbuhan penduduk dunia yang semakin cepat disertai persaingan yang tinggi akan menimbulkan berbagai angkatan kerja yang kompetitif dan akan menimbulkan pengangguran bagi sumber daya manusia yang tidak memiliki keunggulan daya saing yang kuat

BAB VI.

MERINTIS USAHA BARU DAN MODEL PENGEMBANGANNYA

6.1. Cara memasuki dunia Usaha

Ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha:

1. Merintis usaha baru (*starting*)

- Perusahaan milik sendiri (*sole proprietorship*), bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang.
- Persekutuan (*partnership*), suatu kerjasama (asosiasi) dua orang atau lebih yang secara bersama-sama menjalankan usaha bersama.
- Perusahaan berbadan hukum (*corporation*), perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham-saham.

2. Dengan membeli perusahaan orang lain (*buying*)

3. Kerjasama manajemen (*franchising*)

A. Merintis Usaha Baru

Wirausaha adalah seseorang yang mengorganisir, mengelola, dan memiliki keberanian menghadapi resiko. Sebagai pengelola dan pemilik usaha (*business owner manager*) atau pelaksana usaha kecil (*small business operator*), ia harus memiliki:

- Kecakapan untuk bekerja
- Kemampuan mengorganisir
- Kreatif
- Lebih menyukai tantangan

Menurut hasil survei Peggy Lambing: Sekitar 43% responden (wirausaha) mendapatkan ide bisnis dari pengalaman yang diperoleh ketika bekerja di beberapa perusahaan atau tempat-tempat profesional lainnya, Sebanyak 15% responden telah mencoba dan mereka merasa mampu mengerjakannya dengan lebih baik dan Sebanyak 11% dari wirausaha yang disurvei memulai usaha untuk memenuhi peluang pasar, sedangkan 46% lagi karena hobi.

Menurut Lambing ada dua pendekatan utama yang digunakan wirausaha untuk mencari peluang dengan mendirikan usaha baru:

1. Pendekatan *"in-side out"* atau *"idea generation"* yaitu pendekatan berdasarkan gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha.
2. Pendekatan *"the out-side in"* atau *"opportunity recognition"* yaitu pendekatan yang menekankan pada basis ide merespon kebutuhan pasar sebagai kunci keberhasilan.

Berdasarkan pendekatan *"in-side out"*, untuk memulai usaha, seseorang calon wirausaha harus memiliki kompetensi usaha. Menurut Norman Scarborough, kompetensi usaha yang diperlukan meliputi:

- | | |
|------------------------|------------------------|
| a. Kemampuan teknik | c. Kemampuan finansial |
| b. Kemampuan pemasaran | d. Kemampuan hubungan |

Dalam merintis usaha baru, ada beberapa hal yang harus diperhatikan:

1. Bidang dan jenis usaha yang dimasuki.

Beberapa bidang usaha yang bisa dimasuki, diantaranya:

- Bidang usaha pertanian (pertanian, kehutanan, perikanan, dan perkebunan).
- Bidang usaha pertambangan (galian pasir, galian tanah, batu, dan bata).
- Bidang usaha pabrikasi (industri perakitan, sintesis).
- Bidang usaha konstruksi (konstruksi bangunan, jembatan, pengairan, jalan raya).
- Bidang usaha perdagangan (retailer, grosir, agen, dan ekspor-impor).
- Bidang jasa keuangan (perbankan, asuransi, dan koperasi).
- Bidang jasa perseorangan (potong rambut, salon, laundry, dan catering).
- Bidang usaha jasa-2 umum (pengangkutan, pergudangan, wartel, dan distribusi).
- Bidang usaha jasa wisata (usaha jasa parawisata, perusahaan objek dan daya tarik wisata dan usaha sarana wisata).

2. Bentuk usaha dan kepemilikan yang akan dipilih

Ada beberapa kepemilikan usaha yang dapat dipilih, diantaranya perusahaan perseorangan, persekutuan (dua macam anggota sekutu umum dan sekutu terbatas), perseroan, dan firma.

3. Tempat usaha yang akan dipilih

Dalam menentukan tempat usaha ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan, diantaranya:

- Apakah tempat usaha tersebut mudah dijangkau oleh konsumen atau pelanggan maupun pasar?
- Apakah tempat usaha dekat dengan sumber tenaga kerja?
- Apakah dekat ke akses bahan baku dan bahan penolong lainnya seperti alat pengangkutan dan jalan raya

4. Organisasi usaha yang akan digunakan.

Kompleksitas organisasi usaha tergantung pada lingkup atau cakupan usaha dan skala usaha. Fungsi kewirausahaan dasarnya adalah kreativitas dan inovasi, sedangkan manajerial dasarnya adalah fungsi-fungsi manajemen. Semakin kecil perusahaan maka semakin besar fungsi kewirausahaan, tetapi semakin kecil fungsi manajerial yang dimilikinya.

5. Lingkungan usaha

Lingkungan usaha dapat menjadi pendorong maupun penghambat jalannya perusahaan. Lingkungan yang dapat mempengaruhi jalannya usaha/perusahaan adalah lingkungan mikro dan lingkungan makro.

Lingkungan mikro adalah lingkungan yang ada kaitan langsung dengan operasional perusahaan, seperti pemasok, karyawan, pemegang saham, majikan, manajer, direksi, distributor, pelanggan/konsumen, dan lainnya.

Lingkungan makro adalah lingkungan diluar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan secara keseluruhan, meliputi lingkungan ekonomi, lingkungan teknologi, lingkungan sosial, lingkungan sosiopolitik, lingkungan demografi dan gaya hidup.

B. Membeli Perusahaan yang sudah didirikan

Banyak alasan mengapa seseorang memilih membeli perusahaan yang sudah ada daripada mendirikan atau merintis usaha baru, antara lain:

- Resiko lebih rendah
- Lebih mudah
- Memiliki peluang untuk membeli dengan harga yang dapat ditawar

Membeli perusahaan yang sudah ada juga mengandung permasalahan, yaitu:

1. Masalah eksternal, yaitu lingkungan misalnya banyaknya pesaing dan ukuran peluang pasar
2. Masalah internal, yaitu masalah-masalah yang ada dalam perusahaan, misalnya image atau reputasi perusahaan.

C. *Franchising* (Kerjasama Manajemen/Waralaba)

Franchising adalah kerjasama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang/penyalur. Inti dari *Franchising* adalah memberi hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha dari perusahaan induk. *Franchisor* adalah (perusahaan induk) adalah perusahaan yang memberi lisensi, sedangkan *franchise* adalah perusahaan pemberi lisensi (penyalur atau *dealer*).

Bentuk	Kelebihan	Kekurangan
Merintis usaha	<ul style="list-style-type: none"> • Gagasan Murni • Bebas beroperasi • Fleksibel dan mudah penggunaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengakuan nama barang • Fasilitas inefisien • Persaingan kurang diketahui
Membeli perusahaan	<ul style="list-style-type: none"> • Kemungkinan sukses • Lokasi sudah cocok • Karyawan dan pemasok biasanya sudah mantap • Sudah siap operasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Perusahaan yang dijual biasanya lemah • Peralatan tak efisien • Mahal • Sulit inovasi
Kerjasama manajemen	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapat pengalaman dalam logo, nama, metoda teknik produksi, pelatihan dan bantuan modal • Penggunaan nama, Merek yang sudah dikenal 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak mandiri • Kreativitas tidak berkembang • Menjadi independen, terdominasi, rentan terhadap perubahan <i>franchisor</i>

6.2. Profil Usaha Kecil Dan Model Pengebangannya

Sampai saat ini batasan usaha kecil masih berbeda-beda tergantung pada fokus permasalahan masing-masing.

1. Menurut UU no.9/1995 Pasal 5 tentang usaha kecil, menyebutkan :

- Menurut BPS (1988) usaha kecil memiliki tenaga kerja 5 s/d 19 orang yang termasuk pekerja kasar, pekerja pemilik dan pekerja keluarga. Perusahaan yang memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang diklasifikasikan sebagai industri rumah tangga.
- Menurut Stanley dan Morse industri yang menyerap tenaga kerja 1-9 orang termasuk industri kerajinan rumah tangga, Industri kecil menyerap tenaga kerja 10-49 orang, industri sedang menyerap 50-99 orang dan industri besar menyerap tenaga kerja 100 orang atau lebih

2. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan tempat usaha, atau

3. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000,-

Sedangkan menurut Komisi Perkembangan Ekonomi mengemukakan kriteria usaha kecil sebagai berikut :

1. Manajemen berdiri sendiri, manajer adalah pemilik
2. Modal disediakan oleh pemilik
3. Daerah operasi bersifat lokal
4. Ukuran dalam keseluruhan relatif kecil.

Selain memiliki ciri-ciri diatas usaha kecil memiliki kekuatan dan kelemahan.

a. Kekuatan usaha kecil adalah :

- memiliki kebebasan untuk bertindak
- Fleksibel
- Tidak mudah goncang

b. Kelemahan Usaha Kecil

- aspek kelemahan struktural adalah kelemahan usaha kecil dalam manajemen, organisasi, teknologi, sumber daya dan pasar.

- Kelemahan kultural adalah kelemahan dalam budaya perusahaan yang kurang mencerminkan perusahaan sebagai Corporate culture. Kelemahan kultural mengakibatkan kelemahan struktural. Kelemahan kultural mengakibatkan kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran dan bahan baku.

6.3. Pengelolaan Usaha dan Strategi Kewirausahaan

Perencanaan Usaha adalah suatu cetak biru tertulis (blue print) yang berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, rincian financial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, dan kemampuan serta keterampilan pengelolaannya. Perencanaan usaha mempunyai dua fungsi penting, yaitu :

1. Sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha, dan
2. Sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

Dalam Perencanaan bisnis umumnya memuat sejumlah topic, yang meliputi : Ringkasan eksekutif, Pernyataan misi, Lingkungan Usaha, Perencanaan pemasaran, Tim Manajemen, Data financial, Aspek-aspek legal, Jaminan Asuransi, Orang-orang penting, Pemasok dan Risiko.

Pada Pengelolaan Usaha, umumnya menyangkut beberapa pengelolaan, yaitu :

A. PENGELOLAAN KEUANGAN

Tiga aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan keuangan :

1. Aspek sumber dana
2. Aspek rencana & penggunaan dana
3. Aspek pengawasan atau pengendalian keuangan.

Sumber-sumber keuangan perusahaan :

1. Dana yang berasal dari perusahaan (pembelanjaan internal)
2. Penggunaan dana perusahaan
3. Penggunaan cadangan

4. Penggunaan laba yang tidak dibagi
5. Dana yang berasal dari luar perusahaan (pembelanjaan eksternal)
6. Dana dari pemilik atau penyertaan.
7. Dana yang berasal dari pinjaman, baik jangka panjang atau jangka pendek.
8. Dana bantuan program pemerintah dari pusat dan daerah.
9. Dana dari teman atau keluarga yang menanamkan modalnya.
10. Dana ventura (investasi dana dari perusahaan besar)

Perencanaan Keuangan & Penggunaan dana, hal-hal yang harus diperhatikan :

1. Biaya awal, adalah biaya yang diperlukan ketika perusahaan akan berdiri.
2. Proyeksi atau rancangan keuangan meliputi :
 - Neraca harian
 - Laporan laba rugi
 - Laporan arus kas
 - Analisa pulang pokok

B. TEKNIK & STRATEGI PEMASARAN

Pemasaran yaitu kegiatan meneliti kebutuhan & keinginan konsumen (probe/search), menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (product), menentukan tingkat harga (price), mempromosikannya agar produk dikenal konsumen (promotion), dan mendistribusikan produk ke tempat konsumen (place). Tujuan pemasaran adalah bagaimana barang & jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan dan dibeli oleh konsumen.

Perencanaan Pemasaran meliputi beberapa langkah, yaitu ;

1. Menentukan kebutuhan & keinginan pelanggan (dengan melakukan riset pasar).
2. Memilih pasar sasaran khusus. Ada 3 jenis pasar sasaran khusus :
 - Pasar individual
 - Pasar khusus

Segmentasi pasar Menempatkan strategi pemasaran dalam persaingan.

Ada enam strategi pemenuhan permintaan dari lingkungan (juga masuk dlm strategi dari bauran pemasaran):

1. Berorientasi pada pelanggan.
2. Kualitas
3. Kenyamanan
4. Inovasi
5. Kecepatan (penempatan produk & respon keinginan consumer)
6. Pelayanan & kepuasan pelanggan

C. PRODUK

Produk memiliki siklus hidup yang terdiri dari tahap pengembangan, pengenalan, pertumbuhan, penjualan, kematangan, kejenuhan dan penurunan.

D. HARGA

Factor-faktor yang harus dipertimbangkan antara lain ;

1. Biaya barang dan jasa
2. Permintaan & penawaran pasar
3. Antisipasi volume pasar
4. Harga pesaing
5. Kondisi keuangan
6. Lokasi usaha
7. Fluktuasi musiman
8. Faktor psikologis pelanggan
9. Bunga kredit dan bentuk kredit
10. Sensitivitas harga pelanggan (elastisitas permintaan)

E. STRATEGI PEMASARAN (BAGI USAHA BARU)

1. Penetrasi pasar, dengan memperbesar volume penjualan dan periklanan

2. Pengembangan pasar, peningkatan penjualan dengan pengenalan produk pada pasar baru.
3. Pengembangan produk, modifikasi produk yang sudah ada untuk meningkatkan penjualan.
4. Segmentasi pasar, pemasaran produk berdasarkan segmennya.

F. TEKNIK PENENTUAN HARGA

1. Produk baru, bertujuan untuk :

1. Menghasilkan produk yang dapat diterima oleh konsumen potensial, tidak peduli berapa banyaknya.
2. Memelihara pangsa pasar sebagai akibat tumbuhnya persaingan.
3. Memperoleh laba.

2. Untuk barang konsumsi :

1. Harga dibawah pasar untuk produk yang sama
2. Harga di atas harga pasar
3. Harga sama dengan harga pasar.

3. Untuk barang industri:

1. Strategi Cost-Plus Pricing. Dengan menambahkan margin laba terhadap biaya-biaya langsung.
2. Biaya langsung & formulasi harga. Tidak termasuk biaya overhead pabrik
3. Penentuan Harga jual model pulang pokok. Dengan menghitung besar persentasi tertentu dari total penjualan yang digunakan untuk biaya variable.

4. Untuk jasa

Menentukan harga berdasarkan material yang digunakan untuk menyediakan jasa, tenaga kerja dan untuk memperoleh laba.

G. PROMOSI

Promosi bertujuan :

1. Menginformasikan barang/jasa yang dihasilkan pada konsumen
2. Membujuk konsumen agar mau membeli barang/ jasa yang dihasilkan.
3. Mempengaruhi konsumen agar tertarik terhadap barang/ jasa yang kita hasilkan.

Beberapa jenis promosi ;

1. Iklan (media cetak & elektronik)
2. Promosi penjualan (pameran)
3. Wiraniaga (dengan produk sampel ke konsumen)
4. Pemasaran langsung (langsung menghubungi konsumen)
5. Humas (mempublikasikan barang melalui pamflet dsb)

H. KIAT PEMASARAN USAHA BARU

1. Peluang Pasar
2. Barang dan jasa apa yang paling dibutuhkan konsumen?
3. Berapa banyak yang mereka butuhkan?
4. Kualitas mana yang paling tepat?
5. Berapa banyaknya?
6. Tempat yang tepat
7. Banyak barang yang dibutuhkan
8. Target yang hendak dicapai

I. TEKNIK PENGEMBANGAN USAHA

1. Pengembangan skala ekonomis

Dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, system distribusi, dan tempat usaha.

2. Perluasan Cakupan Usaha

Dengan menambah jenis usaha baru, produk dan jasa baru yang sekarang diproduksi (diversifikasi), serta teknologi yang berbeda.

6.4. Manajemen Dan Strategi Kewirausahaan

Manajemen kewirausahaan semua kekuatan perusahaan yang menjamin bahwa usahanya betul-betul eksis.

Strategi kewirausahaan Kesesuaian kemampuan internal dan aktivitas perusahaan dengan lingkungan eksternal.

Strategi kewirausahaan, meliputi beberapa keputusan strategis, yaitu :

1. Perubahan produk barang dan jasa.
2. Strategi menyangkut penetrasi pasar, ekspansi pasar, diversifikasi produk dan jasa, integrasi regional, atau ekspansi usaha.
3. Kemampuan untuk memperoleh modal investasi .
4. Analisa sumber daya manusia.
5. Analisa pesaing untuk memantapkan strategi bersaing.
6. Kemampuan menopang keunggulan strategi perusahaan dan modifikasi strategi.
7. Penentuan harga barang atau jasa, untuk jangka pendek dan jangka panjang.
8. Interaksi perusahaan dengan masyarakat luas.
9. Pengaruh pertumbuhan perusahaan yang cepat terhadap aliran kas.

Wirausaha yang berfungsi sebagai manajer perusahaan, harus memiliki kompetensi yaitu :

1. Berfokus pada pasar bukan pada teknologi.
2. Meramal pendanaan untuk menghindari tidak terdananya perusahaan.
3. Mambangun tim manajemen.
4. Memberikan peran khusus bagi penemu.

6.5. Strategi Bersaing dalam Ke wirausahaan

A. Pendahuluan

Tidak dapat disangkal lagi bahwa kesinambungan hidup perusahaan sangat bergantung pada ketahanan wirausaha dalam meraih keunggulan dalam bersaing melalui strategi yang dimilikinya. Strategi perusahaan adalah cara-cara perusahaan menciptakan nilai melalui konfigurasi dan koordinasi aktivitas multipemasaran. Teori ekonomi mikro dari mazhab Austria,

dikemukakan bahwa perusahaan bisa memperoleh keuntungan apabila memiliki keunggulan yang unik untuk menghindari persaingan sempurna.

Dalam mata kuliah kewirausahaan, mahasiswa dituntut untuk mengerti dan memahami perkembangan strategi kewirausahaan dalam konteks persaingan. Mahasiswa juga dituntut untuk bisa menjelaskan strategi generik dan keunggulan bersaing dalam kewirausahaan dan juga bisa menjelaskan konsep 7'-S" dalam memasuki persaingan. Semua ini dimaksudkan apabila mahasiswa telah mempunyai suatu bidang usaha, mereka mampu mengembangkan dan mempertahankan usaha mereka tersebut.

B. Kompetensi Inti Ke wirausahaan

Dalam manajemen perusahaan modern seperti sekarang ini telah terjadi pergeseran strategi, yaitu dari strategi memaksimalkan keuntungan pemegang saham (mencari laba perusahaan) menjadi memaksimalkan keuntungan bagi semua yang berkepentingan dalam perusahaan (stakeholder), yaitu individu atau kelompok yang memiliki kepentingan dalam kegiatan perusahaan, tidak hanya pemegang saham, namun juga karyawan, manajemen, pembeli, masyarakat, pemasok, distributor, dan pemerintah. Akan tetapi, konsep laba tidak bisa dikesampingkan dan merupakan alat yang penting bagi perusahaan untuk menciptakan manfaat bagi para pemilik kepentingan.

Menurut teori strategi dinamis dari Porter (1991), perusahaan dapat mencapai keberhasilan bila tiga kondisi dipenuhi, yaitu:

1. Pertama, tujuan perusahaan dan kebijakan fungsi-fungsi manajemen (seperti produksi dan pemasaran) harus secara kolektif memperlihatkan posisi terkuat dipasar.
2. Kedua, tujuan dan kebijakan tersebut ditumbuhkan berdasarkan kekuatan perusahaan serta diperbarui terus (dinamis) sesuai dengan perubahan peluang dan ancaman lingkungan eksternal.
3. Ketiga, perusahaan harus memiliki dan menggali kompetensi khusus sebagai pendorong untuk menjalankan perusahaan.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin kompleks dan krisis eksternal, perusahaan kecil dapat menerapkan teori "strategi berbasis sumber daya" (resources-based strategy). Teori ini

dinilai potensial untuk memelihara keberhasilan perusahaan ketika berada dalam situasi eksternal yang bergejolak. Menurut teori ini, perusahaan dapat meraih keuntungan melalui penggunaan sumber daya yang lebih baik, yaitu dengan:

1. Pola organisasi dan administrasi yang baik.
2. Perpaduan asset fisik berwujud seperti sumber daya manusia dan alam, serta asset tidak berwujud seperti kebiasaan berfikir kreatif dan keterampilan manajerial.
3. Budaya perusahaan.
4. Proses kerja dan penyesuaian yang cepat atas tuntutan baru.

C. Strategi Bersaing dalam Kewirausahaan

Dalam konsep strategi pemasaran terdapat istilah bauran pemasaran (marketing mix) yang dikenal dengan 4P. Dalam kewirausahaan, 4P tersebut ditambahkan satu P, yaitu probe (penelitian dan pengembangan) sehingga menjadi 5P. Probe selalu ditambahkan diawal sehingga urutan bauran pemasaran menjadi:

1. Probe (penelitian dan pengembangan)
2. Product (barang dan jasa)
3. Price (harga)
4. Place (tempat)
5. Promotion (promosi)

Dalam manajemen strategis yang baru, Mintzberg mengemukakan 5P yang sama artinya dengan strategi, yaitu perencanaan (plan), pola (patern), posisi (position), perspektif (perspective), dan permainan atau taktik (plan).

D. Teori Strategi Generik dan Keunggulan Bersaing

Dalam karyanya yang paling terkenal Competitive Strategy, Michael P. Porter (1997 dan 1998

mengungkapkan beberapa strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk dapat bersaing. Beberapa aspek inti dari teori Porter tersebut adalah:

1. Persaingan merupakan inti keberhasilan dan kegagalan.
2. Keunggulan bersaing berkembang dari nilai yang mampu diciptakan oleh perusahaan bagi langganan atau pembeli.
3. Ada dua jenis dasar keunggulan bersaing, yaitu biaya rendah dan diferensiasi.
4. Kedua jenis dasar keunggulan bersaing diatas menghasilkan tiga strategi generic (Porter,1997)

a. Biaya Rendah.

Strategi ini mengandalkan keunggulan biaya yang relative rendah daam menghasilkan barang dan jasa. Keunggulan biaya berasal dari:

- Pengerjaan berskala ekonomi
- Teknologi milik sendiri
- Akses prefensi ke bahan baku

b. Diferensiasi.

Strategi ini berasal dari kemampuan perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa yang unik dalam industrinya dan dalam semua dimensi umum yang dihargai oleh konsumen. Diferensiasi dapat dilakukan dalam beberapa bentuk, antara lain:

- Diferensiasi produk
- Diferensiasi system penyerahan / penyampaian produk
- Diferensiasi dalam pendekatan pemasaran
- Diferensiasi dalam peralatan dan konstruksi
- Diferensiasi dalam citra produk

c. Focus.

Strategi focus berusaha mencari keunggulan dalam segmen sarasab pasar tertentu meskipun tidak memiliki keunggulan bersaing secara keseluruhan.

Terdapat dua focus, yaitu:

- Focus biaya, dilakukan dengan mengusahakan keunggulan biaya dalam segmen sasarannya
- Focus diferensiasi, dilakukan dengan mengusahakan diferensiasi dalam segmen sasarannya, yaitu pembeli dengan pelayanan yang baik dan berbeda dengan yang lain

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi generic pada dasarnya merupakan pendekatan yang berbeda untuk menciptakan keunggulan. Melalui keunggulan bersaing, perusahaan dapat memiliki kinerja diatas rata-rata perusahaan lain. Keunggulan bersaing merupakan kinerja perusahaan yang dapat tampil diatas rata-rata.

E. Strategi The New 7-S's (D'Aveni)

Konsep “The New 7-S's” atau 7 kunci keberhasilan perusahaan dalam lingkungan persaingan yang sangat dinamis ini meliputi pokok-pokok dasar sebagai berikut:

1. **Superior stakeholder satisfaction.** Strategi yang pertama dari The New 7-S's ini bertujuan memberikan kepuasan jauh di atas rata-rata kepada orang-orang yang berkepentingan terhadap perusahaan, tidak hanya pemegang saham, namun juga pemasok, karyawan, manajer, konsumen, pemerintah, dan masyarakat sekitarnya.
2. **Soothsaying.** Strategi yang kedua ini berfokus kepada sasaran, artinya perusahaan harus mencari posisi yang tepat bagi produk dan jasa yang dihasilkan perusahaan.
3. **Positioning for speed.** Strategi ketiga adalah strategi dalam memosisikan perusahaan secara cepat di pasar.
4. **Positioning for surprise.** Strategi keempat adalah membuat posisi yang mencengangkan melalui barang dan jasa baru yang lebih unik dan berbeda serta memberikan nilai tambah baru sehingga konsumen lebih menyukai barang dan jasa yang diciptakan perusahaan.
5. **Shifting the role of the game.** Strategi kelima adalah mengubah pola-pola persaingan perusahaan yang dimainkan sehingga pesaing terganggu dengan pola-pola baru yang berbeda.
6. **Signalling strategic intent.** Strategi keenam adalah mengutamakan perasaan. Kedekatan dengan karyawan, relasi, dan konsumen merupakan strategi yang ampuh untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

7. **Simultaneous and sequential strategic thrusts.** Strategi ketujuh adalah mengembangkan factor-faktor pendorong atau penggerak strategi secara simultan dan berurutan melalui penciptaan barang dan jasa yang selalu memberi kepuasan kepada konsumen.

6.6. Kemitraan Usaha

Dalam menghadapi persaingan di abad ke-21, UKM dituntut untuk melakukan restrukturisasi dan reorganisasi dengan tujuan untuk memenuhi permintaan konsumen yang makin spesifik, berubah dengan cepat, produk berkualitas tinggi, dan harga yang murah . Salah satu upaya yang dapat dilakukan UKM adalah melalui hubungan kerjasama dengan Usaha Besar (UB). Kesadaran akan kerjasama ini telah melahirkan konsep supply chain management (SCM) pada tahun 1990-an. Supply chain pada dasarnya merupakan jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Pentingnya persahabatan, kesetiaan, dan rasa saling percaya antara industri yang satu dengan lainnya untuk menciptakan ruang pasar tanpa pesaing, yang kemudian memunculkan konsep blue ocean strategy.

Kerjasama antara perusahaan di Indonesia, dalam hal ini antara UKM dan UB, dikenal dengan istilah kemitraan (Peraturan Pemerintah No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan). Kemitraan tersebut harus disertai pembinaan UB terhadap UKM yang memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Kemitraan merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Kemitraan merupakan suatu rangkaian proses yang dimulai dengan mengenal calon mitranya, mengetahui posisi keunggulan dan kelemahan usahanya, memulai membangun strategi, melaksanakan, memonitor, dan mengevaluasi sampai target tercapai. Pola kemitraan antara UKM dan UB di Indonesia yang telah dibakukan, menurut UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dan PP No. 44 Tahun 1997 tentang kemitraan, terdiri atas 5 (lima) pola, yaitu :

- a. Inti Plasma,

Pola pertama, yaitu inti plasma merupakan hubungan kemitraan antara UKM dan UB sebagai inti membina dan mengembangkan UKM yang menjadi plasmanya dalam menyediakan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha. Dalam hal ini, UB mempunyai tanggung jawab sosial (corporate social responsibility) untuk membina dan mengembangkan UKM sebagai mitra usaha untuk jangka panjang

b. Subkontrak,
Pola kedua, yaitu subkontrak merupakan hubungan kemitraan UKM dan UB, yang didalamnya UKM memproduksi komponen yang diperlukan oleh UB sebagai bagian dari produksinya. Subkontrak sebagai suatu sistem yang menggambarkan hubungan antara UB dan UKM, di mana UB sebagai perusahaan induk (parent firma) meminta kepada UKM selaku subkontraktor untuk mengerjakan seluruh atau sebagian pekerjaan (komponen) dengan tanggung jawab penuh pada perusahaan induk. Selain itu, dalam pola ini UB memberikan bantuan berupa kesempatan perolehan bahan baku, bimbingan dan kemampuan teknis produksi, penguasaan teknologi, dan pembiayaan.

c. Dagang Umum,

Pola ketiga, yaitu dagang umum merupakan hubungan kemitraan UKM dan UB, yang di dalamnya UB memasarkan hasil produksi UKM atau UKM memasok kebutuhan yang diperlukan oleh UB sebagai mitranya. Dalam pola ini UB memasarkan produk atau menerima pasokan dari UKM untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh UB.

d. Keagenan, dan

Pola keempat, yaitu keagenan merupakan hubungan kemitraan antara UKM dan UB, yang di dalamnya UKM diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa UB sebagai mitranya. Pola keagenan merupakan hubungan kemitraan, di mana pihak prinsipal memproduksi atau memiliki sesuatu, sedangkan pihak lain (agen) bertindak sebagai pihak yang menjalankan bisnis tersebut dan menghubungkan produk yang bersangkutan langsung dengan pihak ketiga.

e. Waralaba.

Pola kelima, yaitu waralaba merupakan hubungan kemitraan, yang di dalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang, dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan disertai bantuan bimbingan manajemen. Dalam pola ini UB yang bertindak sebagai pemberi waralaba menyediakan penjaminan yang diajukan oleh UKM sebagai penerima waralaba kepada pihak ketiga.

Kemitraan dengan UB begitu penting buat pengembangan UKM. Kunci keberhasilan UKM dalam persaingan baik di pasar domestik maupun pasar global adalah membangun kemitraan dengan perusahaan-perusahaan yang besar. Pengembangan UKM memang dianggap sulit dilakukan tanpa melibatkan partisipasi usaha-usaha besar. Dengan kemitraan UKM dapat melakukan ekspor melalui perusahaan besar yang sudah menjadi eksportir, baru setelah merasa kuat dapat melakukan ekspor sendiri. Disamping itu, kemitraan merupakan salah satu solusi untuk mengatasi kesenjangan antara UKM dan UB. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tumbuh kembangnya UKM di Indonesia tidak terlepas dari fungsinya sebagai mitra dari UB yang terikat dalam suatu pola kemitraan usaha.

Manfaat yang dapat diperoleh bagi UKM dan UB yang melakukan kemitraan diantaranya adalah (1).meningkatkan produktivitas, (2).efisiensi, (3).jaminan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas, (4).menurunkan resiko kerugian, (5).memberikan social benefit yang cukup tinggi, dan (6).meningkatkan ketahanan ekonomi secara nasional. Kemanfaatan kemitraan dapat ditinjau dari 3 (tiga) sudut pandang. Pertama, dari sudut pandang ekonomi, kemitraan usaha menuntut efisiensi, produktivitas, peningkatan kualitas produk, menekan biaya produksi, mencegah fluktuasi suplai, menekan biaya penelitian dan pengembangan, dan meningkatkan daya saing. Kedua, dari sudut moral, kemitraan usaha menunjukkan upaya kebersamaan dan kesetaraan. Ketiga, dari sudut pandang sosial-politik, kemitraan usaha dapat mencegah kesenjangan sosial, kecemburuan sosial, dan gejolak sosial-politik. Kemanfaatan ini dapat dicapai sepanjang kemitraan yang dilakukan didasarkan pada prinsip saling memperkuat, memerlukan, dan menguntungkan.

Keberhasilan kemitraan usaha sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan di antara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnisnya. Pelaku-pelaku yang terlibat langsung dalam kemitraan harus memiliki dasar-dasar etika bisnis yang dipahami dan dianut bersama sebagai titik tolak dalam menjalankan kemitraan. Menurut Keraf (1995) **etika** adalah sebuah refleksi kritis dan rasional mengenai nilai dan norma moral yang menentukan dan terwujud dalam sikap dan pola perilaku hidup manusia, baik sebagai pribadi maupun sebagai kelompok. Dengan demikian, keberhasilan kemitraan usaha tergantung pada adanya kesamaan nilai, norma, sikap, dan perilaku dari para pelaku yang menjalankan kemitraan tersebut.

Disamping itu, ada banyak prasyarat dalam melakukan kemitraan usaha antara UKM dan UB, diantaranya adalah harus adanya komitmen yang kuat diantara pihak-pihak yang bermitra. Kemitraan usaha memerlukan adanya kesiapan yang akan bermitra, terutama pada pihak UKM yang umumnya tingkat manajemen usaha dan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi yang rendah, agar mampu berperan sebagai mitra yang handal. Pembinaan manajemen, peningkatan kualitas sumber daya manusia, dan pematapan organisasi usaha mutlak harus diserasikan dan diselaraskan, sehingga kemitraan usaha dapat dijalankan memenuhi kaidah-kaidah yang semestinya.

Kegagalan kemitraan pada umumnya disebabkan oleh fondasi dari kemitraan yang kurang kuat dan hanya didasari oleh belas kasihan semata atau atas dasar paksaan pihak lain, bukan atas kebutuhan untuk maju dan berkembang bersama dari pihak-pihak yang bermitra. Kalau kemitraan tidak didasari oleh etika bisnis (nilai, moral, sikap, dan perilaku) yang baik, maka dapat menyebabkan kemitraan tersebut tidak dapat berjalan dengan baik. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berjalan tidaknya kemitraan usaha, dalam hal ini antara UKM dan UB, tergantung pada kesetaraan nilai-nilai, moral, sikap, dan perilaku dari para pelaku kemitraan. Atau dengan perkataan lain, keberhasilan kemitraan usaha tergantung pada adanya kesetaraan budaya organisasi.

6.7. Kemitraan usaha pertanian

Permasalahan yang dihadapi pengusaha agribisnis skala kecil dan menengah

1. mutu produk, modal, dan Pemasaran

2. *bargaining position*
3. sebagai *price taker*

Sedangkan yang perlu dilakukan oleh pengusaha agribisnis skala kecil dan menengah :

- mencari permodalan (uang/ barang Modal)
- melakukan kerjasama dengan pihak lain

Kemitraan Agribisnis

Bentuk kerjasama antara usaha kecil dan menengah atau usaha besar disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah/usaha besar dengan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.

Tujuan Kemitraan

1. Meningkatkan pendapatan usaha kecil dan masyarakat
2. Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan
3. Meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat dan usaha kecil
4. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, wilayah dan nasional.
5. Memperluas kesempatan kerja
6. Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional

Dasar Kemitraan

1. Adanya kebutuhan yang dirasakan oleh pihak yang akan bermitra
2. Adanya persoalan intern dan eksteren yang dihadapi dalam mengembangkan Agribisnis
3. Kegiatan yang dijalankan dapat memberikan manfaat nyata yang bersifat *mutual benefit* bagi pihak-pihak yang bermitra.

Prinsip Kemitraan

- Saling membutuhkan

- Saling mendukung dan menguatkan
- Saling menguntungkan

Proses Pengembangan Kemitraan

1. Mulai membangun hubungan dgn calon mitra
2. Mengerti kondisi bisnis pihak yang bermitra
3. Mengembangkan strategi dan menilai detil bisnis
4. Mengembangkan program
5. Memulai pelaksanaan
6. Memonitor dan mengevaluasi perkembangan

Manfaat Kemitraan Untuk Usaha Kecil

1. Usaha-usaha agribisnis skala kecil dapat dirancang dalam skala ekonomis, berorientasi pasar, terpadu usaha komersial
2. Kendala-kendala usaha kecil dapat diatasi
3. Termanfaatkannya kepedulian dari perusahaan besar swasta/BUMN terhadap pengusaha kecil melalui program *Corporate Social Responsibility (CSR)*

Pola Kemitraan

- Pola kemitraan tidak langsung
- Pola kemitraan langsung

Bentuk Kemitraan

1. Kemitraan Vertikal : Strategi perusahaan(SP) dengan membagi ke unit di bawahnya dalam mata rantai produksi perdagangan.
2. Kemitraan Horisontal : Upaya-upaya pihak-pihak yang bermitra dengan membagi beban tertentu yang merendahkan daya saing, untuk menghadapi bersama para pesaing.

Kemitraan Vertikal

- Pola Inti Plasma : PIR, Pola penghela, dan Pola pengelola.
- Pola Subkontrak
- Pola Dagang Umum
- Pola Waralaba

Kemitraan Horisontal

- Ikatan tindakan meningkatkan nilai tambah
- Ikatan konsultasi / bantuan teknis
- Ikatan competitor

Kemitraan agribisnis dengan bentuk ikatan

1. Merek dagang bersama
2. Memasang iklan bersama
3. Melakukan promosi bersama
4. Saling dukung produksi
5. Jual grosir
6. Kantor pemasaran bersama
7. Penyaluran bersama
8. Jaringan servis bersama
9. Kantor dan angkutan penjualan bersama

Kemitraan produksi dengan bentuk ikatan

- Sistem logistik bersama
- Memakai komponen produksi bersama
- Penggunaan fasilitas transportasi bersama
- Kontrol kualitas bersama

6.8. Jejaring Usaha

Jaringan bisnis yang mempunyai ciri adanya hubungan bisnis jangka panjang yang didasarkan pada asas tolong menolong dan adanya saling percaya. Kendala-kendala yang dihadapi dalam membentuk jaringan bisnis

1. Nilai, semangat, asas yang dapat dipakai sebagai perekat antar pelaku usaha kecil dan menengah sehingga hubungan bisnis jangka panjang tetap berlangsung.
2. Pemula dalam jaringan bisnis akan bersaing dengan jaringan bisnis yang mapan.
3. Belum adanya gambaran yang jelas tentang jaringan bisnis bagi pengusaha kecil dan menengah.
4. Minimnya sumberdaya yang memadai dalam membentuk suatu jaringan.

Pengertian Negosiasi

- Negosiasi merupakan pertemuan antara dua orang atau kubu yang masing-masing berada di posisi yang sesuai dengan kepentingan masing-masing dan berakhir untuk mendapatkan kepuasan yang diharapkan.
- Negosiasi merupakan suatu metode untuk mencapai perjanjian dengan unsur kooperatif maupun kompetitif.
- Intisari dari negosiasi adalah kompromi.

Tiga perkiraan kondisi yang menentukan apakah negosiasi dibutuhkan atau tidak

- Adanya konflik interest antar pihak-pihak yang berkepentingan.
- Adanya dualisme kemungkinan pemecahan yang terbaik.
- Ada peluang kompromis yang dapat dirumuskan kedua belah pihak yang berkepentingan.

Kondisi yang membutuhkan Negosiasi

- Adanya konflik kepentingan
- Masih adanya berbagai cara pemuasan kepentingan kedua belah pihak
- Adanya peluang untuk kompromi

Prasyarat melakukan negosiasi

- Ada isu yang jelas dari pihak-pihak berkepentingan dan yang perlu dinegosiasikan.
- Ada kemauan untuk mengambil dan memberi.
- Ada kepercayaan satu sama lain.
- Setiap pelaku negosiasi mempunyai wewenang yang cukup untuk mengikat.

Prinsip melakukan negosiasi

1. Pisahkan kehendak pribadi dengan isu pembicaraan.
2. Fokus pada kepentingan bukan pada kedudukan.
3. Kembangkan pilihan-pilihan yang menguntungkan kedua belah pihak.
4. Tetap pada kriteria objektif.

Pendekatan umum negosiasi

- Perang Tawar-menawar , usaha menggunakan *kekuatan* dalam memperjuangkan kepentingan yang bertentangan.
- Pemecahan Masalah Bersama, usaha menggunakan *kepercayaan* menyelesaikan kepentingan bersama.

Prinsip-prinsip dasar dalam melakukan negosiasi

1. Datanglah sebagai pemecah masalah bukan menimbulkan masalah
2. Tujuan harus dicapai dengan efisien dan tepat waktu
3. Keras dalam menghadapi masalah, tapi lembut dalam menghadapi orang
4. Majulah dengan semangat percaya pada setiap orang
5. Carilah perhatian dan keinginan setiap orang
6. Jangan memberi kata mati
7. Kembangkan semua alternatif yang dapat dipilih
8. Cobalah mencapai hasil berdasarkan ketentuan-ketentuan yang tidak memihak
9. Hasil merupakan prinsip bukan pada memojokkan orang lain

Pada tahap akhir negosiasi disusun draft kontrak terdiri dari

1. Legalitas yang menandatangani

2. Definisi-definisi
3. Lingkup kerjasama
4. Syarat-syarat
5. Ketentuan mengikat secara hukum
6. Tanda tangan kedua belah pihak

Ragam kemungkinan Negosiasi pengusaha kecil dengan pihak lain Negosiasi

- Pengusaha kecil – Bank
- Pengusaha kecil – Pemasok
- Pengusaha kecil-Pembeli/pelanggan
- Pengusaha kecil-Pemerintah
- Pengusaha kecil-Karyawan

Sasaran Negosiasi

- Kredit bunga + angsuran
- Syarat penyerahan, discount
- Harga layanan purna jual
- Keringanan pajak, proteksi, bantuan pembinaan
- Gaji tunjangan jam kerja

Empat tahap negosiasi

- Persiapan (*preparation*)
- Bersoal jawab (*argue*)
- Mengusulkan (*propose*)
- Tawar menawar (*bargain*)

Persiapan

- Penentuan sasaran : Prioritas
- Informasi : Permasalahan (issue)
- Konsesi dan strategi

- Kelompok perundingan

Berjawab soal

A. Yang sebaiknya dihindarkan

- Memotong/mengganggu pembicaraan (interrupting)
- Menyerang pembicaraan orang lain
- Menyalahkan orang lain
- Menunjukkan diri pandai atau menggurui
- Terlalu banyak bicara
- Berbicara dengan ucapan-ucapan kasar
- Memaki lawan nego/perundingan

B. Yang sebaiknya dilakukan

- Dengarkan baik-baik setiap pembicaraan
- Ajukan pertanyaan-pertanyaan untuk kejelasan
- Buatlah ringkasan permasalahan dan pembicaraan sewajarnya
- Ajukan pertanyaan kepada lawan nego/perundingan tentang permasalahan dan penilaian di pihaknya dan alasannya
- Tidak/jangan mengikatkan diri dengan usul-usul dan penjelasan yang diajukan oleh lawan perunding
- Kajiilah kesediaan pengikat diri lawan perundingan cari dan dapatkan petunjuk-petunjuk perihal prioritas mereka
- Galilah informasi lebih jauh dan lebih mendalam tentang keinginan sasaran dan hal-hal lain dari lawan nego/runding anda

C. Mengusulkan

- Ajukan suatu usulan atau rencana usulan guna mengatasi argumentasi
- Usulan yang tidak realistis akan memperpanjang waktu berargumentasi
- Usulan harus ditujukan kepada kebutuhan dan pemecahan masalah pihak-pihak yang akan berunding

- Usulan dapat digunakan sebagai sarana untuk memancing tanggapan pihak lawan bernego/berunding
- Rumuskan kondisi anda terlebih dahulu dan usahakan sangat spesifik
- Ikuti usulan anda dan usahakan “tentative”
- Konsesi pembuka sebaiknya kecil atau sedikit terlebih dahulu
- Kondisi pembuka/awal harus cukup luas

D. Tawar – menawar

- Perhatikan selalu SASARAN ANDA
- Tentukan apa yang anda inginkan dengan memberikan sesuatu sebagai imbalan yang anda inginkan
- Buatlah daftar dan tempatkan tawaran dan yang anda tawarkan didepan anda
- Berikan tanda mana-mana yang memungkinkan bilamana dan hanya jika pihak lawan berunding anda setuju dengan persyaratan yang anda ajukan.
- Perhatikan dan ingatlah selalu hal-hal yang disebutkan di atas dan kaitkan selalu setiap permasalahan dalam setiap perundingan untuk mencapai sasaran yang diinginkan.

E. Penilaian calon negosiator

- Suaranya
- Keterampilan non verbal
- Ketenangan dan kalem
- Terampil dalam menggunakan alat peraga
- Berwawasan luas dalam hubungan bisnis
- Menguasai masalah mengenai isu yang akan dinegosiasikan
- Penampilan yang baik
- Pandai mengelaborasi pembicaraan
- Pandai melihat informasi yang kurang Fleksibel, tidak kaku
- Pandai mengemukakan pikiran dengan jelas bagi pendengar
- Dapat menjadi pendengar yang baik
- Mempunyai tekad yang baik terhadap keinginan

- Terlatih dalam cara berfikir analitis
- Mempunyai daya tahan terhadap frustrasi tinggi
- Kalem dan tidak suka membuka rahasia
- Percaya diri yang tinggi
- Menyukai pekerjaan negosiasi

BAB VII.

ETIKA BISNIS DALAM BERWIRAUSAHA

7.1. Pengertian Etika Bisnis

Salah satu aspek yang sangat populer dan perlu mendapat perhatian dalam dunia bisnis ini adalah norma dan etika bisnis. Etika bisnis selain dapat menjamin kepercayaan dan loyalitas dari semua unsure yang berpengaruh pada perusahaan juga sangat menentukan maju atau mundurnya perusahaan. Menurut Zimmer (1996:20), etika bisnis adalah suatu kode etik perilaku pengusaha berdasarkan nilai-nilai moral dan norma yang dijadikan tuntunan dalam membuat keputusan dan memecahkan persoalan. Etika, pada dasarnya adalah suatu komitmen untuk melakukan apa yang benar dan menghindari apa yang tidak benar. Oleh karena itu, perilaku etika berperan melakukan “apa yang benar” untuk menentang apa yang salah dan buruk. Menurut Ronald J Ebert dan Icky M Griffin (200:80), etika bisnis adalah istilah yang sering digunakan untuk menunjukkan perilaku etika dari seorang manajer atau karyawan suatu organisasi.

Etika bisnis sangat penting untuk mempertahankan loyalitas pemilik kepentingan dalam membuat keputusan dan memecahkan persoalan perusahaan. Mengapa demikian? Karena semua keputusan perusahaan sangat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh pemilik kepentingan. Pemilik kepentingan adalah semua individu atau kelompok yang berkepentingan dan berpengaruh terhadap keputusan perusahaan. Ada dua jenis pemilik kepentingan yang berpengaruh pada perusahaan yaitu pemilik kepentingan internal dan eksternal. Investor, karyawan, manajemen dan pimpinan perusahaan merupakan pemilik perusahaan merupakan pemilik kepentingan internal. Sedangkan pelanggan, asosiasi dagang, kreditor, pemasok, pemerintah, masyarakat umum adalah pemilik kepentingan eksternal.

Menurut pengertiannya, etika dapat dibedakan menjadi 2, yaitu :

1. Etika sebagai praktis: nilai-nilai dan norma-norma moral (apa yang dilakukan sejauh sesuai atau tidak sesuai dengan nilai dan norma moral).

2. Etika sebagai refleksi: pemikiran moral. Berpikir tentang apa yang dilakukan dan khususnya tentang apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan. (dalam hal ini adalah menyoroti dan menilai baik-buruknya perilaku seseorang)

Sedangkan Pengertian Etika Bisnis dapat dibedakan menjadi 3 yaitu :

1. Secara makro: etika bisnis mempelajari aspek-aspek moral dari sistem ekonomi secara keseluruhan.
2. Secara meso: etika bisnis mempelajari masalah-masalah etis di bidang organisasi
3. Secara mikro: etika bisnis difokuskan pada hubungan individu dengan ekonomi dan bisnis.

Kesimpulannya Bahwa Etika bisnis adalah studi tentang aspek-aspek moral dari kegiatan ekonomi dan bisnis. (etika dalam berbisnis). Menurut Zimmerer, etika bisnis adalah suatu kode etik perilaku pengusaha berdasarkan nilai-nilai moral dan norma yang dijadikan tuntunan dalam membuat keputusan dan memecahkan persoalan-persoalan yang dihadapi.

7.2. Pentingnya Etika Bisnis

Etika bisnis sangat penting untuk mempertahankan loyalitas stakeholder dalam membuat keputusan-keputusan perusahaan dan dalam memecahkan persoalan perusahaan. Hal ini disebabkan semua keputusan perusahaan sangat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh stakeholder. Stakeholder adalah semua individu atau kelompok yang berkepentingan dan berpengaruh pada keputusan-keputusan perusahaan.

Siapa saja stakeholder perusahaan:

1. Para pengusaha dan mitra usaha

Para pengusaha, selain berfungsi sebagai pesaing, mereka juga berperan sebagai mitra. Dalam hal ini para pengusaha merupakan relasi usaha yang dapat bekerja sama dalam menyediakan informasi atau sumber peluang. Loyalitas mitra usaha akan sangat tergantung pada kepuasan yang diterima dari perusahaan

2. Petani dan perusahaan pemasok bahan baku

Petani dan perusahaan berperan sebagai penyedia bahan baku. Pasokan bahan baku yang kurang bermutu dan pasokan yang lambat dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. Oleh sebab itu, keputusan untuk menentukan kualitas barang dan jasa sangat tergantung pada pemasok bahan baku. Loyalitas petani penghasil bahan baku sangat tergantung pada tingkat kepuasan yang diterima dari perusahaan dalam menentukan keputusan harga jual bahan baku maupun dalam bentuk insentif.

3. Organisasi pekerja yang mewakili pekerja

Organisasi pekerja dapat mempengaruhi keputusan melalui proses tawar-menawar secara kolektif. Perusahaan yang tidak melibatkan karyawan/organisasi pekerja dalam mengambil keputusan sering menimbulkan protes-protes yang mengganggu jalannya perusahaan.

4. Pemerintah yang mengatur kelancaran aktivitas usaha

Pemerintah dapat mengatur kelancaran aktivitas usaha melalui serangkaian kebijakan yang dibuatnya, karena kebijakan yang dibuat pemerintah akan sangat berpengaruh terhadap iklim usaha.

5. Bank penyanggah dana perusahaan

Bank selain sebagai jantungnya perekonomian dalam skala makro, juga sebagai lembaga yang dapat menyediakan dana perusahaan.

6. Investor penanam modal

Investor penyanggah dana dapat mempengaruhi perusahaan melalui serangkaian persyaratan yang diajukannya. Persyaratan tersebut akan mengikat dan sangat besar pengaruhnya dalam pengambilan keputusan. Loyalitas investor sangat tergantung pada tingkat kepuasan investor atas hasil penanaman modalnya.

7. Masyarakat umum yang dilayani

Masyarakat akan selalu menanggapi dan memberikan informasi tentang bisnis yang kita jalankan. Dalam hal ini masyarakat juga merupakan konsumen yang akan menentukan keputusan-keputusan perusahaan dalam menentukan produk barang dan jasa yang dihasilkan dan juga teknik yang digunakan.

8. Pelanggan yang membeli produk

Barang dan jasa yang akan dihasilkan, teknologi yang digunakan akan sangat dipengaruhi oleh pelanggan dan mempengaruhi keputusan-keputusan bisnis.

Dengan demikian etika bisnis merupakan landasan penting dan harus diperhatikan, terutama dalam menciptakan dan melindungi reputasi perusahaan. Oleh sebab itu, etika bisnis merupakan masalah yang sangat sensitif dan kompleks, karena membangun etika untuk mempertahankan reputasi lebih sukar daripada menghancurkannya.

7.3. Prinsip-prinsip Etika Perilaku Bisnis

Prinsip-prinsip etika dan perilaku bisnis

1. Kejujuran, yaitu penuh kepercayaan, bersifat jujur, sungguh-sungguh, terus terang, tidak curang, tidak mencuri, tidak menggelapkan, tidak berbohong
2. Integritas, yaitu memegang prinsip, melakukan kegiatan dengan hormat, tulus hati, berani dan penug pendirian/keyakinan, tidak bermuka dua, tidak berbuat jahat dan saling percaya.
3. Memelihara janji, yaitu selalu menaati janji, patut dipercaya, penuh komitmen, jangan menginterpretasikan persetujuan dalam bentuk teknikal atau legalistik dengan dalih ketidakrelaan.
4. Kesetiaan, yaitu hormat dan loyal kepada keluarga, teman, karyawan dan Negara, jangan menggunakan atau memperlihatkan informasi yang diperoleh dalam kerahasiaan, begitu juga dalam konteks professional, jaga/melindungi kemampuan untuk membuat keputusan professional yang bebas dan teliti, hindari hal yang tidak pantas dan konflik kepentingan
5. Kewajaran/keadilan, yaitu berlaku adil dan berbudi luhur, bersedia untuk mengakui kesalahan, dan perlihatkan komitmen keadilan, persamaan perlakuan individual dan

toleran terhadap perbedaan, jangan bertindak melampaui batas atau mengambil keuntungan yang tidak pantas dari kesalahan atau kemalangan orang lain.

6. Suka membantu orang lain, yaitu saling membantu, berbaik hati, belas kasihan, tolong menolong, kebersamaan, dan menghindari segala sesuatu yang membahayakan orang lain.
7. Hormat kepada orang lain, yaitu menghormati martabat manusia, menghormati kebebasan dan hak untuk menentukan nasib sendiri bagi semua orang, bersopan santun, jangan merendahkan orang lain, jangan mempermalukan orang lain.
8. Warga Negara yang bertanggung jawab, yaitu selalu menaati hukum/aturan, penuh kesadaran sosial, menghormati proses demokrasi dalam mengambil keputusan.
9. Mengejar keunggulan, yaitu mengejar keunggulan dalam segala hal, baik dalam pertemuan personal maupun pertanggungjawaban professional, tekun, dapat dipercaya/diandalkan, rajin penuh komitmen, melakukan semua tugas dengan kemampuan terbaik, mengembangkan dan mempertahankan tingkat kompetensi yang tinggi.
10. Dapat dipertanggungjawabkan, yaitu memiliki tanggung jawab, menerima tanggung jawab atas keputusan dan konsekuensinya, dan selalu memberi contoh.

7.4. Cara-cara mempertahankan Etika

Cara mempertahankan standar etika

1. Menciptakan kepercayaan perusahaan

Hal ini akan menetapkan nilai-nilai perusahaan yang mendasari tanggung jawab etika bagi stakeholder

2. Mengembangkan kode etik

Kode etik merupakan suatu catatan tentang standar tingkah laku dan prinsip-prinsip etika yang diharapkan perusahaan dari karyawan

3. Menjalankan kode etik secara adil dan konsisten

4. Melindungi hak perorangan

5. Mengadakan pelatihan etika

6. Melakukan audit etika secara periodic

7. Mempertahankan standar yang tinggi tentang tingkah laku, jangan hanya aturan

8. Menghindari contoh etika yang tercela setiap saat dan diawali dari atasan
 9. Menciptakan budaya yang menekankan komunikasi dua arah
 10. Komunikasi dua arah sangat penting untuk menginformasikan barang dan jasa yang dihasilkan dan untuk menerima aspirasi untuk perbaikan perusahaan
 11. Melibatkan karyawan dalam mempertahankan standar etika
- Para karyawan diberi kesempatan untuk memberikan umpan balik tentang bagaimana standar etika yang harus dipertahankan

7.5. Tanggungjawab Perusahaan

Etika akan sangat berpengaruh pada tingkah laku individual, dalam hal ini tanggung jawab sosial mencoba untuk menjembatani komitmen individu dan kelompok dalam suatu lingkungan sosial. Tanggung jawab perusahaan, meliputi:

1. Tanggung jawab terhadap lingkungan

Perusahaan harus ramah lingkungan, artinya perusahaan harus memperhatikan, melestarikan dan menjaga lingkungan.

2. Tanggung jawab terhadap karyawan

Semua aktivitas sumber daya manusia diarahkan pada tanggung jawab kepada karyawan, dengan cara:

- Mendengarkan dan menghormati pendapat karyawan
- Memberikan umpan balik, baik yang positif maupun negative
- Menceritakan kepada karyawan tentang kepercayaan
- Membiarkan karyawan mengetahui keadaan perusahaan yang sebenarnya
- Memberikan imbalan kepada karyawan dengan baik
- Memberikan kepercayaan kepada karyawan

3. Tanggung jawab terhadap pelanggan

Tanggung jawab perusahaan kepada pelanggan, meliputi dua kategori, yaitu:

- Menyediakan barang dan jasa yang berkualitas

- Memberikan harga produk yang wajar dan adil

Selain itu, perusahaan juga harus melindungi hak-hak pelanggan, yaitu:

- Hak untuk mendapatkan produk yang aman
- Hak untuk mendapatkan informasi tentang segala aspek
- Hak untuk didengar dan Hak untuk memilih apa yang akan dibeli

4. Tanggung jawab terhadap investor

Tanggung jawab berupa menyediakan pengembalian investasi yang menarik dengan memaksimalkan laba dan melaporkan kinerja keuangan seakurat dan setepat mungkin.

5. Tanggung jawab terhadap masyarakat

Tanggung jawab berupa menyediakan dan menciptakan kesehatan dan menyediakan berbagai kontribusi terhadap masyarakat yang berada di sekitar lokasi perusahaan.

7.6. Etos kerja dan soft skill

“ Beberapa Pengertian Etos Kerja ”

1. Keyakinan yang berfungsi sebagai panduan tingkah laku bagi seseorang, sekelompok orang atau sebuah institusi.
2. Etos Kerja merupakan perilaku khas suatu komunitas atau organisasi, mencakup motivasi yang menggerakkan, karakteristik utama, spirit dasar, pikiran dasar, kode etik, kode moral, kode perilaku, sikap-sikap, aspirasi aspirasi, keyakinan-keyakinan, prinsip-prinsip, standar-standar.
3. Sekumpulan perilaku positif yang lahir sebagai buah keyakinan fundamental dan komitmen total pada sekumpulan paradigma kerja yang integral.

“ Delapan Etos Kerja Menurut Jansen H Sinamo ”

1. Kerja adalah Rahmat bekerja tulus penuh syukur.
2. Kerja adalah Amanah bekerja benar penuh tanggung jawab

3. Kerja adalah Panggilan bekerja tuntas penuh integritas.
4. Kerja adalah Aktualisasi bekerja keras penuh semangat.
5. Kerja adalah Ibadah bekerja serius penuh kecintaan.
6. Kerja adalah Seni bekerja cerdas penuh kreativitas.
7. Kerja adalah Kehormatan bekerja tekun penuh keunggulan.
8. Kerja adalah Pelayanan bekerja paripurna penuh kerendahan hati.

Sifat-sifat yang mencerminkan etos kerja yang baik yaitu : Aktif, Ceria, Dinamis. Disiplin. Efektif. Efisien. Energik. Fokus. Gesit. Ikhlas. Interaktif. Jeli. Jujur. Kerja Keras. Kerja Tim. Konsisten. Kreatif. Lapang Dada. Membagi. Menghargai. Menghibur. Optimis. Peka. Rajin. Ramah. Sabar. Semangat. Tanggung Jawab. Tekun. Teliti. Tepat Waktu. Teratur. Terkendali. Toleran. Total. Ulet.

Berbicara Etos kerja, maka tidak akan terlepas dari antara Hard Skill dan Soft Skill. Mengapa ?

Dunia kerja percaya bahwa sumber daya manusia yang unggul adalah mereka yang tidak hanya memiliki kemahiran hard skill saja tetapi juga piawai dalam aspek soft skillnya. Dunia pendidikanpun mengungkapkan bahwa berdasarkan penelitian di Harvard University Amerika Serikat ternyata kesuksesan seseorang tidak ditentukan semata-mata oleh pengetahuan dan kemampuan teknis (hard skill) saja, tetapi lebih oleh kemampuan mengelola diri dan orang lain (soft skill). Penelitian ini mengungkapkan, kesuksesan hanya ditentukan sekitar 20% oleh hard skill dan sisanya 80% oleh soft skill.

Adalah suatu realita bahwa pendidikan di Indonesia lebih memberikan porsi yang lebih besar untuk muatan hard skill, bahkan bisa dikatakan lebih berorientasi pada pembelajaran hard skill saja. Lalu seberapa besar semestinya muatan soft skill dalam kurikulum pendidikan?, kalau mengingat bahwa sebenarnya penentu kesuksesan seseorang itu lebih disebabkan oleh unsur soft skillnya.

Jika berkaca pada realita di atas, pendidikan soft skill tentu menjadi kebutuhan urgen dalam dunia pendidikan. Namun untuk mengubah kurikulum juga bukan hal yang mudah. Pendidik seharusnya memberikan muatan-muatan pendidikan soft skill pada proses pembelajarannya. Sayangnya, tidak semua pendidik mampu memahami dan menerapkannya. Lalu siapa yang harus

melakukannya? Pentingnya penerapan pendidikan soft skill idealnya bukan saja hanya untuk anak didik saja, tetapi juga bagi pendidik.

Apa soft skill itu?

Konsep tentang soft skill sebenarnya merupakan pengembangan dari konsep yang selama ini dikenal dengan istilah kecerdasan emosional (emotional intelligence). Soft skill sendiri diartikan sebagai kemampuan diluar kemampuan teknis dan akademis, yang lebih mengutamakan kemampuan intra dan interpersonal.

Secara garis besar soft skill bisa digolongkan ke dalam dua kategori : intrapersonal dan interpersonal skill. Intrapersonal skill mencakup : self awareness (self confident, self assessment, trait & preference, emotional awareness) dan self skill (improvement, self control, trust, worthiness, time/source management, proactivity, conscience). Sedangkan interpersonal skill mencakup social awareness (political awareness, developing others, leveraging diversity, service orientation, empathy dan social skill (leadership, influence, communication, conflict management, cooperation, team work, synergy)

Pada proses rekrutasi karyawan, kompetensi teknis dan akademis (hard skill) lebih mudah diseleksi. Kompetensi ini dapat langsung dilihat pada daftar riwayat hidup, pengalaman kerja, indeks prestasi dan ketrampilan yang dikuasai. Sedangkan untuk soft skill biasanya dievaluasi oleh psikolog melalui psikotes dan wawancara mendalam. Interpretasi hasil psikotes, meskipun tidak dijamin 100% benar namun sangat membantu perusahaan dalam menempatkan 'the right person in the right place'.

Hampir semua perusahaan dewasa ini mensyaratkan adanya kombinasi yang sesuai antara hard skill dan soft skill, apapun posisi karyawannya. Di kalangan para praktisi SDM, pendekatan ala hard skill saja kini sudah ditinggalkan. Percuma jika hard skill oke, tetapi soft skillnya buruk. Hal ini bisa dilihat pada iklan-iklan lowongan kerja berbagai perusahaan yang juga mensyaratkan kemampuan soft skill, seperti team work, kemampuan komunikasi, dan interpersonal relationship, dalam job requirementnya. Saat rekrutasi karyawan, perusahaan cenderung memilih calon yang memiliki kepribadian lebih baik meskipun hard skillnya lebih rendah. Alasannya sederhana :

memberikan pelatihan ketrampilan jauh lebih mudah daripada pembentukan karakter. Bahkan kemudian muncul tren dalam strategi rekrutasi „Recruit for Attitude, Train for Skill“.

Hal tersebut menunjukkan bahwa : hard skill merupakan faktor penting dalam bekerja, namun keberhasilan seseorang dalam bekerja biasanya lebih ditentukan oleh soft skillnya yang baik. Psikolog kawakan, David McClelland bahkan berani berkata bahwa faktor utama keberhasilan para eksekutif muda dunia adalah kepercayaan diri, daya adaptasi, kepemimpinan dan kemampuan mempengaruhi orang lain. Yang tak lain dan tak bukan merupakan soft skill.

Bagaimana ?

Para ahli manajemen percaya bahwa bila ada dua orang dengan bekal hard skill yang sama, maka yang akan menang dan sukses di masa depan adalah dia yang memiliki soft skill lebih baik. Mereka adalah benar-benar sumber daya manusia unggul, yang tidak hanya semata memiliki hard skill baik tetapi juga didukung oleh soft skill yang tangguh.

Pada posisi bawah, seorang karyawan tidak banyak menghadapi masalah yang berkaitan dengan soft skill. Masalah soft skill biasanya menjadi lebih kompleks ketika seseorang berada di posisi manajerial atau ketika dia harus berinteraksi dengan banyak orang. Semakin tinggi posisi manajerial seseorang di dalam piramida organisasi, maka soft skill menjadi semakin penting baginya. Pada posisi ini dia akan dituntut untuk berinteraksi dan mengelola berbagai orang dengan berbagai karakter kepribadian. Saat itulah kecerdasan emosionalnya diuji.

Umumnya kelemahan dibidang soft skill berupa karakter yang melekat pada diri seseorang. Butuh usaha keras untuk mengubahnya. Namun demikian soft skill bukan sesuatu yang stagnan. Kemampuan ini bisa diasah dan ditingkatkan seiring dengan pengalaman kerja. Ada banyak cara meningkatkan soft skill. Salah satunya melalui learning by doing. Selain itu soft skill juga bisa diasah dan ditingkatkan dengan cara mengikuti pelatihan-pelatihan maupun seminar-seminar manajemen. Meskipun, satu cara ampuh untuk meningkatkan soft skill adalah dengan berinteraksi dan melakukan aktivitas dengan orang lain.