

Zultoni Lubis, M.Pd.  
Maulidya Mora Matondang, S.H.I, M.Ag.  
Editor: Mujhirul Iman, M.Pd.

# KEWIRAUSAHAAN

## PARADIGMA DAN KETERAMPILAN BERWIRAUSAHA



# KEWIRAUSAHAAN

PARADIGMA DAN KETERAMPILAN BERWIRAUSAHA

**Zultoni Lubis, M.Pd.**

**Maulidya Mora Matondang, S.H.I, M.Ag.**

Editor: Mujhirul Iman, M.Pd.

Support by:

Mahasiswa Kelas A & B

Jurusan Hukum Tata Negara

Fakultas Syariah dan Hukum

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara TA. 2022/2023

 **litrus.**  
Penerbit

---

**KEWIRAUUSAHAAN**  
**Paradigma dan Keterampilan Berwirausaha**

---

Ditulis oleh:

**Zultoni Lubis, M.Pd.**  
**Maulidya Mora Matondang, S.H.I, M.Ag.**

Diterbitkan, dicetak, dan didistribusikan oleh  
**PT. Literasi Nusantara Abadi Grup**  
Perumahan Puncak Joyo Agung Residence Kav. B11 Merjosari  
Kecamatan Lowokwaru Kota Malang 65144  
Telp : +6285887254603, +6285841411519  
Email: literasinusantaraofficial@gmail.com  
Web: www.penerbitlitnus.co.id  
Anggota IKAPI No. 340/JTI/2022



---

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang. Dilarang mengutip  
atau memperbanyak baik sebagian ataupun keseluruhan isi buku  
dengan cara apa pun tanpa izin tertulis dari penerbit.

---

Cetakan I, Februari 2024

Editor: Mujhirul Iman, M.Pd.

Perancang sampul: Bagus Aji Saputra  
Penata letak: Bagus Aji Saputra

**ISBN : 978-623-114-561-1**

xviii + 132 hlm. ; 15,5x23 cm.

©Februari 2024



## KATA PENGANTAR PENULIS

---

Saya merasa terhormat dan bersemangat untuk memperkenalkan Anda pada dunia paradigam dan keterampilan kewirausahaan, Selamat datang dalam perjalanan inspiratif ini yang menggali keberanian dan kebijaksanaan dalam dunia kewirausahaan. Buku ini bukan hanya sekedar panduan, tetapi juga sahabat setia bagi para pembaca yang ingin menjelajahi dan meraih sukses dalam membangun bisnis. Penulis dengan penuh semangat berbagi wawasan, pengalaman, dan strategi yang dapat menjadi kompas bagi mereka yang bercita-cita menjadi pengusaha ulung. saya berharap dapat berbagi pengetahuan, wawasan, dan kiat praktis yang akan membantu Anda mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk berhasil dalam dunia wirausaha yang dinamis. Buku ini bukan hanya sekedar panduan, tetapi juga undangan untuk mengeksplorasi potensi Anda, mengasah bakat kewirausahaan, dan mengatasi tantangan dengan kreativitas dan keberanian. Saya percaya bahwa setiap orang memiliki kapasitas untuk menjadi wirausahawan yang sukses, dan melalui pembacaan ini, saya berharap Anda akan menemukan inspirasi untuk menggali potensi terbaik dalam diri Anda. Melalui karya ini, saya berupaya menyajikan gagasan, pemikiran, dan pandangan mengenai bagaimana kewirausahaan bukan hanya sekedar konsep bisnis, tetapi sebuah paradigma yang membentuk cara kita melihat peluang, mengatasi tantangan, dan mencapai tujuan. Dunia kewirausahaan selalu berkembang, dan dengan setiap perubahan tersebut, paradigma kita perlu beradaptasi. bagaimana kita dapat melihat setiap hambatan sebagai peluang, bagaimana

inovasi adalah tulang punggung pertumbuhan, dan bagaimana kolaborasi dan keberlanjutan adalah kunci keberhasilan jangka panjang. Saya berharap, melalui setiap halaman, Anda akan menemukan inspirasi baru, pemahaman yang mendalam, dan mungkin bahkan perubahan paradigma dalam cara Anda memandang dunia berwirausaha. Terima kasih telah memberikan waktu dan perhatian Anda untuk menjelajahi buku ini. Semoga perjalanan ini tidak hanya memberikan wawasan baru, tetapi juga memotivasi Anda untuk mengejar impian dan merangkul perubahan.

Team Penulis

Zultoni Lubis, M.Pd, dkk



## PENGANTAR EDITOR

---

Saya dengan gembira mempersembahkan buku ini kepada para pembaca. Sebagai editor, perjalanan ini merupakan hasil kolaborasi yang luar biasa dengan penulis-penulis yang berbakat. Buku ini mencerminkan tekad bersama untuk menyajikan wawasan mendalam mengenai kewirausahaan yang akan menginspirasi dan memberdayakan para pembaca. Dalam menyusun buku ini, kami berusaha untuk menyajikan keragaman perspektif dan informasi yang relevan. Setiap bab didesain untuk memberikan kontribusi pada pemahaman Anda tentang kompleksitas dan dinamika dunia kewirausahaan. Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada semua penulis yang telah berdedikasi dan bekerja keras untuk membawa buku ini menjadi kenyataan. Semoga wawasan dan pengetahuan yang diperoleh dari setiap halaman dapat memberikan nilai tambah bagi para pembaca, baik mereka yang baru memasuki dunia kewirausahaan maupun yang telah berkecimpung lama. Tanpa melibatkan pembaca yang setia, buku ini tak akan memiliki makna. Kami berharap Anda menemukan inspirasi dan pandangan baru yang bermanfaat sepanjang perjalanan membaca. Selamat menikmati pengetahuan yang disajikan, dan semoga buku ini membantu memperkaya wawasan Anda tentang kewirausahaan





# PENGANTAR KEWIRAUSAHAAN DALAM DUNIA HUKUM

---

By: Zultoni Lubis, M.Pd

**K**ewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai-nilai kehidupan untuk mampu menghadapi tantangan zaman dan berani mengambil resiko. meskipun sampai saat ini belum ada makna yang persis sama, pada umumnya kewirausahaan memiliki hakikat yang hampir sama, yaitu merujuk pada sifat, watak, ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata dan dapat mengembangkannya dengan sungguh-sungguh. dulu kewirausahaan dianggap hanya dapat dilakukan melalui pengalaman langsung di lapangan dan merupakan bakat yang dibawa sejak kecil karna warisan orang tua atau orang terdahulu, sehingga wirausaha tidak dapat dipelajari dan diajarkan. sekarang, kewirausahaan bukan hanya urusan lapangan, tetapi merupakan disiplin ilmu yang dapat diajari dan diajarkan. seseorang yang memiliki bakat kewirausahaan dapat mengembangkan bakatnya melalui pendidikan. mereka yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya. oleh sebab itu, untuk menjadi wirausaha yang sukses, memiliki bakat saja tidak cukup, tetapi juga harus mempunyai pengetahuan tentang segala aspek usaha



yang akan ditekuninya. kewirausahaan mempunyai proses yang dinamis guna menciptakan sesuatu yang disertai tenggang waktu, modal, dan sumber daya. kewirausahaan sebuah proses untuk mengembangkan, mengidentifikasi, mewujudkan visi serta misi dalam kehidupan. ada beberapa aspek yang harus dimiliki seorang wirausahaan seperti: kelincahan, daya tahan, kecepatan, kelenturan, dan kekuatan. Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah dipasar melalui proses kombinasi sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda.

Belajar dari kegigihan dan konsistensi nabi muhammad saw yang memilih berdagang dari usia muda hingga meraih sukses itu terlihat dari komitmen beliau, dari keberanian untuk memilih kegiatan berwirausaha/ berdagang, pernah mengikuti pamannya berdagang pada usia anak anak, dan pernah menjadi manager perdagangan para investor serta ekspedisi perdagangan yang besar sehingga menjadi pebisnis besar yang terkenal.

Tahapan umum seorang wirausahawan, tahap awal kewirausahaan dimulai ketika seseorang berniat untuk memulai bisnis dengan menyiapkan segala sesuatu yang dibutuhkan. tahap pengembangan bisnis, pada tahap ini wirausahawan mengelola semua aspek terkait bisnis, termasuk keuangan, sumber daya manusia, kepemilikan, organisasi, dan sebagainya. menjaga usaha, wirausahawan menganalisis hasil yang telah dicapai serta kemajuan yang akan dibuat sesuai dengan keadaan. Kewirausahaan adalah bidang yang berkaitan dengan menciptakan, mengembangkan, dan mengelola usaha atau bisnis. Ini melibatkan keterampilan seperti inovasi, pengambilan risiko, dan kemampuan mengelola sumber daya untuk mencapai tujuan bisnis. Kewirausahaan adalah perjalanan penuh tantangan dan inovasi, di mana individu atau kelompok mengubah ide-ide kreatif menjadi bisnis yang sukses. Ini melibatkan pengembangan konsep, pengambilan risiko yang terukur, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar. Kewirausahaan tidak hanya tentang menciptakan produk atau layanan baru, tetapi juga menciptakan nilai tambah bagi masyarakat. Dalam dunia yang terus berubah, kewirausahaan menjadi kekuatan penggerak pertumbuhan ekonomi dan pemecahan

masalah. Kesuksesan dalam kewirausahaan memerlukan kombinasi antara visi yang kuat, keuletan, dan kemampuan untuk belajar dari kegagalan. Kewirausahaan adalah lahan kreativitas dan ketekunan, di mana individu atau kelompok menjalankan ide menjadi kenyataan bisnis. Ini melibatkan navigasi melalui ketidakpastian, mengelola risiko, dan menciptakan peluang baru. Kewirausahaan bukan hanya tentang membangun bisnis, tetapi juga menggali potensi, merancang solusi inovatif, dan menjawab tuntutan pasar yang terus berubah.

Di dalam dunia kewirausahaan, kegagalan bukan akhir, melainkan langkah menuju kesuksesan. Kemampuan untuk beradaptasi, mengembangkan jaringan, dan berinovasi menjadi kunci untuk merajut kisah sukses dalam arena ini yang dinamis dan penuh semangat. Seorang wirausahawan adalah pionir berani yang menavigasi lautan ketidakpastian untuk mewujudkan visi bisnisnya. Mereka adalah pemimpin yang berani mengambil risiko, inovator yang kreatif, dan pembuat keputusan yang tangguh. Wirausahawan tidak hanya menciptakan peluang bisnis, tetapi juga memimpin tim, membangun jejaring, dan menanggapi perubahan dengan kebijaksanaan. Keberanian untuk mencoba hal baru, ketekunan dalam menghadapi rintangan, dan semangat untuk terus belajar adalah sifat khas seorang wirausahawan yang sukses. Mereka adalah agen perubahan yang membentuk masa depan bisnis dan memberikan kontribusi positif pada ekonomi dan masyarakat. Pelaku bisnis adalah individu yang terlibat aktif dalam dunia bisnis, menjalankan operasi harian, dan mengambil berbagai peran untuk memastikan keberhasilan bisnisnya. Mereka bisa berperan sebagai pemilik bisnis, manajer, atau profesional yang berkontribusi pada berbagai aspek seperti pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Keberhasilan pelaku bisnis ditentukan oleh kombinasi keahlian manajerial, kemampuan beradaptasi dengan perubahan pasar, serta kemampuan untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan mitra bisnis. Keberhasilan mereka sering kali didorong oleh integritas, dedikasi, dan ketekunan dalam mencapai tujuan bisnisnya.

Keterampilan berwirausaha melibatkan sejumlah kemampuan

kunci yang diperlukan untuk berhasil beroperasi dalam dunia kewirausahaan. Beberapa keterampilan tersebut meliputi:

1. Kreativitas: Kemampuan untuk menghasilkan ide-ide baru dan inovatif yang dapat membentuk dasar untuk bisnis atau solusi baru.
2. Manajemen Risiko: Keterampilan untuk mengidentifikasi, menilai, dan mengelola risiko dengan bijaksana untuk mengoptimalkan peluang.
3. Keberanian dan Ketekunan: Kemampuan untuk menghadapi tantangan dengan keberanian, sambil mempertahankan tekad dan ketekunan dalam mengatasi hambatan.
4. Kemampuan Beradaptasi: Keterampilan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan kondisi pasar dan lingkungan bisnis.
5. Kemampuan Komunikasi: Keterampilan untuk berkomunikasi secara efektif dengan berbagai pihak, termasuk pelanggan, mitra, dan tim.
6. Manajemen Waktu: Kemampuan untuk mengelola waktu dengan efisien, mengidentifikasi prioritas, dan menyelesaikan tugas-tugas dengan tepat waktu.
7. Networking: Keterampilan membangun dan menjaga hubungan yang kuat dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pelanggan, pemasok, dan rekan bisnis.
8. Keahlian Keuangan: Pemahaman dasar tentang manajemen keuangan, termasuk perencanaan anggaran, analisis keuangan, dan pengelolaan kas.
9. Pemecahan Masalah: Kemampuan untuk mengidentifikasi masalah, menganalisis akar penyebab, dan mengembangkan solusi yang efektif.
10. Inisiatif dan Tanggung Jawab: Keterampilan untuk mengambil inisiatif dalam mengatasi tugas atau masalah, serta tanggung jawab terhadap keputusan dan tindakan yang diambil.

Kombinasi keterampilan ini membantu wirausahawan untuk menavigasi kompleksitas dunia bisnis dan mencapai keberhasilan dalam usahanya. Kewirausahaan dalam perkembangan teknologi menekankan peran inovasi, adaptasi, dan pemanfaatan teknologi sebagai pendorong

utama pertumbuhan bisnis. Perkembangan kewirausahaan era digital mencerminkan transformasi teknologi signifikan dalam berbagai aspek. Kewirausahaan semakin terkait erat dengan pemanfaatan teknologi dan inovasi. Perkembangan teknologi digital memungkinkan lahirnya startup-startup teknologi yang memecahkan masalah dengan solusi yang lebih efisien. Kemunculan e-commerce mengubah lanskap bisnis dengan memberikan akses yang lebih luas kepada para pelaku usaha. Pasar digital memungkinkan wirausahawan skala kecil hingga besar untuk mencapai audiens global. Internet memberikan akses yang lebih cepat dan mudah terhadap informasi, memungkinkan wirausahawan untuk melakukan riset pasar, mengidentifikasi tren, dan mengambil keputusan strategis dengan lebih baik. Strategi pemasaran digital, seperti media sosial dan iklan online, menjadi elemen kunci dalam membangun merek dan memasarkan produk atau layanan. Internet memungkinkan kewirausahawan untuk bersaing dan berkolaborasi secara global. Inovasi dapat berasal dari berbagai belahan dunia, membuka peluang untuk kerjasama lintas batas. Perkembangan ini menyoroti pentingnya adaptasi terhadap perubahan teknologi dan pergeseran perilaku konsumen dalam mengembangkan dan menjalankan usaha di era digital saat ini. Keberlangsungan kewirausahaan di era teknologi menjadi sangat bergantung pada kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan cepat.

Paradigma Kewirausahaan dan Hukum menekankan integrasi antara pengetahuan hukum dan semangat berwirausaha. Memahami regulasi, risiko, dan inovasi menjadi kunci untuk menciptakan solusi hukum yang progresif dalam dunia bisnis. Semangat berwirausaha dalam konteks hukum tatanegara mengacu pada kemampuan untuk mengidentifikasi peluang dan menciptakan nilai di dalam kerangka peraturan dan norma yang berlaku. Hal ini melibatkan kreativitas dalam memahami dan memanfaatkan peraturan hukum untuk mengembangkan inovasi usaha, atau proyek yang dapat memberikan manfaat bagi masyarakat serta tetap mematuhi hukum yang berlaku. Integritas dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip hukum tatanegara menjadi kunci dalam mewujudkan semangat berwirausaha yang berkelanjutan. Dalam sudut pandang

ilmu hukum, keterampilan berwirausaha mencakup pemahaman yang mendalam tentang peraturan hukum, kemampuan analisis risiko, serta kecakapan dalam merancang solusi hukum yang inovatif. Pemahaman terhadap kontrak, kepemilikan intelektual, dan aspek hukum bisnis menjadi krusial. Selain itu, kemampuan bernegosiasi, berkomunikasi secara efektif, dan menjalankan tindakan bisnis sesuai dengan etika dan kepatuhan hukum adalah bagian integral dari keterampilan berwirausaha dalam konteks ilmu hukum.

Berikut beberapa contoh pengaplikasian kewirausahaan dalam ilmu hukum:

**Seorang konsultan hukum** memberikan nasihat dan bimbingan hukum kepada individu atau organisasi. Mereka membantu klien memahami implikasi hukum dalam keputusan bisnis, menyusun kontrak, dan memberikan saran hukum strategis. Fokusnya adalah memberikan pemahaman yang komprehensif tentang aspek-aspek hukum yang relevan untuk kepentingan klien.

**Profesi advokat** merupakan panggilan untuk menyediakan pelayanan hukum, membela keadilan, dan melindungi hak-hak klien. Advokat memiliki tanggung jawab etis dan profesional dalam memberikan representasi hukum serta bekerja untuk mencapai keadilan di dalam sistem hukum.

**Profesi notaris** melibatkan seorang profesional yang memiliki kewenangan resmi untuk membuat akta otentik dan dokumen hukum lainnya. Tugas utama notaris adalah memberikan keabsahan, kepastian, dan keamanan hukum terhadap transaksi atau perjanjian yang melibatkan pihak-pihak tertentu. Mereka juga memastikan bahwa dokumen-dokumen tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku dan menjalankan fungsi-fungsi lain yang ditetapkan oleh undang-undang, seperti memberikan saksi dan legalisasi dokumen.



## DAFTAR ISI

---

Kata Pengantar Penulis.....	iii
Pengantar Editor .....	v
Pengantar Kewirausahaan Dalam Dunia Hukum.....	vii

### **BAB I**

RUANG LINGKUP DISIPLIN ILMU KEWIRAUSAHAAN .....	1
A. Pendahuluan .....	1
B. Disiplin Ilmu Kewirausahaan.....	2
C. Objek Studi Kewirausahaan.....	5
D. Perkembangan Disiplin Ilmu Kewirausahaan .....	6
Kesimpulan .....	6

### **BAB II**

KONSEP KONTEKS DAN HAKIKAT KEWIRAUSAHAAN .....	7
A. Pendahuluan .....	7
B. Konsep Kewirausahaan .....	7
C. Konteks Kewirausahaan .....	10
D. Hakikat Kewirausahaan.....	11
Kesimpulan .....	14

## **BAB III**

### **SEJARAH DAN KARAKTERISTIK NILAI-NILAI**

<b>KEWIRAUSAHAAN</b> .....	17
A. Pendahuluan .....	17
B. Kewirausahaan.....	17
C. Pengertian Kewirausahaan.....	18
D. Sejarah Kewirausahaan.....	19
E. Karakteristik Nilai-Nilai Kewirausahaan.....	23
Kesimpulan .....	25

## **BAB IV**

### **JENIS, FUNGSI, DAN POLA PIKIR KEWIRAUSAAN** ..... | | | |------------------------------------|----| | A. Pendahuluan ..... | 27 | | B. Fungsi Kewirausahaan..... | 27 | | C. Jenis-Jenis Kewirausahaan ..... | 29 | | D. Pola Pikir Kewirausahaan ..... | 33 | | Kesimpulan ..... | 35 | **BAB V** **KREATIVITAS DAN KEINOVASIAN DALAM** | | | |-------------------------------|----| | <b>KEWIRAUSAHAAN</b> ..... | 37 | | A. Pendahuluan ..... | 37 | | B. Kreatifitas..... | 37 | | C. Ciri-ciri ..... | 38 | | D. Berpikir Kreatif..... | 43 | | E. Asumsi Kreativitas ..... | 45 | | F. Hambatan Kreativitas ..... | 46 | | G. Esensi kreativitas ..... | 47 | xiv

H. Inovasi.....	48
I. Inovatif.....	49
J. Cara Mengembangkan Kreativitas Dengan Inovasi.....	49
K. Kunci Strategi Inovasi.....	51
L. Hasil dari Kreativitas dengan Inovasi.....	51
Kesimpulan .....	52

## **BAB VI**

IDE DAN PELUANG KEWIRAUSAHAAN.....	55
A. Pendahuluan .....	55
B. Ide Kewirausahaan .....	55
C. Sumber Ide dan Peluang awal pendirian perusahaan.....	57
D. Peluang Seorang Wirausahawan .....	58
E. Sumber-sumber Ide dan Peluang Potensial peluang.....	58
Kesimpulan .....	60

## **BAB VII**

RENCANA BISNIS DAN MODAL DASAR KEWIRAUSAHAAN.....	63
A. Pendahuluan .....	63
B. Perencanaan Bisnis.....	64
C. Modal Dasar Kewirausahaan.....	68
Kesimpulan .....	73

## **BAB VIII**

FAKTOR PENDORONG DAN PENGHAMBAT KEBERHASILAN KEWIRAUSAHAAN.....	75
A. Pendahuluan .....	75
B. Faktor-faktor Pendorong Kewirausahawan.....	75



C. Faktor-faktor yang berperan dalam kesuksesan kewirausahaan....	78
D. Faktor-Faktor Penghambat Kewirausahaan .....	80
Kesimpulan .....	84

## **BAB IX**

<b>FAKTOR PENDORONG DAN PENGHAMBAT KEBERHASILAN KEWIRAUSAHAAN.....</b>	<b>85</b>
A. Pendahuluan .....	85
B. Langkah Keberhasilan Kewirausahaan .....	87
C. Faktor-Faktor Pendorong Keberhasilan Kewirausahaan.....	89
D. Faktor-Faktor Penghambat Kewirausahaan .....	92
E. Keuntungan dan Kerugian Kewirausahaan.....	94
Kesimpulan .....	95

## **BAB X**

<b>KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN DALAM KONTEKS BISNIS.....</b>	<b>97</b>
A. Pendahuluan .....	97
B. Pengertian Kewirausahaan.....	97
C. Memulai Usaha Bisnis Baru.....	100
D. Langkah-Langkah Menuju Bisnis Baru .....	100
E. Mulai Usaha Bisnis Baru .....	101
F. Hambatan Dalam Memasuki Industri .....	103
G. Waralaba .....	105
H. Perlindungan Hukum Terhadap Perusahaan.....	107
Kesimpulan .....	108

# **BAB XI**

ANALISIS BISNIS DAN STUDI KELAYAKAN BISNIS .....	109
A. Pendahuluan .....	109
B. Analisis Bisnis .....	110
C. Tiga Aspek Pokok dalam Analisis Bisnis .....	111
D. Studi Kelayakan Usaha .....	115
Kesimpulan .....	121
Daftar Pustaka .....	123





# BAB I

## RUANG LINGKUP DISIPLIN ILMU KEWIRAUSAHAAN

### A. PENDAHULUAN

Kemajuan dan kekuatan perekonomian suatu bangsa sangat tergantung pada kemajuan perdagangan dan bisnis. Perdagangan dan bisnis tersebut dapat muncul, maju, dan meluas karena peran yang dimainkan oleh faktor kewirausahaan. Kewirausahaan memegang peran yang sangat penting karena memiliki kemampuan yang dapat menciptakan taraf hidup dan meningkatkan kekayaan. Para pelaku usaha juga membantu dalam pengembangan inovasi yang akan berdampak bagi perkembangan perekonomian di sekitarnya, seperti menciptakan lapangan pekerjaan, membantu mengurangi angka pengangguran, mendorong produktivitas masyarakat, serta membantu dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

Seorang wirausaha juga memiliki peran secara internal, seperti mengurangi tingkat kebergantungan kepada orang lain, meningkatkan kepercayaan diri, dan meningkatkan relasi kepada mitra kerjanya. Karakter- karakter tersebut sangat identik dengan mahasiswa yang dituntut untuk mandiri, kreatif, dan inovatif, dalam mengembangkan ilmu yang telah diperoleh di bangku perkuliahan. Oleh karena itu, dengan ditulisnya makalah yang berjudul Ruang Lingkup Disiplin Kewirausahaan, mahasiswa diharapkan dapat menjadi seseorang yang memiliki jiwa

wirusaha tinggi, menjadi penggerak di lingkungan masyarakat sekitar, dan menjadi agen perubahan ke arah yang lebih baik di masa depan.

## **B. Disiplin Ilmu Kewirausahaan**

Kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya. Dalam konteks bisnis menurut Zimmerer «Kewirausahaan adalah hasil dari suatu usaha disiplin serta proses sistematis serta penerapan kreativitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.<sup>1</sup>

Di dalam Keputusan Menteri Koperasi dan UKM Nomor 961/KEP/M/XI/1995, disebutkan bahwa kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. Sedangkan wirusaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.

Suryana menjelaskan kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui aktivitas berfikir kreatif dan inovatif.

Siagian dan Asfahani mendefinisikan kewirausahaan adalah semangat, perilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan/masyarakat; dengan selalu berusaha mencari dan melayani langganan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil

---

<sup>1</sup> Ananda, R., & Rafida, T, *PENGANTAR KEWIRAUSAHAAN*, (Medan: Perdana Publishing, 2016) h 5

resiko, kreativitas dan inovasi serta kemampuan manajemen menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja.

Dari beberapa pengertian di atas dapat ditarik makna kewirausahaan sebagai berikut:

1. Sikap jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain.
2. Sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercipta, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya atau kiprahnya.
3. Usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui memenangkan persaingan. cara-cara baru dan berbeda untuk.
4. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efektif dan efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.
5. Suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*inovative*) yang bermanfaat bagi konsumen dan memberi nilai lebih.<sup>2</sup>

Dulu kewirausahaan dianggap hanya dapat dilakukan melalui pengalaman langsung di lapangan dan merupakan bakat yang dibawa sejak lahir, sehingga wirausaha tidak dapat dipelajari dan diajarkan. Sekarang, kewirausahaan bukan hanya urusan lapangan, tetapi merupakan disiplin ilmu yang dapat diajari dan diajarkan. Seseorang yang memiliki bakat kewirausahaan dapat mengembangkan bakatnya melalui pendidikan. Mereka yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Oleh sebab itu.

---

<sup>2</sup> Syamsir, *Ruang Lingkup Disiplin Ilmu Kewirausahaan*, (Retrieved from academia: <https://academia.edu/> :2020) h 7

untuk menjadi wirausaha yang sukses, memiliki bakat saja tidak cukup, tetapi juga harus mempunyai pengetahuan tentang segala aspek usaha yang akan ditekuninya

Seperti halnya ilmu manajemen yang awalnya berkembang di bidang industri, kemudian berkembang dan diterapkan di berbagai bidang lainnya, maka disiplin ilmu kewirausahaan dalam perkembangannya mengalami evolusi yang pesat. Dalam bidang-bidang tertentu, kewirausahaan telah dijadikan kompetensi inti dalam menciptakan perubahan, pembaharuan, dan kemajuan. Kewirausahaan tidak hanya dapat digunakan sebagai kiat-kiat bisnis jangka pendek, tetapi juga sebagai kiat kehidupan secara umum dalam jangka panjang untuk menciptakan peluang.

Ada banyak alasan mengapa pada akhirnya kewirausahaan dijadikan sebuah ilmu yang diajarkan dalam dunia pendidikan. Sebagaimana menurut Prawirokusumo, pendidikan kewirausahaan telah diajarkan sebagai suatu disiplin ilmu yang independen, karena kewirausahaan:

1. Berisi bidang pengetahuan yang utuh dan nyata, yaitu terdapat teori. Konsep, dan metode ilmiah yang lengkap;
2. Memiliki dua konsep, yaitu posisi permulaan dan perkembangan usaha;
3. Merupakan disiplin ilmu yang memiliki objek tersendiri, yaitu kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda;
4. Merupakan alat untuk menciptakan pemerataan usaha dan pendapatan, atau kesejahteraan rakyat yang adil dan makmur.

Jika di amati dari proses perkembangannya, sejak awal abad ke-20, kewirausahaan sudah dikenal di beberapa Negara. Di Belanda kewirausahaan dikenal dengan sebutan «*ondernemer*», sedangkan di Jerman dikenal dengan sebutan «*unternehmer*».<sup>3</sup> Secara umum, dalam mempelajari ilmu kewirausahaan, kita akan memahami bahwa dalam kewirausahaan banyak tanggung jawab yang harus ditangani, antara lain: tanggung jawab dalam mengambil keputusan yang menyangkut kepentingan teknis, kepemimpinan organisasi dan komersial, penyediaan

---

<sup>3</sup> Raharja, Purbasari, *Dasar Pola Pikir Kewirausahaan*, (Jakarta: Universitas Terbuka, 2020) h 10

modal, penerimaan dan penanganan tenaga kerja, pembelian, penjualan, pemasangan iklan, dan lain-lain.

Pada tahun 1950-an, pendidikan kewirausahaan mulai dirintis di beberapa negara seperti di Eropa, Amerika, Kanada. Bahkan, sejak tahun 1970-an, banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan, manajemen usaha kecil, atau manajemen usaha baru. Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di AS memberikan pendidikan kewirausahaan. Di Indonesia, pendidikan kewirausahaan masih terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu.<sup>4</sup>

### **C. Objek Studi Kewirausahaan**

Objek studi kewirausahaan adalah nilai-nilai dan kemampuan seseorang yang diwujudkan dalam bentuk perilaku. Menurut Soeparman S., kemampuan seseorang yang menjadi obek kewirausahaan meliputi:

1. Kemampuan merumuskan tujuan hidup/usaha. Dalam merumuskan tujuan perlu adanya perenungan dan koreksi, yang kemudian dibaca, diamati berulang-ulang sampai dipahami secara mendalam.
2. Kemampuan memotivasi diri, yaitu untuk melahirkan suatu tekad keauan yang besar.
3. Kemampuan berinisiatif.
4. Kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baik tanpa menunggu perintah orang lain, yang dilakukan berulang-ulang sehingga kebiasaan tersebut menjadi suatu inisiatif.
5. Kemampuan berinovasi.
6. Kemampuan membentuk modal material, sosial dan intelektual.
7. Kemampuan mengatur waktu dan membiasakan diri.
8. Kemampuan mental yang dilandasi agama.
9. Kemampuan membiasakan diri dalam mengambil hikmah dari pengalaman yang baik maupun menyakitkan.

---

<sup>4</sup> Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013) h 7



## D. Perkembangan Disiplin Ilmu Kewirausahaan

Dilihat dari perkembangannya, kewirausahaan dikenal secara populer pada awal abad ke-18. Tahun 1755. Seorang Irlandia bernama Richard Cantillon yang berdiam di Prancis merupakan orang pertama yang menggunakan istilah «wirausaha» dalam bukunya *Essai sur la nature du commerce en generale*. Dalam buku tersebut, ia menjelaskan bahwa wirausaha adalah seseorang yang mengambil resiko. Pada awalnya, wirausaha merupakan sebutan bagi para pedagang yang membeli barang di daerah dan menjualnya dengan harga yang tidak pasti.

Tahun 1912, Schumpeter mengartikan wirausaha yang sampai saat ini masih relevan dan masih diikuti banyak kalangan. Menurutnya wirausaha tidak selalu berarti pedagang atau manajer, tetapi juga seorang yang unik yang memiliki keberanian dalam mengambil resiko dan memperkenalkan produk- produk yang inovatif serta teknologi baru ke dalam perekonomian. Tahun 1994, sejalan dengan perkembangan konsep kewirausahaan, Peter F. Drucker mendefinisikan kewirausahaan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.<sup>5</sup>

---

## Kesimpulan

Dari pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah sikap, kemampuan, atau daya untuk menciptakan hal-hal baru yang memiliki nilai dan manfaat baik untuk diri sendiri maupun orang lain. Objek studi kewirausahaan adalah nilai-nilai dan kemampuan seseorang yang diwujudkan dalam bentuk perilaku, seperti motivasi diri, inovasi, mandiri, dan kreatif. Studi tentang kewirausahaan dimulai sejak awal abad ke-18 oleh ekonom Prancis, Richard Cantillon. Sementara istilah kewirausahaan baru dikenal di Indonesia pada akhir abad ke-20.

---

<sup>5</sup> Soemahamidjaja, Soeparman, *Falsafah Pengembangan Disiplin Ilmu Kewirausahaan di Perguruan Tinggi Dalam konteks pembangunan untuk Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 1997) h 17



## BAB II

### KONSEP KONTEKS DAN HAKIKAT KEWIRAUSAHAAN

#### A. PENDAHULUAN

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah perencanaan, pengorganisasian, pengoperasian, dan pengambilan risiko dari suatu usaha bisnis. Seorang wirausahawan adalah seseorang yang terlibat dalam kewirausahaan. Apa yang membedakan seorang wirausahawan dengan yang lain? Yang membedakan adalah kemampuannya mengambil factor-faktor produksi seperti lahan, tenaga kerja, dan modal, dan menggunakannya untuk memproduksi barang atau jasa baru. Wirausahawan menyadari peluang yang tidak dilihat atau tidak dipedulikan oleh eksekutif bisnis lainnya. Salah satu perbedaan mencolok antara para wirausahawan dengan para pekerja adalah wirausahawan selalu berpikir untuk menciptakan bisnis (*business creation*) sementara para pekerja berpikir mencari pekerjaan. Para wirausahawan ini sangat bersemangat bila diajak berbicara tentang penciptaan bisnis dan gagasan bisnis baru.

#### B. Konsep Kewirausahaan

Kata wirausaha adalah berasal dari kata “wira” dan “usaha”. “Wira” berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Kata “wira” juga digunakan dalam kata “perwira”. Sedangkan “usaha” berarti “perbuatan untuk mencapai sebuah

tujuan”<sup>6</sup>. Jadi, secara etimologis/harfiah, wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang melakukan perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan. Secara pengertian umum kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang suatu nilai-nilai kehidupan untuk mampu menghadapi tantangan zaman dan berani mengambil resiko.

Begitu banyak konsep dan pandangan yang berbeda-beda tentang “Kewirausahaan”. Namun bergantung pada konteks dan pendekatan yang digunakan.

Menurut Peter F. Drucker (1994) “Kewirausahaan merujuk pada sifat, watak, dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan yang inovatif kedalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya”. Dan Drucker juga berpendapat bahwa kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Kewirausahaan identik dengan kemampuan yang dimiliki seseorang yang mempunyai jiwa yang kreatif, inovatif, berani menanggung resiko serta selalu mencari peluang melalui potensi yang di milikinya.<sup>7</sup>

Thomas W. Zimmener mengatakan “Kewirausahaan adalah penerapan kreatifitas setiap hari dan inovasi untuk memecahkan suatu masalah dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari”. (*Entrepreneurship is applying creativity and innovation to solve the problem and to exploit opportunities that people face evryday*). Kreatifitas (*creativity*) diartikan oleh zimmener adalah sebagai kemampuan mengembangkan ide-ide dan menemukan cara — cara baru dalam memecahkan problem dan menghadapi peluang. (*Inovasi linovation*) diartikan sebagai kemampuan menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan dan peluang untuk meningkatkan atau memperkaya kehidupan.

Konsep kewirausahaan pertama kali muncul pada sekitar abad 17 dan maknanya telah berevolusi sejak saat itu. Banyak yang mengartikan kewirausahaan dengan “memulai bisnis sendiri”. Mayoritas ekonom percaya

---

<sup>6</sup> Suryana, *Kewirausahaan*, (Jakarta:Salemba Empat,2006) h.87

<sup>7</sup> Adji Wahyu, Suwerli, dkk, *Kewirausahaan*, (Jakarta:Penerbit Erlangga, 2007) h.23

bahwa konsep kewirausahaan lebih dari pada itu. Bagi beberapa ekonom, seorang wirausahawan adalah orang yang mau menanggung risiko usaha baru jika ada peluang keuntungan yang signifikan. Sementara ekonom yang lain menekankan peran seorang wirausahawan sebagai inovator yang memasarkan produk inovasinya. Ekonom lainnya mengatakan bahwa wirausahawan mengembangkan barang atau proses baru yang diminati pasar dan pada saat bersamaan tidak ada pasokan.

Pakar bisnis Peter Drucker mengambil gagasan lebih jauh, Drucker menggambarkan bahwa wirausahawan merupakan orang yang benar-benar melakukan perubahan, meresponsnya, dan memanfaatkan perubahan sebagai sebuah peluang. Sebagian besar ekonom saat ini sepakat bahwa kewirausahaan merupakan bahan penting untuk merangsang pertumbuhan ekonomi dan kesempatan kerja pada masyarakat.<sup>8</sup> Di negara berkembang, usaha kecil yang sukses adalah mesin utama penciptaan lapangan kerja, pertumbuhan pendapatan, dan pengurangan kemiskinan. Oleh karena itu, dukungan pemerintah untuk kewirausahaan merupakan strategi penting bagi pembangunan ekonomi.

Pada awalnya pengembangan keterampilan kewirausahaan tidak begitu diperhatikan karena lulusan perguruan tinggi pada masa lalu dapat melamar berbagai macam pekerjaan yang telah tersedia. Bahkan pada beberapa dekade yang lalu pemilik perusahaan banyak yang mencari calon pegawainya pada perguruan tinggi untuk dipekerjakan di perusahaannya. Namun saat ini semuanya telah berubah, banyak lulusan perguruan tinggi yang bekerja serabutan, selain itu banyak pula lulusan perguruan tinggi tidak mendapatkan pekerjaan atau menganggur.

Kewirausahaan dipandang sebagai kegiatan yang dapat menciptakan dan meningkatkan pertumbuhan lapangan kerja. Hal ini penting karena adanya keterbatasan pemerintah dalam menyediakan lapangan kerja pada masyarakat. Untuk mengatasi keterbatasan lapangan kerja ini dapat dilakukan dengan membekali para pencari kerja dengan pengetahuan, keterampilan dan sikap kewirausahaan melalui pengembangan

---

<sup>8</sup> Achmad Musyadar dan Iwang Gumilar, MODUL 1 Konsep dan Proses Kewirausahaan.

kewirausahaan. Penciptaan tenaga kerja ini perlu dukungan pemerintah, swasta, perguruan tinggi dan lainnya.<sup>9</sup>

### C. Konteks Kewirausahaan

Secara Konseptual seorang wirausahawan dapat di definisikan dari beberapa sudut pandang yang dan konteks sebagai berikut:

1. Pandangan Ahli Ekonomi Menurut Ahli Ekonomi, Wirausahawan adalah orang yang mengombinasikan faktor-faktor produksi, contohnya Sumber Daya Alam (SDA), Sumber Daya Manusia (SDM), material, dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya. Pandangan Ahli Manajemen Wirausahawan merupakan seseorang yang memiliki kemampuan dalam mengoptimalkan dan memadukan sumber daya, contohnya : bahan mentah (*materials*), keuangan (*money*), tenaga kerja (*labours*), Keterampilan (*Skill*) dan Informasi (*Information*), untuk menghasilkan produk baru, dengan konsep dan ide usaha yang baru.
2. Pandangan Pelaku Bisnis Dalam konteks bisnis. Ada beberapa pendapat tentang konteks kewirausahaan dari pelaku bisnis yaitu :
  - a. Norman M Scarborough dan Thomas W. Zimmerer, kewirausahaan di definisikan sebagai berikut.” Wirausahawan adalah seseorang yang Menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi resiko dan ketidak pastian untuk maksud memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan memadukan sumber daya yang dibutuhkan.
  - b. Sri Edi Swasono, Wirausahaan adalah pengusaha, tetapi tidak semua pengusaha adalah wirausahawan. Wirausahawan adalah pelopor dalam bisnis, innovator, penanggung risiko yang mempunyai visi kedepan dan memiliki keunggulan dalam prestasi dalam bidang usaha
  - c. Jeffrey A. Timmons, Wirausahawan adalah orang yang bertindak kreatif membentuk nilai terhadap sesuatu secara praktis.

---

<sup>9</sup> Ibid.

Wirausahawan menciptakan berbagai peluang dari sumber-sumber atau dari sumber-sumber langka.<sup>10</sup>

3. Pandangan Psikolog Wirausahawan merupakan jiwa seseorang yang memiliki dorongan kekuatan dari dalam dirinya untuk mencapai suatu tujuan, gemar bereksperimen untuk menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain.
4. Pandangan Pemodal Wirausahaan (*Entrepreneur*) merupakan orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan ide baru untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, membuka lapangan kerja dan yang lebih penting yaitu disenangi masyarakat/lingkungan”

## D. Hakikat Kewirausahaan

Pada dasarnya hakikat kewirausahaan merujuk pada sifat, watak dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh. Jadi inti kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Dalam konteks manajemen wirausaha adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan sumber daya (money, materials, man, teknologi /machine , untuk menghasilkan suatu bisnis baru, produk baru, proses produksi ataupun pengembangan organisasi usaha. Sekaligus mempunyai kombinasi elemen-elemen (unsur-unsur) intcmal yang mencakup kombinasi visi, motivasi, komunikasi, optimisme, dorongan semangat dan kemampuan untuk memanfaatkan peluang usaha. Menurut Edi Swasono berkenaan dengan aspek bisnis, wirausaha adalah pengusaha tetapi tidak semua pengusaha adalah wirausaha.<sup>11</sup>

Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambag dipasar melalui proses kombinasi sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda.

---

<sup>10</sup> <https://www.studocu.com/id/document/universitas-lambung-mangkurat>

<sup>11</sup> Yunus dan Wahyudin Nawawi. *Entrepreneurship, Ditinjau dari Perspektif Empiris, Keilmuan, dan Agama*, (Majalengka: Unit Penerbitan Universitas Majalengka, 2013) h.16

Menurut Zimmerer, nilai tambah tersebut diciptakan dengan cara-cara sebagai berikut.

1. Pengembangan teknologi baru.
2. Penemuan pengetahuan baru.
3. Perbaikan produk dan jasa yang sudah ada.
4. Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit. Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah melalui proses pengelolaan sumber daya secara kreatif dan inovatif.

Rahasia kewirausahaan terletak pada kreativitas dan keinovasian untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Banyak orang atau perusahaan yang sukses karena memiliki kemampuan berpikir kreatif dan inovatif. Dengan berpikir kreatif dan bertindak inovatif banyak orang yang berhasil dan sukses. Kreativitas adalah proses berpikir untuk menghasilkan ide-ide, pemikiran, dan gagasan-gagasan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda inilah yang dikenal dengan nilai tambah dan keunggulan. Keunggulan adalah daya saing. dan daya saing adalah peluang untuk meraih sukses. Dengan kreativitas, wirausahaan dapat melihat sesuatu yang lama dan berpikir sesuatu yang baru serta berbeda<sup>12</sup>.

Kesuksesan berwirausaha akan tercapai apabila seseorang berpikir kreatif dan inovatif menciptakan sesuatu yang baru atau sesuatu yang lama dengan cara-cara baru. Ada 6 hakikat penting kewirausahaan, yaitu:

1. Kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang didasarkan pada sumberdaya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis.
2. Kewirausahaan merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

---

<sup>12</sup> Fatima Tuzzahara Alkaf, *Pengantar Kewirausahaan Modul 1*, (Jakarta: 2019) h. 4

3. Merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan problem dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).
4. Merupakan suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha dan pengembangan usaha.
5. Merupakan proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (kreatif) dan sesuatu yang berbeda (inovatif) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Merupakan usaha menciptakan added value dengan jalan mengkombinasikan sumberdaya melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Added value tsb dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru untuk menghasilkan produk baru yang lebih efisien, memperbaiki produk yang sudah ada, menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan pada konsumen.

Berdasarkan keenam konsep diatas, secara ringkas kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai sesuatu kemampuan kreatif dan inovatif (*create new and different*) yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko.

Dari segi karakteristik perilaku, Wirausaha (*entepreneur*) adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausaha adalah mereka yang bisa menciptakan kerja bagi orang lain dengan berswadaya. Definisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal, bisa menjadi wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha.

Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok (1) peluang dan, (2) kemampuan menanggapi peluang. Berdasarkan hal tersebut maka definisi kewirausahaan adalah “tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif dan inovatif.



---

## Kesimpulan

Kata wirausaha adalah berasal dari kata “wira” dan “usaha”. “Wira” berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Kata “wira” juga digunakan dalam kata “perwira”. Sedangkan “usaha” berarti “perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan”. Jadi, secara etimologis/harfiah, wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang melakukan perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan. Secara pengertian umum kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang suatu nilai-nilai kehidupan untuk mampu menghadapi tantangan zaman dan berani mengambil resiko.

Konteks Kewirausahaan.

1. Pandangan Ahli Ekonomi
2. Pandangan Pelaku Bisnis
3. Pandangan Psikolog
4. Pandangan Pemodal

Hakikat Kewirausahaan.

Ada 6 hakikat penting kewirausahaan , yaitu :

1. Kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang didasarkan pada sumberdaya, tenaga penggerak,tujuan, siasat,kiat,proses dan hasil bisnis.
2. Kewirausahaan merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
3. Merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan problem dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).
4. Merupakan suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha dan pengembangan usaha
5. Merupakan proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (kreatif) dan sesuatu yang berbeda (inovatif) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Merupakan usaha menciptakan added value dengan jalan mengkombinasikan sumberdaya melalui cara-cara baru dan berbeda

untuk memenangkan persaingan. Added value tsb dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru untuk menghasilkan produk baru yang lebih efisien, memperbaiki produk yang sudah ada, menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan pada konsumen.





# BAB III

## SEJARAH DAN KARAKTERISTIK NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN

### A. Pendahuluan

Kewirausahaan merupakan salah satu bagian penting bagi kemajuan dan kesejahteraan dunia. Bahkan pertumbuhan ekonomi merupakan bentuk daripada maju nya kewirausahaan yang ada di daerah atau Negara tersebut. Hal ini dapat dibuktikan misalnya dari ekonomi Amerika Serikat yang mmengalami keterpurukan pada tahun 70-an kemudian dapat bangkit kembali berkaat munculnya wirausahaan di bidang kecil dan menengah yang mampu mengatasi masalah pengangguran begitu cepat.

### B. Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan salah satu bagian penting bagi kemajuan dan kesejahteraan dunia. Bahkan pertumbuhan ekonomi merupakan bentuk daripada maju nya kewirausahaan yang ada di daerah atau Negara tersebut. Hal ini dapat dibuktikan misalnya dari ekonomi Amerika Serikat yang mmengalami keterpurukan pada tahun 70-an kemudian dapat bangkit kembali berkaat munculnya wirausahaan di bidang kecil dan menengah yang mampu mengatasi masalah pengangguran begitu cepat.

Di Indonesia sendiri, pada tahun 2000 jumlah unit usaha saja sudah mencapai 39 juta buah, dan usaha menengah sebanyak 55.000 buah. Usaha kecil dan menengah bergerak membangun perekonoomian di bidang

bisnis jasa, bisnis eceran, distribusi agrobisnis, dan bisnis manufaktur. Dari unit usaha sebanyak ini, usaha kecil menengah (UKM) mampu menyerap 74,5 juta pekerja atau 99,4 % dari jumlah pekerja yang ada.

Demikianlah, betapa pentingnya peran usaha kecil dan menengah dalam mengatasi masalah perekonomian sebuah Negara. Terutama yang berkaitan dengan lapangan pekerjaan dan produksinya.<sup>13</sup>

## C. Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan «*Entrepreneurship*» yang diartikan sebagai syarat pusat perekonomian atau sebagai pengendali perekonomian suatu bangsa. Menurut Zimmerer dalam buku Suryana, kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan/usaha.»<sup>14</sup>

Menurut Peter F. Drucker sebagaimana yang dikutip oleh Kasmir bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.<sup>15</sup>

Menurut Agus Trihatmoko dan Mugi Harsono dalam bukunya bahwa kewirausahaan (*Entrepreneurship*) adalah suatu aktivitas dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki seseorang atau organisasional yang bertujuan memberikan nilai tambah pada sumber daya tersebut menuju pada pertumbuhan nilai (*value*) ekonomi secara berkelanjutan.<sup>16</sup>

Kesimpulan dari beberapa pendapat di atas bahwa kewirausahaan merupakan suatu aktivitas atau kemampuan untuk menciptakan hal baru, dengan sumber daya yang ada serta menjadikan nilai tambah untuk memenangkan persaingan.

---

<sup>13</sup> Sumayanto, *Kewirausahaan*, (Semarang: Mutiara Aksara, 2019)

<sup>14</sup> Suryana, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006)

<sup>15</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: P.T. Raja Grafindo, 2014)

<sup>16</sup> Agus, Trihatmoko dan Mugi Harsono, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPT, 2017)

## **D. Sejarah Kewirausahaan**

### **1. Periode Awal**

Pada periode awal, wirausaha diartikan sebagai perantara. Contoh wirausaha perantara adalah Marco Polo, yang mencoba untuk mengembangkan rute perdagangan hingga timur jauh. Sebagai seorang perantara, Marco Polo menandatangani kontrak dengan pemilik uang (yang menjadi pelopor adanya modal ventura saat ini) untuk menjual barangnya.

Kontrak yang umum pada periode tersebut adalah memberikan pinjaman kepada pedagang pada tingkat bunga 22,5%. Pemilik uang mengambil peran yang aktif dalam perdagangan dengan menanggung seluruh risiko fisik dan emosional ketika pedagang sukses dalam menjual dan menyelesaikan perdagangannya, keuntungan yang diperoleh akan dibagi, di mana pemilik uang akan mengambil bagian yang paling besar (sampai 75%), sementara si wirausaha akan menerima 25% sisanya.

### **2. Abad Pertengahan**

Perkembangan konsep kewirausahaan pada Abad Pertengahan, wirausaha digambarkan sebagai seorang yang berani mengambil risiko akan keberanian mengelola proyek dengan kontrak pada harga yang ditetapkan sebelumnya.

Pada Abad Pertengahan, istilah wirausaha sudah digunakan untuk menggambarkan pelaku maupun orang yang mengelola proyek produksi besar. Pada proyek-proyek seperti itu orang ini tidak mengambil risiko apa-apa, melainkan mengelola proyek dengan sumber daya yang disediakan, biasanya oleh pemerintah suatu negara. Satu jenis wirausaha pada Abad Pertengahan adalah Klerk (Clerec-orang yang ditugaskan untuk pekerjaan arsitektur, seperti kastil dan menara, gedung-gedung umum, dan katedral).

### **3. Abad Ke-17**

Pada abad ke-17, konsep kewirausahaan kemudian berkembang dengan menitikberatkan pada konsep risiko. Contoh tokoh wirausaha

pada saat itu adalah John Law seorang banker dari Perancis yang membuka perjanjian waralaba perdagangan di daerah baru Amerika. Usahanya disebut dengan Mississippi Company. Perjanjian ini berakhir dengan kerugian, tujuan awal untuk mendongkrak harga saham diusahakan tidak tercapai, yang terjadi usaha utama di Perancis mengalami kolaps. Dengan melihat kegagalan Law, Richard Cantillon (ekonom) memperbaiki cara pandang tentang teori kewirausahaan.

Cantillon mendefinisikan wirausaha adalah seorang pengambil risiko, dicontohkan pada petani, pedagang, pengrajin dan pemilik usaha lainnya yang «berani membeli produk baku pada harga tertentu dan menjualnya pada harga yang belum ditentukan sebelumnya, oleh karena itu orang-orang ini bekerja pada situasi dan kondisi berisiko.»

Munculnya kembali kaitan antara risiko dengan kewirausahaan berkembang pada abad ke 17, di mana wirausaha adalah orang yang menjalankan kerja sama dengan pemerintah untuk menyediakan jasa atau produk yang ditentukan. Karena harga kontrak telah ditentukan, maka setiap laba dan rugi yang terjadi menjadi milik wirausaha.

Salah satu wirausaha pada periode ini adalah John Law asal Perancis yang diizinkan untuk mendirikan sebuah bank kerajaan. Bank tersebut kemudian berkembang menjadi waralaba eksklusif untuk membuat sebuah usaha dagang. Sayangnya, monopoli atas perdagangan Perancis ini mendorong kejatuhan Law ketika ia berusaha mendongkrak lebih tinggi harga saham daripada nilai asetnya, yang kemudian berakibat pada kejatuhan usaha. Richard Cantillon, seorang ekonom dan penulis pada tahun 1700, menyadari kesalahan Law. Cantillon mengembangkan satu dari teori awal kewirausahaan dan dipandang sebagai salah satu penemu istilah tersebut.

#### **4. Abad Ke-18**

Pada abad ke-18 berkembang pandangan bahwa wirausaha adalah seseorang yang memiliki hasil inovasi yang mengembangkan bisnisnya dengan menggunakan modal dari pihak lain. Contohnya pada penemuan bola lampu listrik oleh Thomas A. Edison. Bisnis

bidang kelistrikan dikembangkan oleh Edison dengan mendirikan General Electric (GE), yang kemudian merupakan salah satu usaha terbesar di Amerika dan dunia.

Pada abad 18, seseorang mempunyai modal dibedakan dari orang yang membutuhkan modal. Dengan kata lain, wirausaha dibedakan menjadi peminjam modal. Alasan perbedaan ini adalah industrialisasi. Banyaknya penemuan yang berkembang selama periode ini, seperti kasus penemuan Eli Whitney dan Thomas A. Eddison, yang mengem- bangkan sebuah teknologi baru bagi wirausaha yang tidak dapat membiayai sendiri usaha mereka. Jika Whitney membiayai pemintal katunnya dengan harta kerajaan yang dipisahkan, maka Edison mem- peroleh modal dari sumber pribadi untuk mengembangkan perco- baan dalam bidang listrik dan kimia. Edison dan Whitney adalah peng- guna modal (wirausaha), bukan penyedia (pemodal). Perkembangan kewirausahaan secara historis telah dimulai dari sejak berabad-abad sebelum masehi.

Dengan kemampuan wirausaha dalam arti kemampuan dalam pengambilan risiko, berinovasi, menerapkan sistematika kerja bangsa Mesir dapat membangun piramida, bangsa Cina dapat membangun tembok raksasa, dan kerajaan Mataram Kuno dapat membangun Candi Borobudur. Kemudian pada abad pertengahan, VOC, usaha perniagaan Belanda, menjadi pengumpul bahan mentah rempah-rempah dari nu- santara untuk kepentingan memasok pasar Eropa adalah contoh usaha yang berisiko. Di mana sebelumnya telah dirintis pencarian rute ke timur jauh oleh Marcopolo.

#### 5. **Abad Ke-19 dan 20**

Ketika memasuki akhir abad ke-19 dan abad ke-20, perubahan konsep kewirausahaan ditandai dengan pemisahan antara peran manajer dengan wirausaha. Wirausaha mengorganisasi dan mengoperasikan usaha untuk keuntungan pribadi. Dia menggunakan inisiatif, keterampilan, dan kepiawaiannya dalam merencanakan, mengorganisasi dan mengadministrasikan usaha. Kerugian dan keuntungan merupakan



konsekuensi dari kemampuan melihat dan mengontrol keadaan lingkungan bisnis.

Carnegie di pertengahan abad ke-20 menekankan bahwa wirausaha adalah seorang inovator. Oleh karenanya wirausaha akan mereformasi atau merevolusi kondisi yang tidak menguntungkan menjadi lebih menguntungkan, dengan mengeksploitasi segala penemuan dan kemungkinan pemanfaat teknologi untuk menggantikan cara lama dalam mengoperasikan bisnis.

Pada akhir abad ke-19 dan awal abad ke-20, wirausaha sering kali tidak dibedakan dengan manajer dan sering kali dipandang sebagai ekonom. Singkatnya, wirausaha mengorganisasi dan mengoperasikan usaha untuk keuntungan pribadi. Ia membayar pada harga sekarang untuk bahan baku yang dibutuhkan, tanah yang dipakai, jasa orang yang dipekerjakan, dan modal yang dipakai. Ia sendiri memberi kontribusi dalam bentuk inisiatif, kemampuan, serta kecerdasan membuat rencana, mengorganisasi, dan menjalankan usaha. Ia juga menanggung konsekuensi mendapatkan untung atau mengalami kerugian dari kondisi yang tidak diprediksi dan tidak terkendali. Sisa bersih dari pendapatan usaha setelah seluruh biaya dibayar, akan ditahan untuk dirinya sendiri. Andrew Carnegie adalah salah satu contoh terbaik dari definisi tersebut. Pada pertengahan abad ke-20, muncul istilah wirausaha sebagai inovator. Fungsi seorang wirausaha adalah mereformasi atau merevolusi pola produk dengan mengeksploitasi sebuah penemuan, atau secara umum sebuah metode teknologi produksi komoditas baru yang belum dicoba atau memproduksi produk lama dengan cara baru. Fungsi lainnya membuka sebuah sumber pasokan bahan baku yang baru atau sebuah gerai baru untuk produk, dengan mengorganisasi sebuah industri baru. Dalam definisi ini konsep inovasi dan pemutakhiran adalah sebuah bagian yang integral dari kewirausahaan. Sebagai contoh Edward Harriman yang mengorganisasikan kembali jalan kereta Ontario dan Southern melalui Northern Pacific Trust, serta John

Pierpont Morgan, yang mengembangkan bank yang besar dengan mengorganisasi ulang dan membiayai industri-industri nasional.<sup>17</sup>

## E. Karakteristik Nilai-Nilai Kewirausahaan

Seorang wirausahawan (*entrepreneur*) memiliki ciri khas tertentu, yang membedakannya dengan orang lain yang bukanlah seorang wirausahawan. Wirausahawan memiliki beberapa karakter/sifat yang menonjol pada dirinya, dan juga yang harus dimiliki seorang wirausahawan tentunya, antara lain :

### 1. Percaya Diri

Sifat-sifat utama di atas dimulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang-ambing oleh pendapat dan saran orang lain. Akan tetapi, saran-saran orang lain jangan ditolak mentah-mentah, pakai itu sebagai masukan untuk dipertimbangkan, kemudian anda harus memutuskan segera. Anda harus optimis, orang optimis asal tidak ngawur. Insya Allah bisnisnya akan berhasil.

### 2. Berorientasi Pada Tugas Dan Hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise dulu, prestasi kemudian. Akan tetapi ia gandrung pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Anak muda yang selalu memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian, tidak akan mengalami kemajuan. Pernah ada seorang mahasiswa yang mengikuti praktik perniagaan di suatu perguruan, ia malu menjinjing barang belanjanya ke atas angkot. Dia menjaga gengsinya dengan mencarter mobil taksi. Kebanyakan anak remaja tidak mau berbelanja ke pasar menemani ibunya karena gengsi. Padahal dengan ikut menemani ibu dan melihat suasana pasar, banyak pengalaman bisa diperoleh. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise. Kita akan mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat teman, asal yang kita kerjakan itu pekerjaan halal.

---

<sup>17</sup> Anggiani, Sarfilianty, *Kewirausahaan pola pikir, pengetahuan, keterampilan*. (Jakarta: Prenada Media Group, 2018) h 21

### 3. Pengambilan Resiko

Berani Mengambil resiko adalah ciri-ciri seorang wirausahawan. Ciri-ciri dan watak seperti ini dibawa ke dalam wirausaha yang juga penuh dengan resiko dan tantangan, seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku, dan sebagainya. Namun semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya.

### 4. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Namun sekarang ini, sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih. Ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang ia pimpin.

### 5. Keorisinilan

Sifat orisinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Yang dimaksud orisinil disini ialah ia tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu.

### 6. Berorientasi Ke Masa Depan

Seorang wirausahawan haruslah berpikiran maju dan mempunyai visi ke depan, apa yang ingin ia capai, apa yang ingin dia lakukan ? sebab sebuah usaha bukan didirikan hanya untuk sementara. Oleh karena itu faktor kontinuitasnya harus di jaga dan pandangannya harus terus maju ke depan.

### 7. Kreativitas

Seorang yang berwirausaha haruslah memiliki kreativitas, hal ini jugalah yang akan menunjang sang wirausahawan, untuk terus bersaing dengan wirausahawan lain.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Alma, Buchari, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2011) h 20

---

## Kesimpulan

Istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan «Entrepreneurship» yang diartikan sebagai syarat pusat perekonomian atau sebagai pengendali perekonomian suatu bangsa. Karakteristik Nilai-Nilai Kewirausahaan Seorang wirausahawan (*entrepreneur*) memiliki ciri khas tertentu, yang membedakannya dengan orang lain yang bukanlah seorang wirausahawan. Antara lain seperti, kepercayaan diri, metode pengambilan resiko, kreativitas, dll.





# BAB IV

## JENIS, FUNGSI, DAN POLA PIKIR KEWIRAUSAAN

### A. Pendahuluan

Pola pikir (*mindset*) adalah cara memandang terhadap sesuatu yang tertangkap oleh indradan menghasilkan sikap yang terungkap dalam perilaku dan menghasilkan “nasib”. atau bisa juga diartikan semacam filter diri sendiri untuk menafsirkan apa yang kita lihat dan kita alami. pola pikir manusia bisa diubah, dari pola pikir yang negatif ke positif, pecundang ke pemenang, pekerja menjadi wirausaha. Pola pikir seorang entrepreneur itu adalah pola pikir yang produktif, kreatif, inovatif karena pola pikir seperti inilah yang dibutuhkan oleh semua entrepreneur untuk menjalankan suatu usaha. wirausahawan tidak selamanya mulus dalam menjalankan usahanya. ada beberapa hambatan yg mungkin saja dialami oleh wirausahawan saat akan membangun suatu usaha. masalah paling utama yang dihadapi adalah modal, merasa dirinya tidak berbakat dalam berwirausaha, merasa dirinya terlalu tua untuk memulai usaha. Mungkin hal-hal di bawah ini bisa dilakukan dalam memulai suatu usaha.

### B. Fungsi Kewirausahaan

Fungsi dan peran wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan, yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro, wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (*inotovator*) dan perencana (*planher*). Sebagai

penemu, wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya.<sup>19</sup> Sebagai perencana, wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha yang baru, merencanakan strategi usaha yang baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru, dan lain-lain. Secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja.

#### 1. Fungsi Makro

Secara makro wirausaha berperan sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Di amerika serikat, eropa barat, dan negara-negara di asia, kewirausahaan menjadi kekuatan ekonomi negara tertentu, sehingga negara-negara itu menjadi kekuatan ekonomi dunia yang kaya dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan inovasi. Hasil-hasil dari penemuan ilmiah, penelitian, dan pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi rekayasa telah menghasilkan kreasi-kreasi baru dalam produk barang dan jasa-jasa yang berskala global, yang merupakan hasil dari proses dinamis wirausaha yang dinamis. Bahkan para wirausahalah yang berhasil menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Peranan wirausaha melalui usaha kecilnya tidak diragukan lagi, karena :<sup>20</sup>

- a. Usaha kecil dapat memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur, dan pemasar bagi hasil produk-produk industri besar.
- b. Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada, dapat menyerap tenaga kerja lokal, sumber daya lokal, dan meningkatkan sumber daya manusia menjadi wirausaha-wirausaha yang tangguh.

---

<sup>19</sup> Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Alfabeta, 2010), h. 268

<sup>20</sup> Bukhari Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung: Alfabeta, 2003),h. 89

- c. Usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha, dan pemerataan pendapatan, karena jumlahnya tersebar baik di perkotaan maupun di pedesaan.

## 2. Fungsi Mikro

Secara mikro peran wirausaha adalah penanggung risiko dan ketidakpastian, mengombinasikan sumber-sumber ke dalam cara yang baru dan berbeda untuk menciptakan nilai tambah dan usaha-usaha baru. Dalam melakukan fungsi mikronya menurut Marzuki Usman secara umum wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (*innovator*) dan sebagai perencana (*planner*).

### a. Innovator

- Produk baru (*the new product*)
- Teknologi baru (*the new technology*)
- Ide-ide baru (*the new image*)<sup>21</sup>
- Organisasi usaha baru (*the new organization*)

### b. Planner

- Perencanaan usaha (*corporate plan*)
- Strategi perusahaan (*corporate strategy*)
- Ide-ide dalam perusahaan (*corporate image*)
- Organisasi perusahaan (*corporate organization*)<sup>22</sup>

## C. Jenis-Jenis Kewirausahaan

Setelah memberikan sedikit penjelasan tentang pengertian kewirausahaan kini saatnya mengerti jenis-jenis kewirausahaan yang sering dilakukan oleh pelaku bisnis.<sup>23</sup>

### 1. Kewirausahaan Skala Besar

Umumnya dalam perusahaan skala besar, kuantitas karyawan yang mengelolanya tidak hanya berjumlah 1 sampai 2 orang saja. Namun sudah ada tim khusus yang mempunyai pekerjaan dan tanggungjawab masing-masing. Selain itu, bisnis ini akan terus melakukan inovasi

<sup>21</sup> Francis Tantri, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), h. 55

<sup>22</sup> J. Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 17

<sup>23</sup> Bambang Sarwiji, *Menjadi Seorang Entrepreneur Sukses*, (Jakarta: Indeks, 2013), h. 5



terhadap produk-produknya. Bahkan untuk target pasarnya tidak hanya sebatas lokal saja melainkan seluruh dunia. Kewirausahaan yang termasuk skala besar ini dulunya juga kecil, namun pengelola mampu membuatnya semakin besar dan bertahan. Contoh jenis-jenis usaha dalam kewirausahaan skala besar ini adalah Tesla, Microsoft, Google, Disney, dan sebagainya.

## 2. Kewirausahaan Skala Kecil

Jenis-jenis kewirausahaan berikutnya adalah perusahaan skala kecil atau biasa dikenal dengan UMKM. Bisnis ini ditandai dengan terbatasnya jumlah SDM yang mengelola usaha sehingga butuh banyak inovasi serta perjuangan agar bisa tetap bersaing. Usaha yang satu ini sering terjadi ketika seseorang memutuskan menjalankan bisnis sendiri. Mungkin ada karyawan, namun jumlahnya tidak banyak dan menyesuaikan kemampuan finansial pengusaha dalam membayar tenaga kerja. Contoh wirausaha kecil adalah butik kecil, toko sembako, tukang tambal ban, penjual makanan keliling, dan lain-lain.

## 3. Kewirausahaan Pembeli

Hal ini umum di dalam bisnis saat seseorang mempunyai banyak dana membeli atau mengakuisisi perusahaan tertentu. Keistimewaan dari kegiatan ini adalah memanfaatkan kekayaan yang mereka miliki untuk berkembang bersama bisnis yang sudah berjalan dan dinilai akan sukses. Namun bukan berarti tidak dilakukan identifikasi karena mereka pun akan tetap menjalankan prosedur sebagai pengusaha. Beberapa prosedur tersebut seperti mengidentifikasi, mencari, mengamati, dan mengelola. Di sini tujuan utamanya adalah mengembangkan bisnis yang sudah mereka akuisisi sehingga mampu menjadi perusahaan skala besar.

## 4. Kewirausahaan Peniru

Peniru merupakan kewirausahaan yang menggunakan ide bisnis milik orang lain sebagai inspirasi namun memodifikasi ide tersebut agar semakin menarik. Dengan begitu, produk tersebut bisa mendatangkan

keuntungan yang lebih besar. Biasanya orang yang menjadi peniru ini akan mempunyai kepercayaan diri yang lebih besar. Alasannya karena pengusaha peniru sudah mengetahui bagaimana kelebihan dan kekurangan dari produk sehingga mereka akan memanfaatkan kekurangan produk lama menjadi kelebihan produk barunya. Jenis-jenis usaha dalam kewirausahaan ini bisa dalam skala kecil dan juga skala besar. Selagi pengelola mampu memberikan inovasi terhadap produk yang sudah ada, maka itu tidak akan menjadi masalah.

#### 5. Kewirausahaan Peneliti

Jenis-jenis kewirausahaan yang kelima ini adalah seseorang yang membangun bisnis dengan membuat produknya sendiri. Jika kamu pernah menemukan produk yang belum pernah ada, mungkin itu adalah karya dari seseorang yang menggeluti kewirausahaan peneliti. Mereka akan melakukan penelitian terlebih dahulu sebelum melakukan pembuatan produk. Peneliti akan berusaha untuk memaksimalkan segala aspek bisnis dalam membuat produknya dengan harapan mampu mendapat penerimaan yang baik di kalangan masyarakat.

#### 6. Kewirausahaan Hustler

Seseorang yang memiliki tekad untuk bekerja keras dan berusaha sebagai pengusaha akan dikenal sebagai kewirausahaan hustler. Seorang hustler akan melakukan tindakan-tindakan kecil terlebih dahulu sebelum menuju ke arah yang lebih besar. Jadi mereka menjalankan usahanya secara bertahap dan langkah demi langkah secara pasti. Pengusaha hustler mempunyai semangat yang sangat tinggi untuk terus mengembangkan bisnisnya. Bahkan mereka tidak mudah menyerah demi mencapai tujuannya. Jadi kalau kamu merasa demikian, mungkin sudah mulai memasuki golongan wirausaha hustler.

#### 7. Kewirausahaan Sosial

Meskipun keuntungan menjadi tujuan utamanya, namun seorang wirausaha sosial akan memecahkan masalah sosial menggunakan

produk atau layanan yang dibuatnya. Berbeda dengan jenis-jenis kewirausahaan lain karena keuntungan yang didapatkan oleh pelaku usaha ini sangatlah kecil. Alasannya karena mereka lebih banyak melakukan donasi dan hibah sehingga kurang memungkinkan jika harus meraup keuntungan besar.

#### 8. Kewirausahaan Startup

Dari semua jenis-jenis kewirausahaan, konsep ini yang paling banyak dilakukan saat ini. Startup sendiri merupakan bisnis rintisan dan lekat dengan pengusaha muda. Umumnya bisnis startup tidak hanya memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan saja melainkan berencana membawa perubahan terhadap dunia. Biasanya mereka akan lebih sering menerima dana dari pemodal ventura dan memiliki karyawan dengan keahlian khusus. Contoh perusahaan startup yang mendunia adalah Instagram, Facebook, Twitter, dan Uber.

#### 9. Kewirausahaan Ritel

Sejak dulu usaha ritel tidak pernah mati dimakan zaman. Meskipun teknologi sudah semakin canggih, namun bisnis ini masih tetap jaya. Jika dibandingkan dengan bisnis lain, ritel termasuk minim risiko karena pesaingnya hanya antar ritel saja. Demand dari masyarakat pun besar, karena itu produk-produk yang tersedia pun tak jauh dari kebutuhan pokok masyarakat sehari-hari

Jenis Kewirausahaan dapat dituliskan sebagai berikut ini.<sup>24</sup>

1. *Innovating Entrepreneurship*; Bereksperimentasi secara agresif, trampil mempraktekkan transformasi-transformasi atraktif.
2. *Imitative Entrepreneurship*; Meniru inovasi yang berhasil dari para *Innovating Entrepreneur*.
3. *Fabian Entrepreneurship*; Sikap yang teramat berhati-hati dan sikap skeptikal tetapi yang segera melaksanakan peniruan-peniruan menjadi jelas sekali, apabila mereka tidak melakukan hal tersebut, mereka akan kehilangan posisi relatif pada industri yang bersangkutan.

---

<sup>24</sup> Thomas W. Zimmerer dan Norman. Scarborough, *Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*, Erlangga, Jakarta, (terjemahan) 2005, h. 4.

4. *Drone Entrepreneurship*; 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).<sup>25</sup>

## D. Pola Pikir Kewirausahaan

Indikator ketercapaian mindset berwirausaha dapat ditunjukkan dengan terbentuknya beberapa karakter wirausaha. Adapun dalam penelitian ini karakter wirausaha yang akan dikembangkan adalah percaya diri, tanggung jawab dan berpikir kreatif;<sup>26</sup>

### 1. Mandiri

Mandiri Menjadi wirausaha, kendali atas apa yang kamu jalankan berada pada tanganmu sendiri. Kadang kala memang perlu mendengarkan pendapat orang lain sebagai saran atau masukan, tetapi jangan sampai juga kamu mendengarkan terlalu banyak orang. Hal tersebut justru akan membuatmu bingung dan tidak dapat mengambil keputusan secara mandiri. Menurut Hakim cara-cara yang dapat digunakan untuk meningkatkan rasa percaya diri adalah membiasakan untuk memberanikan diri, membangkitkan kemauan yang keras, selalu berpikir positif, membiasakan untuk berinisiatif, bersikap mandiri, mau belajar dari kegagalan, tidak mudah menyerah, bersikap kritis dan objektif, dan pandai membaca situasi, serta pandai menempatkan diri. Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa percaya diri adalah sikap mental seseorang yang sadar akan kemampuan, kekuatan yang ada dalam dirinya dan selalu memiliki tekad untuk melakukan apapun, sampai tujuan yang ia inginkan tercapai dengan penuh tanggung jawab.

<sup>25</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, (Alfabeta:Bandung, 2008) h 24

<sup>26</sup> Suryana, *Kewirausahaan; Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisis 4,...* h 84

## 2. Bertanggung Jawab

Menurut Mustari bertanggung jawab adalah perilaku dan sikap seseorang untuk melaksanakan kewajiban dan tugasnya sebagaimana yang seharusnya dilakukan. Sedangkan menurut Asmani, tanggung jawab adalah sikap dan perilaku lahir yang dalam keadaan apapun selalu memprioritaskan tugasnya dengan penuh kesungguhan dan tanpa pamrih. Tanggung jawab harus tertanam pada setiap diri manusia untuk menunaikan tugasnya dengan penuh tanggungjawab. Adapun indikator bertanggung jawab menurut Zuriyah adalah

- a. Menyerahkan tugas tepat waktu,
- b. Mengerjakan sesuai petunjuk dan
- c. Mengerjakan tugas berdasarkan hasil karya sendiri.

Menurut Fitri berdasarkan indikator keberhasilan pendidikan karakter, indikator nilai tanggung jawab dalam proses pembelajaran mencakup mengerjakan tugas dan pekerjaan rumah dengan baik, bertanggung jawab terhadap setiap perbuatan, melakukan piket sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan dan mengerjakan tugas kelompok secara bersama-sama. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tanggung jawab adalah perilaku atau sikap seseorang untuk melakukan tugas dan kewajibannya dengan penuh kesungguhan dan tanpa pamrih.

## 3. Berpikir Kristis

Berpikir merupakan suatu kegiatan mental yang dialami seseorang bila mereka dihadapkan pada suatu masalah atau situasi yang harus diselesaikan. Berpikir merupakan satu keaktifan pribadi manusia yang mengakibatkan penemuan yang terarah kepada suatu tujuan. Pada hakikatnya, pengertian berpikir kreatif berhubungan dengan penemuan sesuatu, mengenai hal yang menghasilkan sesuatu yang baru dengan menggunakan sesuatu yang telah ada.<sup>27</sup> Berpikir diasumsikan secara umum sebagai proses kognitif yaitu suatu aktivitas mental

---

<sup>27</sup> Dewi, & Rohma, L. *Mindset dan Perilaku Kewirausahaan Wanita Pengusaha Jasa Boga di Yogyakarta*. Universitas Islam Indonesia, 2018, h. 7

yang lebih menekankan penalaran untuk memperoleh pengetahuan. Kreatif adalah berfikir dan melakukan sesuatu untuk menghasilkan cara atau hasil baru dari sesuatu yang telah dimiliki. Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relatif berbeda dengan apa yang telah ada

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa berpikir kreatif adalah proses mental seseorang yang lebih dari sekedar mengingat dan memahami untuk melahirkan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relatif berbeda dengan yang telah ada sebelumnya. Sesuatu yang baru disini tidak harus berupa hasil/ciptaan yang benar-benar baru, tetapi dapat berupa hasil pengembangan konsep yang sudah ada.

---

## Kesimpulan

Menjadi wirausaha harus mampu membaca peluang di tengah perubahan. Sebab, tidak sedikit wirausaha terpaksa gulung tikar karena menganggap perubahan sebagai sesuatu yang mengerikan untuk usahanya. Padahal perubahan merupakan sangat normal terjadi, bahkan dibutuhkan untuk menciptakan ide dan melahirkan inovasi. Ada beberapa cara untuk menumbuhkan jiwa wirausaha ini. Jalur yang diminati adalah mengikuti seminar kewirausahaan, sering membaca biografi orang sukses, membiasakan bertahan hidup di tempat yang belum dikenalnya, membiasakan hidup mandiri, dan yang terpenting melibatkan membiasakan rasa saling peduli terhadap orang lain. Pada dasarnya setiap orang memiliki potensi untuk berkembang menjadi wirausaha yang sukses, sehingga jiwa wirausaha benarbenar dapat tumbuh bagi siapa saja. Yang penting belajar, mengenali, mengelola dan mengembangkan potensi diri, bekerja sama dengan orang lain, disiplin dan berbakti, memiliki komitmen yang kuat, menerima tantangan dan menghadapi rintangan tanpa menyerah.





# BAB V

## KREATIVITAS DAN KEINOVASIAN DALAM KEWIRAUSAHAAN

### A. Pendahuluan

Dalam fakta yang terjadi seorang wirausahawan ternyata dapat terbagi kedalam beberapa golongan sesuai dengan cara atau model usaha dan fungsinya. Ada yang memiliki ide usaha dibidang pemanfaatan suatu ilmu, bahkan ada juga yang berwirausaha dengan ide memecahkan masalah, dan itu dapat dijadikan ide untuk berwirausaha oleh seorang pengusaha yang kreatif. Pengelompokan ide menarik minat kami untuk membahas untuk mengetahui lebih terperinci tentang model dan fungsi wirausaha. Maka atas dasar itu, kami mencoba menuangkan pikiran kami kedalam makalah ini, berdasarkan informasi yang kami dapat dari beberapa sumber terpercaya.

### B. Kreatifitas

Setiap individu pada zaman globalisasi ini dituntut untuk menciptakan sesuatu yang baru dengan tujuan, hal tersebut dapat memberikan manfaat untuk diri sendiri dan orang lain. Oleh karena itu, individu dituntut untuk menjadi pribadi yang kreatif agar dapat bersaing di era globalisasi saat ini. Untuk menunjang pemahaman kita mengenai kreativitas, berikut disajikan beberapa pendapat para ahli mengenai pengertian kreativitas.



Kreativitas merupakan daya menciptakan sesuatu yang menuntut pemusatan perhatian, kemauan, kerja keras dan ketekunan. Menurut Sulaiman Sahlan dan Maswan, kreativitas adalah ide atau gagasan dan kemampuan berpikir kreatif. Sementara itu dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yang dimaksud dengan kreativitas ialah kemampuan untuk mencipta daya cipta.

Pendapat lain menyebutkan kreativitas itu adalah kemampuan untuk menciptakan suatu produk baru ini :

1. Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi atau melihat hubungan-hubungan baru antara unsure, data, variabel, yang sudah ada sebelumnya.
2. Kreativitas adalah kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relatif berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya.

Dari definisi dan pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa kreativitas merupakan kemampuan seseorang dalam menuangkan ide atau gagasan melalui proses berpikir kreatif untuk menciptakan sesuatu yang menuntut pemusatan, perhatian, kemauan, kerja keras dan ketekunan.

### **C. Ciri-ciri**

Ada beberapa ciri-ciri kreativitas yang dimiliki oleh individu yang kreatif. Guilford (dalam Munandar, 1992) membedakan antara ciri kognitif (*aptitude*) dan ciri afektif (*non-aptitude*) yang berhubungan dengan kreativitas. Ciri-ciri kognitif (*aptitude*) ialah ciri-ciri yang berhubungan dengan kognisi, proses berpikir yang meliputi kelancaran, kelenturan (*fleksibilitas*) dan orisinalitas dalam berpikir dan elaboration (mengembangkan, memperkaya, memperinci) suatu gagasan. Sedangkan ciri-ciri afektif (*non-aptitude*) ialah ciri-ciri yang lebih berkaitan dengan sikap atau perasaan yang meliputi rasa ingin tahu, bersifat imajinatif, merasa tertantang oleh kemajemukan, sifat berani mengambil resiko dan sifat menghargai. Kedua jenis ciri-ciri kreativitas itu diperlukan agar perilaku kreatif dapat terwujud.

Berikut ini ciri-ciri kognitif (*aptitude*) dan ciri-ciri afektif (*non-aptitude*) menurut Guilford (dalam Munandar, 1992) akan diuraikan lebih lanjut :

### 1. Ciri-ciri Kognitif

Kreativitas yang berhubungan dengan kemampuan berpikir kreatif (*divergen*) dan memiliki lima ciri kognitif, yaitu kemampuan berpikir secara lancar (*fluency*), berpikir luwes (*flexibility*), orisinalitas (*originality*), kemampuan menilai (*evaluation*) dan kemampuan memperinci/mendalam (*elaboration*).

#### a. Kemampuan berpikir lancar (*fluency*)

Merupakan kemampuan untuk melahirkan banyaknya ide dan gagasan, mengemukakan banyaknya cara untuk melakukan berbagai hal serta mencari banyak kemungkinan alternatif jawaban dan penyelesaian masalah.

#### b. Kemampuan berpikir lancar (*fluency*)

Merupakan kemampuan untuk melahirkan banyaknya ide dan gagasan, mengemukakan banyaknya cara untuk melakukan berbagai hal serta mencari banyak kemungkinan alternatif jawaban dan penyelesaian masalah.

#### c. Kemampuan berpikir luwes atau fleksibel (*flexibility*)

Merupakan kemampuan untuk menggunakan bermacam-macam pendekatan dalam mengatasi persoalan, orang yang kreatif adalah orang yang kreatif dalam berpikir, mereka dapat dengan mudah meninggalkan cara berpikir yang lama dan menggantinya dengan cara berpikir yang baru. Diperlukan kemampuan untuk tidak terpaku pada pola pemikiran yang lama. Hal ini bisa dilakukan dengan fleksibilitas yang spontan dan adaptif. Fleksibilitas spontan adalah kemampuan untuk menyampaikan berbagai macam ide tentang apa saja tanpa rasa takut salah. Sedangkan fleksibilitas adaptif adalah kemampuan untuk menyampaikan berbagai macam ide tentang apa saja tetapi masih memperhatikan kebenaran ide tersebut. Ciri-ciri

ini dapat dilihat pada sikap anak didik dalam memberikan macam-macam penafsiran (*interpretasi*) terhadap suatu gambar, cerita atau masalah, menerapkan suatu konsep dengan cara yang berbeda-beda, memberi pertimbangan terhadap situasi, yang berbeda dari yang diberikan orang lain, dalam membahas atau mendiskusikan suatu situasi selalu mempunyai posisi yang berbeda atau bertentangan dari mayoritas kelompok. Jika diberikan suatu masalah biasanya memikirkan macam-macam cara yang berbeda-beda untuk menyelesaikannya, mampu mengubah arah berpikir secara spontan.

d. Kemampuan berpikir orisinal (*originality*)

Merupakan kemampuan untuk melahirkan ide-ide atau gagasan-gagasan dan membuat kombinasi-kombinasi yang sifatnya baru dan unik, menggunakan cara yang tidak lazim dalam mengungkapkan diri, dan mampu mencari berbagai kemungkinan pemecahan masalah dengan cara-cara yang mungkin tidak terpikirkan oleh orang lain. Ciri-ciri ini dapat dilihat pada sikap anak didik dalam memikirkan masalah-masalah atau hal-hal yang tidak pernah terpikirkan oleh orang lain, mempertanyakan cara-cara yang lama dan berusaha memikirkan cara-cara yang baru, memiliki cara berpikir yang lain dari yang lain, setelah membaca atau mendengar gagasan-gagasan, bekerja untuk menemukan penyelesaian yang baru, memberikan warna-warna yang tegas dan berbeda dengan keadaan aslinya dalam menggambar atau sering mempertanyakan mengapa sesuatu hal harus dilakukan dengan suatu cara dan bukan dengan cara lain.

e. Kemampuan menilai (*evaluation*)

Merupakan kemampuan untuk membuat penilaian sendiri dan menentukan apakah suatu pertanyaan benar, atau suatu tindakan itu bijaksana serta tidak hanya mencetuskan gagasan saja tetapi juga melaksanakannya. Ciri-ciri ini dapat dilihat pada sikap anak didik dalam memberi pertimbangan atas dasar sudut

pandangannya sendiri, menentukan pendapat sendiri mengenai suatu hal, menganalisa masalah atau penyesalan secara kritis dengan selalu menanyakan "Mengapa?", mempunyai alasan rasional yang dapat dipertanggungjawabkan untuk mencapai suatu keputusan, merancang suatu rencana kerja dari gagasan-gagasan yang tercetus, pada waktu tertentu tidak menghasilkan gagasan-gagasan tetapi menjadi peneliti atau penilai yang kritis, menentukan pendapat dan bertahan terhadapnya.

- f. Kemampuan memperinci (*elaboration*)  
Merupakan kemampuan untuk memperkaya atau mengembangkan suatu ide, gagasan atau produk dan kemampuan untuk memperinci suatu obyek, gagasan, dan situasi sehingga tidak hanya menjadi lebih baik tetapi menjadi lebih menarik. Ciri-ciri ini dapat dilihat pada sikap anak didik dalam mencari arti yang lebih mendalam terhadap jawaban atau pemecahan masalah dengan melakukan langkah-langkah yang terperinci, mengembangkan atau memperkaya gagasan orang lain, mencoba atau menguji detail-detail untuk melihat arah yang akan ditempuh, mempunyai rasa keindahan yang kuat sehingga tidak puas dengan penampilan yang kosong atau sederhana, menambahkan garis-garis, warna-warna dan detail-detail (bagian-bagian) terhadap gambarnya sendiri atau gambar orang lain.

## 2. Ciri-ciri afektif

Ciri-ciri afektif dari kreativitas merupakan ciri-ciri yang berhubungan dengan sikap mental atau perasaan individu. Ciri-ciri afektif ini saling berhubungan dan saling mempengaruhi dengan ciri-ciri kognitif. Kreativitas yang berkaitan dengan sikap dan perasaan seseorang. Ada beberapa ciri-ciri afektif, yaitu:

- a. Rasa ingin tahu  
Selalu terdorong untuk mengetahui lebih banyak, misalnya: selalu bertanya, memperhatikan banyak hal, peka dalam pengamatan dan ingin mengetahui atau meneliti. Ada beberapa perilaku

peserta didik yang mencerminkan rasa ingin tahu, misalnya sering mempertanyakan segala sesuatu, senang menjajaki buku-buku, peta-peta, gambar-gambar, dan sebagainya untuk mencari gagasan-gagasan baru, menggunakan semua pancainderanya untuk mengenal, tidak takut menjajaki bidang-bidang baru, ingin mengamati perubahan-perubahan dari hal-hal atau kejadiankejadian.

b. Bersifat imajinatif/fantasi

Mampu memperagakan atau membayangkan hal-hal yang tidak atau belum pernah terjadi dan menggunakan daya khayal namun dapat membedakan mana khayalan dan mana yang kenyataan. Perilaku yang terlihat pada siswa biasanya berupa memikirkan atau membayangkan hal-hal yang belum pernah terjadi, memikirkan bagaimana jika melakukan sesuatu yang belum pernah dilakukan orang lain, meramalkan apa yang akan dikatakan atau dilakukan orang lain, mempunyai firasat tentang sesuatu yang belum terjadi, melihat hal-hal dalam suatu gambar yang tidak dilihat orang lain, membuat cerita tentang tempat-tempat yang belum pernah dikunjungi atau tentang kejadiankejadian yang belum pernah dialami.

c. Merasa tertantang oleh kemajemukan

Mempunyai dorongan untuk mengatasi masalah-masalah yang sulit, merasa tertantang oleh situasi-situasi yang rumit serta lebih tertarik pada tugas-tugas yang sulit. Perilaku anak didik yang mencerminkan sikap tertantang oleh kemajemukan, adalah menggunakan gagasan atau masalah-masalah yang rumit, melibatkan diri dalam tugas-tugas yang majemuk, tertantang oleh situasi yang tidak dapat diramalkan keadaannya, mencari penyelesaian tanpa bantuan orang lain, tidak cenderung mencari jalan tergangampang, berusaha terus-menerus agar berhasil, mencari jawaban-jawaban yang lebih sulit atau rumit daripada menerima yang mudah, dan senang menjajaki jalan yang lebih rumit.

- d. Sifat berani mengambil risiko (tidak takut membuat kesalahan)  
Berani mempunyai pendapat meskipun belum tentu benar, tidak takut gagal atau mendapat kritik dari orang lain. Perilaku anak didik yang memiliki sifat berani dalam mengambil risiko adalah berani mempertahankan gagasan-gagasan atau pendapatnya walaupun mendapatkan tantangan atau kritik, bersedia mengakui kesalahan-kesalahannya, berani menerima tugas yang sulit meskipun ada kemungkinan gagal, berani mengajukan pertanyaan atau mengemukakan masalah yang tidak dikemukakan orang lain, tidak mudah dipengaruhi orang lain, melakukan hal-hal yang diyakini, meskipun tidak disetujui sebagian orang, berani mencoba hal-hal baru, berani mengakui kegagalan dan berusaha lagi.
- e. Sifat menghargai  
Kemampuan untuk dapat menghargai bimbingan dan pengarahan dalam hidup, menghargai kemampuan dan bakat-bakat sendiri yang sedang berkembang. Perilaku anak didik yang memiliki sifat menghargai adalah menghargai hak-hak sendiri dan orang lain, menghargai diri sendiri dan prestasi sendiri, menghargai makna orang lain, menghargai keluarga, sekolah lembaga pendidikan lainnya serta teman-teman, menghargai kebebasan tetapi tahu bahwa kebebasan menuntut tanggung jawab, tahu apa yang betul-betul penting dalam hidup, menghargai kesempatan-kesempatan yang diberikan, senang dengan penghargaan terhadap dirinya.

## **D. Berpikir Kreatif**

Berpikir kreatif adalah menggunakan kemampuan berpikir kita untuk membuat hubungan yang baru & hubungan yang lebih berguna dari informasi yang sebelumnya sudah kita ketahui. Jadi berpikir kreatif tidak selalu menghasilkan sesuatu yang betul-betul baru melainkan bisa menghubungkan hal-hal yang sudah kita ketahui menjadi pengertian

yang lebih sempurna. Jika dilihat dari definisi ini sebenarnya semua orang adalah kreatif.

### 1. Proses Kreatif

Banyak orang berpikir bahwa kreatifitas bersifat impulsif. Tetapi hal itu tidak benar, orang-orang yang bekerja di bidang industri kreatif tahu betul hal itu. Kreatifitas memerlukan usaha.

Proses kreatif secara umum terbagi menjadi 4 tahap:

- a. Identifikasi data & masalah, dan mencari hubungan-hubungan yang mungkin terjadi.
- b. Mengkaji solusi yang mungkin.
- c. AHA
- d. Memeriksa kembali.

### 2. Petunjuk untuk Berpikir Kreatif

Prosedur dasar untuk berpikir kreatif adalah membiarkan pemikiran kita untuk menyebar ke segala arah (*divergent thinking*).

Agar berpikir ke segala arah bisa terjadi, ada beberapa petunjuk :

- a. Jangan terlalu cepat mengambil keputusan.
- b. Bangkitkan sejumlah besar ide-ide.
- c. Menerima hal-hal yang tampaknya seperti tidak mungkin.
- d. Membentuk hubungan.

### 3. Teknik berpikir kreatif

Ada beberapa teknik yang bisa digunakan untuk berpikir kreatif :

- a. Brainstorming
- b. Idea Writing
- c. Mind Mapping
- d. ANGLES ( Add, Not in order, Generalize, Lessen, Eliminate, Substitute)
- e. Forcing New Connections
- f. Praktekkan di dalam situasi personal
- g. Catatlah penggunaannya
- h. Gunakan segera
- i. Mulailah dengan situasi yang tidak terlalu beresiko

- j. Seringlah menggunakan teknik berpikir kreatif
- k. Temukan tim pendukung

## E. Asumsi Kreativitas

Terdapat enam asumsi kreativitas yang diangkat dari teori dan berbagai studi tentang kreativitas, yakni sebagai berikut.

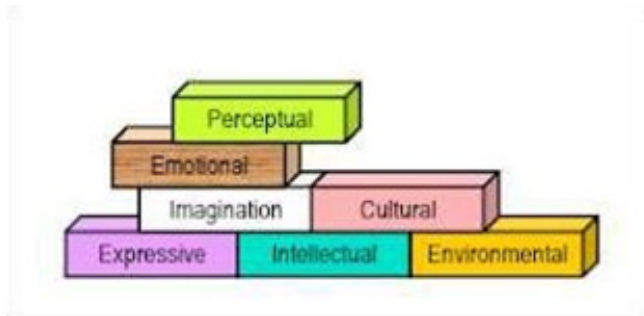
1. Setiap orang memiliki kemampuan kreatif dengan tingkat yang berbeda-beda tidak ada orang yang sama sekali tidak mempunyai kreativitas, seperti halnya tidak ada seorang pun manusia yang inteligensinya nol.
2. Kreativitas dinyatakan dalam bentuk produk-produk kreatif, baik berupa benda maupun gagasan. Tinggi atau rendahnya kualitas karya kreatif seseorang dapat dinilai berdasarkan orisinalitas atau kebaruan karya itu dan sumbangannya secara konstruktif bagi perkembangan kebudayaan dan peradaban.
3. Aktualisasi kreativitas merupakan hasil dari proses interaksi antara faktor-faktor psikologis (*internal*) dengan lingkungan (*eksternal*).
4. Dalam diri seseorang dan lingkungannya terdapat faktor-faktor yang dapat menunjang atau justru menghambat perkembangan kreativitas.
5. Kreativitas seseorang tidak berlangsung dalam kevakuman, melainkan didahului oleh hasil-hasil kreativitas orang-orang yang berkarya sebelumnya. Dapat dikatakan juga sebagai kemampuan seseorang menciptakan kombinasi baru dari hal yang telah ada sehingga menghasilkan sesuatu yang baru.
6. Karya kreatif tidak lahir hanya karena kebetulan, melainkan melalui serangkaian proses kreatif yang menuntut kecakapan, keterampilan, dan motivasi yang kuat. Ada tiga factor yang menentukan prestasi kreatif seseorang, yaitu: motivasi atau komitmen yang tinggi, keterampilan dalam bidang yang ditekuni, dan kecakapan kreatif.



## F. Hambatan Kreativitas

Secara garis besar, hambatan kreativitas terdiri dari 7 elemen utama yaitu:

Namun jika dikerucutkan pada implementasi kehidupan sehari-hari, seperti:



1. Selalu mencari jawaban yang tertentu  
Ketika ingin menciptakan sesuatu yg baru namun tetap dengan mindset atas pemikiran jawaban bahwa hal tersebut aneh dan buruk.
2. Selalu berpikir logis  
Terpaku pada logika yang telah ada dan tidak ingin secara out of the box padahal kreativitas yang ingin diciptakan mungkin akan menjadi hal yang ditunggu-tunggu.
3. Mengikuti aturan secara kaku  
Terlalu taat rules yg ada, itu sebenarnya baik namun untuk menciptakan sesuatu yang belum ada (baru) kita juga harus sedikit melenceng dari aturan (tetapi tetap kearah yg baik dan tidak merugikan pihak manapun).
4. Selalu berpikir praktis  
Ingin semuanya lebih cepat selesai dengan jalan pintas. Padahal kreativitas tidaklah muncul dari sikap praktis yg cepat melainkan dengan konsep-konsep matang yang tentu diperhitungkan dimata pihak lain.
5. Selalu ingin menjadi spesialis  
Menganggap hanya ahli dalam satu bidang. Pada kenyataanya keahlian seseorang bisa saja lebih dari satu (multi talenta) hanya saja

orang tersebut menutup mata dan membatasi diri seakan tidak bisa dibidang lainnya. Melenceng dari jalur yang ada bisa menjadi nilai lebih jika dikembangkan.

6. Takut terlihat tolol

Ide-ide kreativitas yang antimainstream tentu akan asing dimata orang lain karena belum pernah terlihat dan dirasakan. Hal ini yg menjadi penghalang karena “malu” jika ide tersebut konyol dan gengsi jika terlihat bodoh.

7. Dihantui oleh sikap tidak kreatif

Merasa dirinya bukan seorang yg kreatif, tidak berbakat kreatif, dan selalu gagal berkreatifitas. Di kenyataannya, ini merupakan faktor penghambat internal diri karena belum pernah mencoba atau mungkin pernah namun gagal. Sebaiknya tetap harus berusaha dan jangan menyerah sampai menghasilkan sesuatu sesuai target diri.

## G. Esensi kreativitas

1. Keputusan

Kreativitas lebih didasari dengan keputusan untuk melakukan sesuatu yg baru atau ide anti mainstream serta tidak terpaku pada penciptaan produk baru.

2. Intensional (*Capturing*)

Kreativitas dilakukan sesering mungkin tanpa terbatas tempat, waktu serta keadaan. Ide-ide tersebut jangan hanya lewat tetapi harus dilakukan dan dicatat setiap saat sehingga jika ada momen yg sesuai dapat berguna.

Identitas (*Challenging*)

Kreativitas yang terus menerus dilakukan akan menjadi image / melekat sebagai identitas bagi yang menjalankan. Sehingga ketika menghadapi sesuatu tantangan, kreativitas dapat menjadi solusi pemecah masalah.

## H. Inovasi

Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreatifitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang (*doing new thing*) inovasi merupakan fungsi utama dalam proses kewirausahaan. Peter Drucker mengatakan inovasi memiliki fungsi yang khas bagi wirausahawan. Dengan inovasi wirausahawan menciptakan baik sumberdaya produksi baru maupun pengelolaan sumber daya yang ada dengan peningkatan nilai potensi untuk menciptakan sesuatu yang tidak ada menjadi ada. Meskipun demikian, terdapat perbedaan yang signifikan antara sebuah ide yang timbul semata dari spekulasi dan ide yang merupakan hasil pemikiran riset pengalaman dan kerja yang sempurna hal yang lebih penting, Wirausahawan yang prospektif harus mempunyai keberanian untuk memberikan sebuah ide melalui tahapan pengembangan. Dengan demikian inovasi adalah suatu kombinasi visi untuk menciptakan suatu gagasan yang lebih baik dan keteguhan serta dedikasi untuk mempertahankan konsep melalui implementasi.

Proses inovasi di mulai dengan analisis sumberdaya kesempatan yang menjadi obyek. Inovasi beresifat konseptual dan perseptual, dapat di pahami dan dilihat inovator harus maelihat bertanya dan mendengar orang lain dalam mencari inovasi. Mereka berfikir keras dengan segenap kemampuan otaknya, mereka melakukan perhitungan dengan cermat dan mendengarkan pendapat orang lain, serta memperhatikan potensi pengguna inovasi yang di carinya untuk memenuhi harapan nilai dan kebutuhan. Inovasi yang berhasil pada umumnya sederhana dan terfokus dan di tujukan pada aplikasi yang di desain khas, jelas dan cermat. Inovasi lebih banyak melibatkan kerja fisik dari pada pemikiran. Thomas Alfa Edison mengatakan "jenius merupakan perpaduan yang terdiri dari 1% inspirasi dan 99% kerja keras" lebih dari itu inovator pada umumnya bekerja dalam suatu bidang, edison bekerja dalam hanya dalam bidang listrik dan menemukan inovasi baru yang berupa bola lampu.

## I. Inovatif

Menurut KBBI **Inovatif** yaitu Kemampuan seseorang dalam mendayagunakan kemampuan dan keahlian untuk menghasilkan karya baru. «Berpikir **inovatif** yaitu Proses berpikir yang menghasilkan solusi dan gagasan di luar bingkai konservatif.»

Inovatif yaitu Usaha seseorang dengan mendayagunakan pemikiran, kemampuan imajinasi, berbagai stimulan, dan individu yang mengelilinginya dalam menghasilkan produk baru, baik bagi dirinya sendiri ataupun lingkungannya.

Syarat-syarat berpikir inovatif

1. Elastisitas yang tinggi
2. yang tinggi
3. Orisinalitas yang tinggi
4. Sensitivitas yang tinggi

## J. Cara Mengembangkan Kreativitas Dengan Inovasi

Banyak hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kemampuan kreativitas. Berikut ini adalah hal yang dapat membantu mengembangkan kemampuan pribadi dalam program peningkatan kreativitas sebagaimana dikemukakan oleh James L.Adams (1986).

1. Mengenali hubungan

Banyak penemuan dan inovasi lahir sebagai cara pandang terhadap suatu hubungan yang baru dan berbeda antar obyek, proses, bahan, teknologi dan orang. Seperti mencampurkan aroma bunga melati dengan air the kemudian dibotolkan menjadi the botol yang harum dan segar rasanya.

Untuk membantu meningkatkan kreativitas, kita dapat melakukan cara pandang kita yang statis terhadap hubungan orang dan lingkungan yang telah ada. Di sini kita coba melihat mereka dengan cara pandang yang baru dan berbeda. Orang yang kreatif akan memiliki hubungan intuisi tertentu untuk dapat mengembangkan dan

mengenal hubungan yang baru dan berbeda dari fenomena tersebut. Hubungan ini nantinya dapat memperlihatkan ide produk dan jasa yang baru. Sebagai contoh kita melakukan latihan dengan melihat hubungan antara kue coklat dan es krim vanili, atlet dan pelatih serta manajer dengan buruh.

2. Mengembangkan perspektif fungsional.

Jika dikembangkan lebih lanjut, kita dapat melihat adanya suatu perspektif yang fungsional dari benda dan orang.

Seorang yang kreatif akan dapat melihat orang lain sebagai alat untuk memenuhi keinginannya dan membantu menyelesaikan suatu pekerjaan. Misalnya sering secara tidak sadar kita menggunakan pisau dapur untuk memasang baut gara-gara palu yang kita cari tidak ditemukan.

3. Gunakan akal

Penelitian terhadap penggunaan fungsi otak pada bagian yang terpisah antara kiri dan kanan telah dilakukan sejak tahun 1950an dan tahun 1960an

Otak bagian kanan dipakai untuk hal seperti analogi, imajinasi dan lain-lain. Sedangkan otak bagian kiri dipakai untuk kerja seperti analisis, melakukan pendekatan yang rasional terhadap pemecahan masalah dan lain-lain. Meski secara fungsi ia berbeda, tetapi dalam pekerjaannya ia harus saling berhubungan. Proses kreativitas meliputi pemikiran logis dan analitis terhadap pengetahuan, evaluasi dan tahap implementasi. Jadi bila kita ingin lebih kreatif, kita harus melatih dan mengembangkan kemampuan kedua otak kita tersebut. Contoh latihan dapat kita buat sesuai dengan fungsi belahan otak.

4. Hapus perasaan ragu-ragu

Banyak kebiasaan mental yang membatasi dan menghambat pemikiran kreatif. Sebuah studi menemukan bahwa orang dewasa hanya menggunakan 2-10 persen potensi kreativitas yang dimilikinya. Contoh : banyak orang memiliki kecenderungan membuat penilaian yang cepat terhadap sesuatu orang ataupun ide-ide.

## **K. Kunci Strategi Inovasi**

1. Analisis strategis
  - a. Diagnosis (perkiraan) hal-hal yang akan terjadi serta solusi atau langkah ide-ide anti mainstream
  - b. Penyusunan inovasi yang kreatif dengan skala prioritas dan runtutan yang tepat dengan strategi (tidak asal-asalan)
  - c. Rancangan inovasi yang telah disusun sesuai diatas di capture / catat dan dijadikan noted sehingga menjadi list yang akan dilakukan selanjutnya.
2. Keputusan strategis
  - a. Hasil dilakukan atau tidaknya analisis diatas telah diperhitungkan dan dipikirkan secara matang sehingga tau dampak kedepannya.
  - b. Alternatif harus disediakan guna menjadi Plan B / C / D dan seterusnya untuk mensukseskan strategi dari hasil tersebut.
3. Tindakan strategis  
Membuat cara-cara pelaksanaan hasil diatas sesuai tahapan dan alur yang tepat sehingga menjadi sebuah tindakan yang berujung pada keberhasilan strategi inovasi.
4. Mewujudkan ide inovasi  
Action atau perilaku real pelaksanaan dari strategi inovasi diatas.

## **L. Hasil dari Kreativitas dengan Inovasi**

Dalam berwirausaha dibutuhkan duet atau kombinasi utama dari Kreativitas dan Inovasi guna menjadi pihak yang berbeda serta berciri khas demi bersaing dengan para kompetitor. Hasil dari hal tersebut ialah sebuah pemikiran “One Step Ahead” atau satu langkah didepan dari para pesaing.

Hal ini tentu menjadi sebuah pedoman dan keseharusan bagi para wirausahawan agar usaha yang dijalankan menjadi sukses dan terbranding dimata masyarakat.

---

## Kesimpulan

Kreativitas dan inovasi memiliki peran penting dalam kewirausahaan, dan kesimpulan utamanya adalah sebagai berikut:

1. Kreativitas sebagai Awal dari Inovasi: Kreativitas merupakan kemampuan untuk menghasilkan ide-ide baru dan solusi-solusi yang tidak konvensional. Dalam kewirausahaan, kreativitas berperan sebagai tahap awal dalam mengidentifikasi peluang bisnis yang unik dan berpotensi menguntungkan.
2. Inovasi sebagai Implementasi Kreativitas: Inovasi adalah langkah berikutnya setelah kreativitas. Ini melibatkan pengembangan, implementasi, dan pengujian ide-ide kreatif untuk menciptakan nilai tambah. Inovasi dalam kewirausahaan dapat mencakup pengembangan produk, layanan, model bisnis, atau proses yang baru atau lebih efisien.
3. Daya Saing dan Pertumbuhan: Kreativitas dan inovasi memberikan keunggulan kompetitif kepada perusahaan. Mampu menghasilkan produk atau layanan yang berbeda atau lebih baik dari pesaing dapat meningkatkan daya saing dan memberikan peluang pertumbuhan yang signifikan.
4. Respon terhadap Perubahan: Kewirausahaan yang sukses seringkali harus merespons perubahan pasar, teknologi, dan lingkungan bisnis dengan cepat. Kreativitas dan inovasi memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan lebih baik terhadap perubahan ini dan bahkan menciptakan peluang dari perubahan tersebut.
5. Mendorong Keberlanjutan: Kreativitas dan inovasi juga dapat digunakan untuk mengatasi masalah-masalah lingkungan dan sosial. Perusahaan yang inovatif dapat menciptakan solusi berkelanjutan yang mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan dan masyarakat.
6. Peran Individu dan Budaya Organisasi: Kreativitas seringkali dimulai dari individu-individu yang memiliki pikiran terbuka dan terbiasa berpikir di luar kotak. Namun, budaya organisasi yang mendorong kreativitas dan inovasi juga sangat penting.

7. Dalam kesimpulannya, kreativitas dan inovasi adalah dua elemen kunci dalam kewirausahaan yang dapat membantu perusahaan untuk berkembang, beradaptasi dengan perubahan, dan menciptakan nilai tambah. Kombinasi kreativitas yang kuat dengan kemampuan untuk mengimplementasikan ide-ide tersebut melalui inovasi dapat menjadi faktor penentu keberhasilan dalam dunia bisnis.







# BAB VI

## IDE DAN PELUANG KEWIRAUSAHAAN

### A. Pendahuluan

Memulai untuk berwirausaha tidaklah semudah yang kita bayangkan. Mengingat di era globalisasi ini persaingan berwirausaha sangat ketat. Jika kita ingin melakukan usaha, maka kita harus mempunyai gagasan ide yang cemerlang untuk menembus dan memajukan wirausaha kita dan kita juga harus bisa mencari peluang sekecil mungkin untuk mengenalkan usaha kita pada dunia. Ide akan menjadi peluang apabila wirausaha bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus melalui proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda, mengamati peluang, menganalisis proses secara mendalam, dan memperhitungkan resiko yang mungkin terjadi. Untuk memperoleh peluang, wirausaha harus memiliki berbagai kemampuan dan pengetahuan, seperti kemampuan untuk menghasilkan produk atau jasa baru, menghasilkan nilai tambah baru, melakukan proses atau teknik baru, dan mengembangkan organisasi baru.

### B. Ide Kewirausahaan

Wirausaha dapat menambah nilai suatu barang dan jasa melalui inovasi. Keberhasilan wirausaha dicapai apabila wirausaha menggunakan produk, proses, dan jasa-jasa inovasi sebagai alat untuk menggali perubahan. Oleh sebab itu, inovasi merupakan instrumen penting untuk memberdayakan

sumber-sumber agar menghasilkan sesuatu yang baru dan menciptakan nilai. Ketangguhan kewirausahaan sebagai penggerak perekonomian terletak pada kreasi baru untuk menciptakan nilai secara terus-menerus.<sup>28</sup>

Wirausaha dapat menciptakan nilai dengan cara merubah semua tantangan menjadi peluang melalui ide-idenya dan akhirnya ia menjadi pengendali usaha. Semua tantangan bisa menjadi peluang apabila ada inovasi, misalnya menciptakan permintaan melalui penemuan baru. Dengan penemuan baru para pengusaha perusahaan mengendalikan pasar dan akhirnya membuat ketergantungan konsumen kepada produsen. Dengan demikian, produsen tidak lagi tergantung pada konsumen.

Menurut Zimmerer, ide-ide yang berasal dari wirausaha dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil di pasar. Dalam mengevaluasi ide untuk menciptakan nilai-nilai potensial (peluang usaha), wirausaha perlu mengidentifikasi dan mengevaluasi semua resiko yang mungkin terjadi, dengan cara :<sup>29</sup>

1. Pengurangan kemungkinan resiko melalui strategi yang proaktif
2. Penyebaran resiko pada aspek yang paling mungkin
3. Pengelolaan resiko yang mendatangkan nilai atau manfaat

Menurut Zimmerer, kreativitas sering kali muncul dalam bentuk ide-ide untuk menghasilkan barang dan jasa-jasa baru. Ide itu sendiri bukan peluang dan tidak akan muncul bila wirausaha tidak mengadakan evaluasi dan pengamatan secara terus-menerus. Banyak ide yang betul-betul asli, akan tetapi sebagian besar peluangtercipta ketika wirausaha memiliki cara pandang baru terhadap ide yang lama.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Dany Garjito, *Berani Berwirausaha*, (Yogyakarta: Akmal Publishing, 2014), hlm. 14-15.

<sup>29</sup> Muhammad Hamdani, *Interpreneurship untuk Mahasiswa Sebuah Solusi untuk Siap Mandiri*, (Jakarta: Trans Info Media, 2012), hal. 12.

<sup>30</sup> Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. (Jakarta: salemba empat.2003) hlm 57-58

## C. Sumber Ide dan Peluang awal pendirian perusahaan

Ada empat sumber utama, yaitu :

1. Pengalaman pribadi

Dasar utama ide awal adalah pengalaman pribadi, baik saat bekerja maupun di rumah. Pengetahuan yang didapatkan dari pekerjaan yang terakhir maupun sekarang seringkali membuat seseorang untuk melihat kemungkinan untuk memodifikasi produk yang telah ada, memperbaiki pelayanan, menduplikasi konsep bisnis dalam lokasi berbeda.

2. Minat

Kadangkala minat tumbuh diluar statusnya sebagai minat dan menjadi bisnis.

3. Penemuan secara tidak sengaja

Dalam sumber yang ketiga ini melibatkan sesuatu yang disebut *serendipitas* (kemampuan menemukan sesuatu) atau sejenis kemampuan untuk membuat penemuan yang diinginkan secara tidak sengaja. Siapapun dapat menemukan ide yang berguna dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya wirausaha J.P Shyu yang menemukan ide hang it clip setelah dia mengalami kesulitan untuk menempelkan data teknik mesin pada dinding.

4. Pencarian ide dengan penuh pertimbangan

Sebuah ide awal dapat muncul dari percobaan yang dilakukan oleh wirausaha untuk menemukan ide baru, usaha pencarian yang sedemikian rupa dapat berguna karena hal tersebut merangsang kesiapan pikiran.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Justin g. Longenecker.dkk, *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*,(Jakarta: Salemba Empat, 2001), h. 93-95

## D. Peluang Seorang Wirausahawan

Pada era modern sekarang ini, ada banyak peluang yang bisa dimanfaatkan oleh wirausahawan, yaitu :

1. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang begitu cepat telah mendorong percepatan perolehan informasi. Dan masyarakat terbentuk dengan pola pikir yang bisa menfilter setiap informasi yang diperoleh dan memilih mana informasi yang dianggap menarik dan tidak untuk diterapkan.
2. Tingkat income perkapita dan jumlah penduduk semakin bertambah, semua ini diikuti dengan semakin meningkatnya tingkat kebutuhan yang diinginkan.
3. Tingkat pendidikan masyarakat diseluruh dunia semakin meningkat, ini dilihat dari jumlah lulusan perguruan tinggi yang semakin banyak.
4. Peran wirausahawan dengan kemampuannya membuka usaha maka memungkinkan terbukanya lapangan pekerjaan sehingga angka pengangguran akan menurun. Dan ini otomatis bisa mengurangi beban negara.<sup>32</sup>

## E. Sumber-sumber Ide dan Peluang Potensial peluang

Agar ide-ide yang masih potensial menjadi peluang bisnis yang riil, maka wirausaha harus bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus. Proses penyaringan ide atau disebut proses screening merupakan suatu cara terbaik untuk menuangkan ide potensial menjadi produk dan jasa riil. Adapun langkah dalam penyaringan (screening) ide dapat dilakukan sebagai berikut :

1. Menciptakan produk baru dan berbeda  
Ketika ide dimunculkan secara riil atau nyata, misalnya dalam bentuk ide barang dan jasa baru, maka produk dan jasa tersebut harus berbeda dengan barang dan jasa yang ada di pasaran. Selain itu, produk dan jasa tersebut harus menciptakan nilai bagi pembeli atau penggunanya.

---

<sup>32</sup> Irham Fahmi, *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi*, (Bandung: CV Alfabeta, 2013) h. 3-4

Oleh sebab itu, wirausaha harus benar-benar mengetahui perilaku konsumen dipasar. Dalam mengamati perilaku pasar, paling sedikit ada dua unsur pasar yang perlu diperhatikan :

- a. Permintaan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan
- b. Waktu penyerahan dan waktu permintaan barang atau jasa

Dengan demikian, jelaslah bahwa wirausaha yang sukses perlu menciptakan produk dan jasa unggul yang memberikan nilai kepada konsumen. Secara implisit, apabila wirausaha baru memfokuskan pada segmen pasar, maka secara spesifik peluang itu akan sangat tergantung pada perilaku segmen pasar. Kemampuan untuk memperoleh peluang itu sendiri sangat tergantung pada kemampuan wirausaha untuk menganalisis pasar yang meliputi aspek :<sup>33</sup>

- a. Kemampuan untuk menganalisis demografi pasar
- b. Kemampuan untuk menganalisis sifat serta tingkah laku pesaing
- c. Kemampuan untuk menganalisis keunggulan bersaing pesaing dan kefakuman pesaing yang dianggap dapat menciptakan peluang.

## 2. Mengamati pintu peluang

Wirausaha harus mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing, misalnya kemampuan pesaing menghasilkan produk baru, pengalaman keberhasilan dalam pengembangan produk baru, dukungan keuangan, dan keunggulan-keunggulan lainnya yang dimiliki pesaing di pasar. Kemampuan pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan mengamati kelemahan-kelemahan dan resiko pesaing dalam menanamkan modal barunya. Menurut Zimmerman, ada beberapa keadaan yang dapat menciptakan peluang, meliputi:

- a. Produk baru harus segera dipasarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat
- b. Kerugian teknik harus rendah. Oleh karena itu, penggunaan teknik harus dipertimbangkan sebelumnya
- c. Pesaing tidak memiliki teknologi canggih

---

<sup>33</sup> Basrowi, *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2014), h. 07

- d. Pesaing sejak awal tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisi pasarnya
  - e. Perusahaan baru memiliki kemampuan dan sumber-sumber untuk menghasilkan produk barunya.
3. Analisis produk dan proses produksi secara mendalam  
Analisis ini sangat penting untuk menjamin apakah jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan memadai atau tidak, dan biaya yang dikeluarkan apakah lebih efisien dari biaya yang dikeluarkan oleh pesaing.
  4. Menaksir biaya awal  
Menaksir berapakah biaya yang harus dikeluarkan untuk usaha baru, untuk membeli perlengkapan, peralatan, sewa gedung maupun yang lainnya.
  5. Memperhitungkan resiko yang mungkin terjadi  
Resiko yang mungkin terjadi misalnya resiko teknik, resiko finansial maupun resiko pesaing. Resiko teknik, berhubungan dengan proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut suatu objek tertentu apakah ide secara aktual dapat di transformasi menjadi produk yang siap dipasarkan dengan kapabilitas dan karakteristiknya. Resiko finansial, adalah resiko yang timbul sebagai akibat ketidakcukupan finansial baik dalam tahap pengembangan produk baru maupun dalam menciptakan dan mempertahankan perusahaan untuk mendukung biaya produk baru. Resiko pesaing, adalah kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar.<sup>34</sup>

---

## Kesimpulan

Peluang yang paling besar kesuksesannya itu bersumber dari diri kita sendiri. Usaha yang berawal dari sebuah hobi akan membuat seseorang sukses menjadi entrepreneur dan terbukti semakin berkembang.

---

<sup>34</sup> Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. (Jakarta: salemba empat.2003) hlm 57-58

Keahlian seseorang dalam mengelola usaha akan mendorong kesuksesan usahanya. Memulai sebuah usaha dengan keahlian yang dimiliki pada suatu bidang dan kemudian temukan inspirasi dan peluang bisnisnya. Seorang Wirausahawan harus mempunyai pemikiran yang kreatif dan inovatif guna mendapatkan hasil yang maksimal agar tidak ada kendala dalam membuka usaha dan pemilihan yang tepat dengan modal yang dimiliki oleh calon wirausaha. Peluang usaha yang telah diambil tentu akan memiliki konsekuensi bagi pengambil keputusan. Jika berhasil dapat dikatakan mendapat keuntungan, namun jika gagal maka itu bagian resiko yang dihadapi. Namun demikian, hal itu dapat dijadikan pengalaman yang sangat berharga. Dan tentunya memiliki sikap yang Inovatif dan Kreatifitas adalah hal pokok yang dibutuhkan oleh seseorang untuk membangun usahanya.







# BAB VII

## RENCANA BISNIS DAN MODAL DASAR KEWIRAUSAHAAN

### A. Pendahuluan

Kewirausahaan merupakan persoalan penting dalam perekonomian suatu bangsa yang sedang berkembang. Kemajuan dan kemunduran ekonomi suatu bangsa sangat ditentukan oleh keberadaan dan peranan dari kelompok wirausahaan ini. Tidak ada suatu bangsa di dunia ini yang mampu menjadi negara maju tanpa ditopang oleh sejumlah masyarakat yang berwirausaha. Terlihat adanya peluang besar untuk mengembangkan diri menjadi seorang entrepreneur. Budaya kewirausahaan yang tumbuh secara alami dalam suatu keluarga atau kelompok masyarakat Indonesia merupakan suatu aset yang sangat berharga bagi bangsa Indonesia. Dinamika perekonomian bangsa yang bertumpu pada pertumbuhan budaya kewirausahaan tradisional ini, perlu diberikan motivasi dalam suatu kegiatan pendidikan khususnya di perguruan tinggi secara umum, program pengembangan kewirausahaan dengan memberikan motivasi di Perguruan Tinggi dilaksanakan untuk menumbuhkan kembangkan budaya kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi untuk mendorong terciptanya entrepreneur baru dengan menerapkan ilmu yang dipelajari dalam berwirausaha.

## B. Perencanaan Bisnis

### 1. Pengertian Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana perusahaan/pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (business opportunities) yang terdapat di lingkungan eksternal perusahaan, menjelaskan keunggulan bersaing (competitive advantage) usaha, serta menjelaskan berbagai langkah yang harus dilakukan untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata. Sedangkan menurut Peggy, perencanaan bisnis adalah suatu cetak biru tertulis yang berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, perincian finansial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, dan kemampuan serta keterampilan pengelolaannya.<sup>35</sup>

Seorang pengusaha yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan. Rencana usaha harus dibuat tertulis sehingga dapat dijadikan sebagai rujukan dan pedoman untuk menjaga agar kegiatan bisnis terarah dan fokus pada pencapaian tujuan.<sup>36</sup>

Dengan membuat suatu penilaian terlebih dahulu sebelum melakukan investasi yang kemudian dituangkan dalam suatu laporan secara tertulis, Manfaat yang bisa diperoleh dari perencanaan bisnis adalah, bisa digunakan sebagai pedoman atau alat untuk mengetahui apakah kegiatan bisnis yang akan dijalankan itu memungkinkan dan memiliki kelayakan untuk dijalankan dan berapa waktu yang dibutuhkan untuk mewujudkannya serta dapat dijadikan sebagai alat pengawasan. Rencana bisnis biasanya digunakan oleh wirausaha yang sedang mencari calon investor atau penanam modal untuk menyampaikan visi mereka kepada calon investor atau penanam modal.<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal 192

<sup>36</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung : Penerbit Alfabet, 2011), hal. 67.

<sup>37</sup> Rusdiana, *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hal 354-355

Menurut Rusdy ada beberapa alasan penting mengapa orang harus menyusun perencanaan usaha:

- a. Untuk menunjukkan bahwa bisnis ini layak dan menguntungkan perencanaan usaha akan membuat kita dapat melihat dengan jelas apakah usaha yang dijalankan nanti memiliki keberhasilan yang tinggi dan juga harus bisa menyakinkan orang lain tidak akan merugi bila melakukan kerjasama dengan anda.
- b. Untuk mendapatkan pembiayaan bank dengan adanya perencanaan usaha yang jelas akan memudahkan kita untuk mencari bantuan kerjasama dari berbagai pihak karena didalam perencanaan usaha menunjukkan aspek keuangan, dan aspek pemasaran yang hal tersebut akan memudahkan kita mendapat dukungan berupa pinjaman melalui bank.
- c. Untuk mendapatkan dana investasi perencanaan usaha yang jelas juga memungkinkan kita untuk mendapatkan pinjaman melalui pihak-pihak lain yang potensial yang akan mendukung pemenuhan investasi usaha kita.
- d. Untuk mengatur dengan siapa harus bekerjasama mengatur dan membentuk kerjasama dengan perusahaan-perusahaan lain yang sudah ada dan saling menguntungkan misalnya dari para produsen yang dapat diharapkan memasok barang buat perusahaan anda.
- e. Untuk mendapatkan kontrak besar perencanaan yang baik menarik minat perusahaan-perusahaan yang lebih besar memberi pekerjaan atau kontrak yang dapat dikerjakan oleh perusahaan anda.
- f. Untuk menarik tenaga kerjain tipe rencanaan yang baik mengundang orang-orang tertentu yang potensial atau mempunyai keahlian untuk bergabung bekerja sama dengan anda.

- g. Fungsi dan Manfaat Perencanaan Bisnis
    - 1) Wadah untuk menampung rencana bisnis.
    - 2) Alat control segala kegiatan yang akan dilaksanakan ketika gagasan usaha diimplementasikan.
    - 3) Menyampaikan kepada pihak lain maksud dan tujuan penyusunan rancangan usaha<sup>38</sup>
  - h. Aspek-Aspek Perencanaan Bisnis Kewirausahaan  
 Aspek-aspek rancangan dan uraian produk , (memuat gambaran umum produk dari aspek substansi produk, tampilan produk siap jual, dan fungsi produk Aspek-aspek tersebut adalah sebagai berikut :<sup>39</sup>
2. Aspek pemasaran
    - a. Daerah pemasaran lokasi pasar, jenis, dan jumlah pelanggan serta pesaing di lokasi pasar.
    - b. Situasi pasar segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar dibandingkan dengan pesaing yang berada di daerah pasar.
    - c. Proyeksi permintaan jumlah permintaan dalam setiap periode / siklus untuk setiap jenis pelanggan, dan proyeksi peningkatannya dalam setiap periode / siklus
    - d. Strategi dan taktik pemasaran uraian masing-masing dari bauran pemasaran berdasarkan spesifikasi usaha / produk dan unggulan serta kelemahannya dibandingkan dengan bauran pemasaran perusahaan pesaing ) meliputi :  
 Ø Produk Ø Harga Ø Distribusi Ø Promosi
    - e. Penganggaran pemasaran uraian berdasarkan rencana biaya yang di alokasikan untuk investasi dan biaya untuk operasional pemasaran dalam satu siklus serta proyeksi peningkatannya sejalan dengan peningkatan penawaran untuk memenuhi peningkatan permintaan pasar.
  3. Aspek produksi

<sup>38</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Alfabeta, Bandung, 2008, h. 24.

<sup>39</sup> Thomas W. Zimmerer dan Norman. Scarborough, *Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*, Erlangga, Jakarta, (terjemahan) 2005, h. 4.

Pengadaan bahan menyangkut jenis, volume, harga sumber daerah pasokan bahan, proses pengadaan bahan, serta proyeksi peningkatannya dalam setiap periode/ siklus produksi. Kebutuhan sumber daya produksi (uraian mengenai sumber daya produksi meliputi bangunan, peralatan / mesin, dan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk melaksanakan aktivitas produksi, berkaitan dalam jumlah, kualitas, nilai, serta proses pengadaannya. Proses produksi proses produksi masing-masing jenis produk yang disertai dengan bagan proses produksi. Perkiraan jumlah produksi jumlah produksi yang akan dihasilkan dan ditawarkan dalam setiap periode / siklus untuk setiap jenis produk, dan proyeksi peningkatannya dalam setiap periode / siklus.

4. Aspek organisasi dan manajemen

Organisasi uraian mengenai identitas perusahaan nama, alamat, dan logo perusahaan, visi dan misi perusahaan, bentuk organisasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan perizinan usaha. Manajemen uraian mengenai pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen planning, organizing, staffing, directing, controlling, untuk pelaksanaan setiap lima aspek usaha. Penganggaran organisasi dan manajemen uraian berdasarkan rencana biaya yang di alokasikan untuk investasi dan biaya untuk operasional organisasi dan manajemen perusahaan dalam satu siklus serta proyeksi peningkatannya sejalan dengan peningkatan produksi untuk memenuhi peningkatan permintaan pasar).<sup>40</sup>

5. Aspek pengendalian dampak lingkungan

Limbah (uraian mengenai limbah yang dihasilkan dari aktivitas perusahaan yang terdiri atas limbah cair, padat, gas dan suara). Dampak biofisik (uraian mengenai dampak positif dan negative terhadap lingkungan biofisik disekitarnya yang akan timbul sebagai akibat aktivitas perusahaan, dan langkah-langkah yang diambil apabila terjadi dampak negative) Dampak social budaya ( uraian mengenai

---

<sup>40</sup> Suryana, *Kewirausahaan*; Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi 4,... hal. 84

dampak positif dan negative terhadap lingkungan sosial budaya disekitarnya yang akan timbul sebagai akibat aktivitas perusahaan , dan langkah –langkah yang diambil apabila terjadi dampak negative). Penganggaran pengendalian dampak lingkungan (uraian berdasarkan rencana biaya yang di alokasikan untuk investasi dan biaya untuk operasional pengendalian dampak lingkungan dalam satu siklus dan proyeksi peningkatannya sejalan dengan peningkatan aktivitas perusahaan).

6. Aspek keuangan / modalKebutuhan modal awal (uraian kebutuhan modal awal operasi perusahaan yang terperinci berdasarkan modal investasi dan modal kerja , serta sumber –sumber perolehanya)
  - a. Proyeksi neraca
  - b. Proyeksi laba – rugi
  - c. Proyeksi arus kas

### **C. Modal Dasar Kewirausahaan**

Untuk jadi enterpreneur sukses, seseorang tidak hanya dituntut untuk aktif berkreasi, berinovasi, dan lihai melihat peluang. Ketiga hal tersebut memang penting bagi wiraswasta, tapi ada modal utama yang harus dimiliki oleh setiap orang yang ingin jadi entrepreneur sukses. Berikut ini adalah lima di antaranya.<sup>41</sup>

#### **1. Niat dan komitmen**

Niat dan komitmen merupakan modal utama untuk melakukan setiap pekerjaan. Niat seseorang akan mengarahkannya ke tujuan yang ingin dicapai. Bagi seorang entrepreneur yang ingin sukses, hal tersebut akan membuatnya memikirkan alasan mengapa harus jadi entrepreneur sukses. Niat juga menentukan parameter kesuksesan, yang bisa berbeda untuk setiap orang. Adapun, komitmen akan membuat seseorang bertahan untuk terus melakukan sesuatu hingga tujuan tercapai. Nah, sebelum sukses, seorang entrepreneur biasanya

---

<sup>41</sup> Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta, Salemba Empat, 2008), h. 4

mengalami banyak ujian lahir dan batin. Jika niat dan komitmennya tidak kuat, niscaya dia akan tumbang, jauh sebelum kata sukses dapat diraih.

2. Kemauan untuk terus belajar

Seorang enterpreneur sejati adalah seseorang yang memiliki hasrat untuk terus belajar. Dia tidak lelah untuk terus menambah ilmu dan keahlian. Hal ini sangat diperlukan, mengingat tingkat persaingan dan penipuan saat ini semakin tinggi. Tanpa kemauan untuk menambah dan mengaplikasikan ilmu maupun keahlian, seorang entrepreneur akan tergerus oleh persaingan yang semakin sengit. Entrepreneur yang enggan belajar juga rentan ditipu. Alih-alih untung, malah jadi buntung.

3. Komunikasi

Kemampuan komunikasi juga merupakan salah satu modal utama bagi calon pengusaha sukses. Seorang enterpreneur akan banyak berhubungan dengan klien, rekan sesama pengusaha, supplier, atau bahkan asisten dan karyawan. Kemampuan komunikasi yang baik membuatnya mudah untuk menyamakan persepsi dan tujuan, mencapai kesepahaman, juga membuat suasana kerja menjadi hangat dan produktif.

4. Disiplin

Entrepreneur yang sukses juga merupakan orang yang disiplin sehingga memiliki kinerja yang bagus serta dapat dipercaya. Dia dapat membagi waktu dan asetnya dengan baik, menyelesaikan pekerjaannya tepat waktu, dan mematuhi standar kualitas yang ditetapkannya. Jadi, tidak mengherankan jika kedisiplinan dapat mengantar seorang pengusaha kepada kesuksesan.

5. Ramah dan dermawan

Selanjutnya, seorang calon pengusaha sukses juga memiliki jiwa sosial yang baik. Dia tidak segan untuk menyisihkan hartanya untuk kebaikan sesama. Dia menyadari bahwa segala sesuatu yang diperoleh merupakan pemberian dari Tuhan Yang Maha Kuasa. Kesuksesan pun



bukan hanya dilihat dari banyaknya harta yang dikumpulkan, tetapi juga kesuksesan menjalin hubungan dengan orang-orang yang setara dengannya, yang lebih sukses darinya, maupun orang-orang yang kurang beruntung. Dia juga menyadari bahwa merekalah orang-orang yang turut mengantarnya menuju kesuksesan. Mereka adalah klien, pelanggan, penasihat, dan orang-orang yang akan mendoakannya.

6. Modal Kemauan Kemauan adalah tekad atau niat yang kuat dan motivasi yang tinggi. Tekad, niat dan motivasi atau disebut kemauan merupakan modal utama yang harus ada pertama kali. Karena dengan tekad, niat dan kemauan serta motivasi yang kuat akan membuat seseorang tersebut bersungguh-sungguh untuk mencapai sesuatu yang diinginkan. Dengan modal kemauan yang keras ini diharapkan adanya komitmen yang tinggi dalam diri seorang sehingga tidak akan pernah menyerah sebelum berhasil khususnya dalam menjalankan sebuah usaha atau menjadi wirausaha.
7. Modal Kemampuan Kemauan dan tekad saja tidak cukup apabila digunakan sebagai modal untuk berwirausaha. Untuk memperoleh peluang berwirausaha diperlukan modal kemampuan (ketrampilan). Kemampuan ini harus dimiliki sebab yang dihadapi seorang wirausaha adalah resiko dan tantangan. Bila hanya bermodal nekat dan tanpa memiliki ketrampilan untuk memperhitungkan risikonya maka yang dihadapi adalah sebuah kegagalan. Oleh sebab itu, kemampuan atau ketrampilan yang harus dimiliki dalam berwirausaha diantaranya:
  - a. Ketrampilan konseptual dalam mengatur strategi
  - b. Ketrampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.
  - c. Ketrampilan dalam memimpin dan mengelola.
  - d. Ketrampilan berkomunikasi dan berinteraksi.
  - e. Ketrampilan teknik usaha yang akan dilakukan.<sup>42</sup>
8. Modal Pengetahuan  
Sebuah usaha untuk berkembang dan sukses, tidak cukup menggunakan modal kemauan dan kemampuan (ketrampilan) saja,

---

<sup>42</sup> R.W Suparyanto, *Kewirausahaan: Konsep Dan Realita Pada Usaha Kecil*,(Bandung:Alfabeta,2013) h 12

tetapi harus dilengkapi dengan modal pengetahuan. Ada beberapa modal atau bekal pengetahuan yang harus dimiliki wirausaha, diantaranya:

- a. Bekal pengetahuan mengenai usaha
- b. Bekal pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.
- c. Bekal pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.<sup>43</sup>

Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan. Tingkat kemauan, kemampuan, dan pengetahuan dikenal dengan istilah kompetensi kewirausahaan. Selain ketrampilan dan pengetahuan, yang tidak kalah penting adalah sikap, motivasi, dan komitmen terhadap pekerjaan yang akan dihadapinya. Dalam kewirausahaan, modal tidak selalu identik dengan uang dan barang atau yang sifatnya berwujud. Tetapi juga menyangkut modal yang tak berwujud, seperti modal insani. Modal tersebut diantaranya:

#### 9. Modal Sosial

Modal sosial merupakan modal yang utama dalam modal insani yang harus dimiliki sebelum modal-modal lainnya. Modal sosial diwujudkan dalam bentuk kejujuran dan kepercayaan. Seorang wirausaha yang baik biasanya memiliki etika wirausaha, seperti.<sup>44</sup>

- a. Kejujuran
- b. Memiliki integritas
- c. Menepati janji dan kesetiaan
- d. Kewajaran
- e. Suka membantu orang lain
- f. Menghormati orang lain
- g. Warga negara yang baik dan taat hukum
- h. Mengejar

#### 10. Modal Intelektual

---

<sup>43</sup> Geoffrey G. Meredith, *Kewirausahaan: Teori dan Praktik*, (Jakarta: Pustaka Binaman Presindo, 1996) h 13

<sup>44</sup> Geoffrey G. Meredith, *Kewirausahaan: Teori dan Praktik*, (Jakarta: Pustaka Binaman Presindo, 1996) h 13

Modal intelektual dapat diwujudkan dalam bentuk ide-ide sebagai modal utama yang disertai dengan kemampuan, pengetahuan, keterampilan, komitmen, dan tanggung jawab sebagai modal tambahan. Ide-ide ini merupakan kompetensi inti wirausaha untuk menciptakan daya saing khusus. Dalam kewirausahaan, kompetensi inti (*core core competency*) adalah kreativitas dan inovasi dalam rangka menciptakan nilai tambah untuk meraih keunggulan dengan berfokus pada pengembangan pengetahuan dan keunikan.

#### 11. Modal Mental dan Moral

Modal mental dan moral adalah modal keberanian yang dilandasi dengan agama. Modal mental diwujudkan dengan bentuk keberanian untuk menghadapi resiko dan tantangan, keberanian melakukan perubahan dan mengadakan pembaruan, serta berani menjadi yang lebih unggul. Dengan mental yang unggul wirausahawan tidak akan memiliki pemikiran asal-asalan, seperti asal ada, asal jadi, asal terjual, asal dapat uang dan seterusnya. Akan tetapi wirausahawan yang memiliki mental unggul akan berfikir untuk mengembangkan usahanya agar lebih baik, lebih bernilai, lebih berguna dan seterusnya. Sedangkan modal moral adalah keyakinan dan kepercayaan bahwa Tuhan Yang Mahakuasa sudah menjamin semua umat manusia dengan menciptakan segala ciptaannya dan untuk menggali ciptaan-Nya, manusia dilengkapi dengan akal dan pikiran. Dengan dilengkapi akal dan pikiran serta kelengkapan dan kesempurnaan yang dimiliki, manusia bisa memanfaatkan dan mengembangkan segala yang diciptakan-Nya untuk digunakan dalam berusaha. Karena modal moral ini digunakan untuk menyeimbangkan dengan modal mental dan keberanian.

#### 12. Modal Motivasi

Modal motivasi merupakan modal insani bagi setiap orang untuk terus maju dan semangat. Keberhasilan atau kegagalan dalam berwirausaha bergantung kepada tinggi rendahnya motivasi wirausahawan. Apabila usaha yang dilakukan kurang dan penuh

keraguan maka usaha yang dihasilkan akan kurang maksimal dan berakibat kegagalan.

---

## **Kesimpulan**

Seorang wirausaha harus mempunyai modal dasar dalam berwira usaha. Seperti modal kemauan atau niat untuk memulai usaha, modal kemampuan atau ketrampilan dalam mengelola usaha, serta modal pengetahuan untuk memajukan usahanya tersebut. Selain ketiga modal tersebut modal lain yang harus dimiliki wirausahawan yang tidak kalah penting adalah modal insani kewirausahaan dan bekal kompetensi kewirausahaan. Modal insani kewirausahaan biasanya disebut modal tidak berwujud, seperti modal sosial, modal intelektual, modal mental dan moral, dan modal motivasi. Sedangkan bekal kompetensi kewirausahaan digunakan untuk menciptakan sesuatu yang baru, kreatif dan inovatif.





# BAB VIII

## FAKTOR PENDORONG DAN PENGHAMBAT KEBERHASILAN KEWIRAUSAHAAN

### A. Pendahuluan

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Sesuatu yang baru dan berbeda adalah nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda. Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Sikap dan keinginan untuk terjun ke dunia usaha atau entrepreneur seperti yang kita ketahui tidaklah serta merta sudah ada pada seseorang. Semua wirausahawan yang sukses pasti memiliki latar belakang yang telah merubah mereka atau telah membentuk karakter mereka.

### B. Faktor-faktor Pendorong Kewirausahawan

Faktor pendorong kewirausahaan terdiri atas faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut:<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> Dany Garjito, *Berani Berwirausaha*, (Yogyakarta: Akmal Publishing, 2014), hlm. 14-15.

## 1. faktor internal

Yaitu kecakapan pribadi yang menyangkut soal bagaimana kita mengelola diri sendiri. Kecakapan pribadi seseorang terdiri atas 3 unsur terpenting, yaitu;

- a. Kesadaran diri. Ini menyangkut kemampuan mengenali emosi diri sendiri dan efeknya, mengetahui kekuatan dan batas-batas diri sendiri, dan keyakinan tentang harga diri dan kemampuan sendiri atau percaya diri.
- b. Pengaturan diri. Ini menyangkut kemampuan mengelola emosi-emosi dan desakan-desakan yang merusak, memelihara norma kejujuran dan integritas, bertanggung jawab atas kinerja pribadi, keluwesan dalam menghadapi perubahan, dan mudah menerima atau terbuka terhadap gagasan, pendekatan dan informasi-informasi baru.
- c. Motivasi. Ini menyangkut dorongan prestasi untuk menjadi lebih baik, komitmen, inisiatif untuk memanfaatkan kesempatan, dan optimisme dalam menghadapi halangan dan kegagalan.<sup>46</sup>

## 2. Faktor eksternal

Yaitu kecakapan sosial yang menyangkut soal bagaimana kita menangani suatu hubungan. kecakapan sosial seseorang terdiri atas 2 unsur terpenting, yaitu:

- a. Empati. Ini menyangkut kemampuan untuk memahami orang lain, perspektif orang lain, dan berminat terhadap kepentingan orang lain. Juga kemampuan mengantisipasi, mengenali, dan berusaha memenuhi kebutuhan pelanggan. Mengatasi keragaman dalam membina pergaulan, mengembangkan orang lain, dan kemampuan membaca arus-arus emosi sebuah kelompok dan hubungannya dengan kekuasaan, juga tercakup didalamnya.
- b. Keterampilan sosial. Termasuk dalam hal ini adalah taktik-taktik untuk meyakinkan orang (persuasi), berkomunikasi secara jelas dan meyakinkan, membangkitkan inspirasi dan memandu

---

<sup>46</sup> Basrowi, *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2014), hlm. 07

kelompok, memulai dan mengelola perubahan, bernegosiasi dan mengatasi silang pendapat, bekerja sama untuk tujuan bersama, dan menciptakan sinergi kelompok dalam memperjuangkan kepentingan bersama.<sup>47</sup>

Menurut Timmons wirausahawan harus menjauhi arena persaingan yang sekiranya tidak menguntungkan dirinya, atau memanfaatkan potensi yang ada secara kreatif untuk menghasilkan kompetensi. Berusaha menciptakan pertambahan nilai perusahaan yang disertai aliran arus kas yang tidak terputus, sehingga menarik minat perusahaan modal untuk berinvestasi. Menurut Timmons, saat ini terjadi kecenderungan di mana wirausahawan yang telah sukses membawa pengalaman, pengetahuan, dan keterampilan yang menjadi nilai tambah untuk menjadi investor terhadap perusahaan pemula yang berpotensi tinggi.<sup>48</sup> Salah satu kriteria ventura potensial adalah mampu mengidentifikasi mitra dalam hal pendanaan dan anggota tim inti. Mereka mencari penyandang dana yang memiliki nilai tambah yakni dapat meningkatkan sumber daya manusia perusahaan secara keseluruhan. Dari kesemua hal berkenaan dengan proses kewirausahaan, puncaknya adalah ventura terkait dengan pilihan gaya hidup. Hidup harus dibuat bahagia, sehingga seseorang bisa hidup sesuai dengan keinginannya, sementara perusahaan terus berkembang.

Timmons menggambarkan faktor pendorong yang mendasari kesuksesan ventura baru melalui tiga faktor yaitu peluang usaha, sumber daya, dan tim. Ketiga faktor tersebut saling berinteraksi menciptakan keseimbangan sebagaimana diilustrasikan pada bagan Timmons. Proses kewirausahaan diawali dengan peluang usaha (bukan uang), strategi, jaringan, tim, atau rencana bisnis. Peluang usaha terjadi dengan sendirinya di luar kontrol siapa pun. Tugas wirausahawan dan timnya adalah meramu semua faktor yang ada sehingga terjadi suatu keseimbangan. Wirausahawan bagai seorang akrobat yang harus menjada tiga buah bola

---

<sup>47</sup> Astamoen Moko, *Entrepreneurship dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*, (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 25

<sup>48</sup> Spinelli S. & Timmons J.A. *New Venture Creation: Kewirausahaan untuk Abad 21*. (Yogyakarta: Andi, 2008), h. 54



agar tetap di udara sambil melompat-lompat di atas trampoline. Seperti itulah kondisi sebuah perusahaan pemula. Rencana bisnis merupakan bahasa dan kode untuk mengkomunikasikan kualitas dari tiga kekuatan dalam bagan Timmons untuk mencapai kesesuaian dan keseimbangan.<sup>49</sup>

Dari bagan di atas, Timmons menganalisis bahwa bentuk, ukuran, dan dalamnya peluang usaha menentukan bentuk, ukuran dan dalamnya kondisi sumber daya dan tim. Peluang usaha, merupakan inti dari proses kewirausahaan. Suatu peluang usaha dianggap baik jika memiliki permintaan pasar, struktur pasar dan ukuran pasar yang baik, besarnya margin. Ringkasnya, suatu peluang dikatakan memiliki kekuatan bila investor mendapatkan modalnya kembali. Sumber daya, yakni potensi dan kompetensi yang didukung oleh kreativitas dan penghematan. Wirausahawan yang sukses adalah yang dapat menghemat modal dan memanfaatkannya dengan cerdas. Tim Kewirausahawan, dipimpin oleh wirausahawan yang sudah memiliki pengalaman kerja yang sukses. Menempatkan orang yang tepat pada posisi yang tepat, menghargai yang berhasil tetapi juga membantu yang gagal. Menerapkan standar perilaku dan performa yang tinggi pada tim. Hubungan antara ketiga kekuatan bagan Timmons harus diwarnai oleh konsep kesesuaian dan keseimbangan. Dengan demikian, tugas wirausahawan dan timnya adalah meramu semua faktor yang ada sehingga terjadi suatu keseimbangan. Dalam artian, dia harus bisa menguasai keadaan sehingga bisa mencapai keberhasilan usaha.

### **C. Faktor-faktor yang berperan dalam kesuksesan kewirausahaan**

Menurut Kuncara kunci sukses seorang pengusaha di dalam memenangkan pasar adalah kekuatan peranan dalam berinovasi dan menciptakan ide-ide brilian dalam menembus market share. Inovasi bukanlah berarti menciptakan sebuah produk baru. Inovasi dapat berwujud apa saja,

---

<sup>49</sup> Spinelli S. & Timmons J.A. *New Venture Creation: Kewirausahaan untuk Abad 21*. (Yogyakarta: Andi, 2008), h. 54

mulai dari, baik dalam bentuk jasa maupaun produk. Inovasi juga bisa dilakukan dengan mengamati produk atau jasa yang sudah ada, kemudian melakukan modifikasi untuk membuat hasil yang lebih baik. Atau dari modifikasi tersebut akan melahirkan sebuah produk baru lagi. Salah satu metode inovasi adalah ala Jepang, yaitu dengan prinsip ATM; Amati Tiru Modifikasi. Untuk menjadi wirausaha sukses dan tangguh melalui inovasi, maka harus menerapkan beberapa hal berikut:<sup>50</sup>

1. Seorang wirausaha harus mampu beripikir secara Kreatif, yaitu dengan berani keluar dari kerangka bisnis yang sudah ada. Untuk menghasilkan sesuatu yang lebih baik
2. Seorang wirausaha juga harus bisa membaca arah perkembangan dunia usaha. Misalnya, saat ini sedang maraknya penggunaan Teknologi Informasi dalam dunia bisnis
3. Seorang wirausaha harus dapat menunjukkan nilai lebih dari produk yang dimilikinya, agar konsumen tidak merasa produk yang ditawarkan terlalu mahal
4. Seorang wirausaha perlu menumbuhkan sebuah kerjasama tim, sikap leadership, kebersamaan dan membangun hubungan yang baik dengan karyawannya
5. Seorang wirausaha harus mampu membangun personal approach yang baik dengan lingkungan sekitarnya dan tidak cepat berpuas diri dengan apa yang telah diraihinya.
6. Seorang wirausaha harus selalu meng-upgrade ilmu yang dimilikinya untuk meningkatkan hasil usaha yang dijalankannya. Hal ini dapat ditempuhnya dengan cara membaca buku-buku, artikel, internet, ataupun bertanya pada yang ahlinya.
7. Seorang wirausaha harus bisa menjawab tantangan masa depan dan mampu menjalankan konsep manajemen dan teknologi informasi. Hal ini bertujuan untuk mempelajari segala situasi bisnis atau usaha yang cepat berkembang dan berubah sangat cepat. Untuk itu perlunya daya kreativitas yang tinggi, analisis yang baik, intuisi yang tajam,

---

<sup>50</sup> Kuncara, *Kewirausahaan Industri*. (Yogyakarta: Deepublish, 2008), h. 3-4

kemampuan networking yang mendukung, serta strategi jitu dalam memasarkan produk atau jasa yang dimilikinya.

## **D. Faktor-Faktor Penghambat Kewirausahaan**

Menurut Zimmerer keberhasilan atau kegagalan berwirausaha sangat bergantung pada kemampuan pribadi wirausahawan itu sendiri. Ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausahawan gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu :<sup>51</sup>

1. Tidak kompeten dalam hal manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan untuk mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan teknik, memvisualisasikan usaha, mengkoordinasikan, mengelola sumber daya manusia maupun mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan pemasukan secara cermat. Kekeliruan dalam pemeliharaan aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan jalannya perusahaan tidak lancar.
4. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan, maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan

---

<sup>51</sup> Thomas W Zimmerer, Norman M Scarborough, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 17

penggunaan peralatan (fasilitas) perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif.

7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal.

Dengan sikap setengah hati, kemungkinan terjadinya gagal lebih bersih. Ketidak mampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausahawan yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan tidak akan menjadi wirausahawan yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Zimmerer mengemukakan beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari usahanya, yaitu :<sup>52</sup>

1. Pendapatan yang tidak menentu.
2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi.
3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama.
4. Kualitas kehidupan yang tetap

Beberapa hal yang menjadi penghambat perkembangan kewirausahaan di Indonesia, karena ada anggapan untuk melakukan wirausaha diperlukan:

1. Modal

Masyarakat kita menganggap bahwa modal itu hanya berupa finansial dan harus disediakan dalam jumlah tertentu, bilamana tidak maka kita tidak dapat memulai wirausaha. Padahal modal dapat berupa ketrampilan, pengetahuan teknis dan jaringan kerja, dimana pada akhirnya dapat mendatangkan modal finansial. Memang betul bahwa suatu kegiatan apapun harus menggunakan uang. Karena dengan uang kita dapat melakukan mobilisasi sumber daya untuk menciptakan sesuatu yang dibutuhkan masyarakat atau konsumen. Dengan demikian suatu kegiatan kewirausahaan membutuhkan modal berupa uang. Banyak pemilik uang yang tidak dapat mengembangkan uang

---

<sup>52</sup> Thomas W Zimmerer, Norman M Scarborough, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 17

miliknya. Keinginan pemilik uang adalah agar uang yang dimiliki berkembang.<sup>53</sup>

Namun banyak pemilik uang tidak memiliki kemampuan mengembangkan uang miliknya. Pemilik uang biasanya mencari jalan agar uang miliknya berkembang melalui suatu bidang usaha yang dianggap fisibel. Suatu bidang yang dianggap fisibel biasanya dimiliki oleh seorang wirausahawan yang biasanya memiliki kreativitas dalam menghadapi suatu persoalan, dan menjadikannya suatu peluang usaha. Dengan demikian seorang wirausahawan dapat berpartner dengan pemilik modal. Dimana masing-masing menggunakan perannya dan saling menguntungkan.

## 2. Keturunan

Seorang sering mengatakan bahwa saya tidak dapat menjadi wirausahawan karena bukan seorang keturunan wirausahawan. Pernyataan tersebut sebenarnya dia membatasi diri untuk berkembang. Wirausahawan tidak melihat seseorang berasal dari mana, turunan siapa dan suku tertentu, yang ada adalah lingkungan yang membentuk dirinya. Dari lingkungan seseorang belajar dan memahami apa yang dilihat dan dirasakan. Bila seseorang dengan lingkungannya adalah lingkungan para wirausahawan maka ia akan cenderung bertindak dan berpikir wirausaha.

Bila seseorang dengan lingkungan akademisi maka ia akan bertindak dan berfikir secara akademisi. Bila seseorang dengan lingkungan pekerja maka ia akan cenderung bertindak dan berpikir secara pekerja. Seseorang bisa melakukan mutasi dari lingkungan ia berada. Seseorang dari lingkungan pekerja, ia bisa bermutasi menjadi seorang wirausahawan bila ia berkehendak dan merubah lingkungan dimana berada.<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Adnan, A. Z. *Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Lingkungan terhadap Minat berwirausaha Mahasiswa/I Akademik Minyak dan Gas Balongan Indramayu Jawa Barat*. Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia, Vol. 2, No. 10, 2017, h. 1-6.

<sup>54</sup> Nunuy Nur Afiah, *Peran Kewirausahaan dalam Memperkuat UKM Indonesia*, (Bandung: Universitas Padjadjaran, 2002), h. 146

### 3. Status Sosial Rendah

Wirausahawan kurang mendapat penghormatan dalam masyarakat. Apalagi untuk wirausahawan yang relatif masih kecil. Masyarakat kita lebih memberikan penghormatan kepada kaum pekerja yang memiliki jabatan tertentu. Masyarakat kita sangat menghargai orang yang bekerja kantoran. Seorang wirausahawan yang usahanya masih kecil sering disebut pengangguran atau orang yang tidak punya pekerjaan.

### 4. Pendidikan

Pendidikan juga menghambat berkembangnya kewirausahaan. Bagi yang berpendidikan rendah mengatakan bahwa mana mungkin saya bisa melakukan wirausaha karena pendidikan saya rendah. Sebaliknya orang yang berpendidikan tinggi juga mengatakan, pendidikan saya tinggi, saya harus segera berpenghasilan tinggi, mengapa saya harus melakukan kewirausahaan yang belum pasti hasilnya. Kewirausahaan tidak mengenal pendidikan. Yang ada adalah kemampuan membaca peluang usaha, kerja keras, tekun dan cerdas. Dengan kemampuan membaca peluang usaha, kerja keras, tekun dan cerdas, seorang wirausaha akan sukses.<sup>55</sup>

### 5. Gender

Saat ini banyak wirausahawan yang berasal dari wanita, bukan mutlak pria. Pembatasan gender hanya ada dalam kodrat sebagai manusia. Dalam berwirausaha tidak ada perbedaan gender.

### 6. Kesehatan/Kelengkapan Fisik

Kesehatan/kelengkapan fisik adalah karunia Illahi. Tetapi tidak semua orang mempunyai kesehatan dan kelengkapan fisik bukan berarti tidak bisa melakukan sesuatu apapun. Banyak usaha yang dijalankan dengan kursi roda.

---

<sup>55</sup> Syafi'i Antonio, Muhammad saw: *The Super Leader Super Manager*. (Jakarta: ProLM, 2007), h. 17

Menurut Kasmir mengemukakan beberapa faktor penyebab kegagalan kewirausahaan, sebagai berikut:<sup>56</sup>

1. Tidak kompeten dalam manajerial,
2. Kurang berpengalaman dalam operasi dan menghasilkan produk
3. Lemah dalam pengendalian keuangan
4. Gagal dalam perencanaan program bisnis
5. Lokasi yang kurang memadai
6. Kurangnya pengawasan peralatan
7. Sikap yang tidak bersungguh-sungguh dalam usaha
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi wirausaha
9. Keadaan yang menjadikan pesimistik dalam usaha:
10. Pendapatan yang tak menentu
11. Kerugian akibat hilangnya modal investasi
12. Butuh waktu lama untuk recovery
13. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meski usahanya mantap

---

## Kesimpulan

Faktor-faktor pendukung keberhasilan wirausaha adalah faktor manusia, faktor keuangan, faktor organisasi, faktor perencanaan, faktor pengelolaan usaha, faktor pemasaran, faktor administrasi, dan faktor fasilitas pemerintah. Faktor-faktor penghambat keberhasilan wirausaha adalah tidak kompeten dalam hal manajerial, kurang berpengalaman, kurang dapat mengendalikan keuangan, gagal dalam perencanaan, lokasi yang kurang memadai, kurangnya pengawasan peralatan, sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha, dan ketidakmampuan dalam mengalihkan transisi kewirausahaan.

---

<sup>56</sup> Kasmir. *Kewirausahaan*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h. 87



# BAB IX

## FAKTOR PENDORONG DAN PENGHAMBAT KEBERHASILAN KEWIRAUSAHAAN

### A. Pendahuluan

Kewirausahaan merupakan suatu proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah atas barang dan jasa serta kemakmuran. Kewirausahaan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.<sup>57</sup> Thomas W. Zimmerer mengungkapkan bahwa kewirausahaan merupakan proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi setiap orang dalam kehidupan sehari-hari. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang.

Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Proses kreatif hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki kepribadian kreatif dan inovatif, yaitu orang yang memiliki jiwa, sikap, dan perilaku kewirausahaan, dengan ciri-ciri: penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab; memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, cekatan dalam bertindak, dan aktif; memiliki motif berprestasi, indikatornya terdiri atas

---

<sup>57</sup> Drucker, P.F, 1994, *Innovation and Entrepreneurship*, New York: Harpercollins Publisher



orientasi pada hasil dan wawasan ke depan; memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda, dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak; berani mengambil risiko dengan penuh perhitungan.<sup>58</sup>

Kewirausahaan di Indonesia sendiri tercantum dalam Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Nomor 961/KEP/M/XI/1995 sebagai sebuah semangat, sikap, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha yang bertujuan untuk menciptakan produk atau teknologi terbaru demi pelayanan yang lebih baik, ataupun memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Kewirausahaan tertuang dalam Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM, Nomor: 06/Per/M.KUKM/VIII/ 2012 dengan harapan untuk mendorong dan mengakselerasi pemberdayaan Koperasi dan UMKM serta meningkatkan daya saing. Usaha kecil merupakan tumpuan yang diharapkan untuk mengambil strategi dengan menjadikan usaha yang mandiri, sehat, kuat, berdaya saing serta mengembangkan diri untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, serta mendukung perluasan kesempatan kerja dalam mewujudkan demokrasi ekonomi. Peningkatan kualitas kelembagaan dilakukan secara berjenjang melalui upaya membangunkan (*awakening*), pemberdayaan (*empowering*), pengembangan (*developing*), penguatan (*strengthening*).

Manfaat berwirausaha sebagai berikut:

1. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri.
2. Memberi peluang melakukan perubahan : Pebisnis menemukan cara untuk mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dan social dengan harapan akan menjalani kehidupan yang lebih baik
3. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya : Memiliki usaha sendiri memberikan kekuasaan, kebangkitan spiritual dan membuat wirausaha mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.
4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin

---

<sup>58</sup> Suryana. 2006. *Kewirausahaan pedoman praktis, kiat dan proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

5. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya
6. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya.

## **B. Langkah Keberhasilan Kewirausahaan**

Menjalankan usaha adalah hal yang menantang, kreatif, dan fleksibel bagi masa depan seseorang serta menjadi bos bagi diri sendiri. Disamping mendapatkan penghasilan, juga menciptakan cara hidup baru dalam kehidupan. Menjadi pengusaha memerlukan tinjauan kedepan, kegigihan dan keberanian.

Seorang entrepreneur atau wirausahawan banyak memiliki karakteristik dan cara dalam menjalankan sebuah usaha yang di dalamnya adalah pencarian peluang, penciptaan produk atas dasar pengalaman selama periode waktu tertentu, pengetahuan yang diperoleh secara sengaja atau tidak sengaja, namun sebagian juga melakukannya secara sengaja atau dengan perencanaan. Sehingga para pengusaha tersebut menjadi sukses secara ekonomi dan sosial.

Menjadi seorang wirausahawan sukses, adalah impian setiap orang. Akan tetapi untuk mencapai kesuksesan seseorang harus memiliki visi yang jelas, kemauan dan keberanian menghadapi risiko. Selain itu, wirausahawan juga harus mampu membuat perencanaan yang baik tentang usaha yang akan dijalaninya, mengorganisasikan usahanya serta menjalankannya dengan sebaik-baiknya. Untuk bisa menjadi wirausahawan sukses maka seseorang harus memiliki langkah-langkah yang tepat untuk menuju kesuksesan. Beberapa langkah-langkah yang bisa ditempuh untuk menuju kesuksesan :<sup>59</sup>

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut

---

<sup>59</sup> Kasmir, 2007, Kewirausahaan, PT Raja Grafindo Perkasa, Jakarta.

2. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
3. Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktifitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
4. Berani mengambil risiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
5. Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ dia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.
6. Bertanggungjawab terhadap segala aktifitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggungjawab seorang pengusaha tidak hanya pada segi material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
7. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang. Penting untuk diingat bahwa keberhasilan dalam kewirausahaan tidak selalu berarti kesuksesan finansial semata. Banyak pengusaha juga mengukur keberhasilan mereka berdasarkan dampak sosial atau lingkungan positif yang dibuat oleh bisnis mereka. Keberhasilan kewirausahaan juga dapat dinilai secara subjektif, sesuai dengan tujuan dan nilai-nilai pribadi dari pemilik bisnis tersebut.

## C. Faktor-Faktor Pendorong Keberhasilan Kewirausahaan

Keberhasilan usaha didefinisikan sebagai tingkat pencapaian hasil atau tujuan organisasi yang berhasil karena wirausaha memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi, dapat menerapkan secara proaktif, memiliki energi yang melimpah serta dorongan dan kemampuan asertif.<sup>60</sup> Sehingga, dapat diketahuibahwa definisi keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha yang dijalankan mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya atau keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, dimana keberhasilan tersebut didapatkan dari wirausaha yang memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif. Hal tersebut terlihat dari usaha dari wirausaha dimana suatu keadaan usahanya yang lebih baik dari periode sebelumnya dan menggambarkan lebih daripada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya, dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara teknis dan efisiensi secara ekonomis, target perusahaan yang ditentukan oleh manajer pemilik usaha, permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan, kinerja keuangan, serta image perusahaan.

Faktor-faktor yang menjadi pendukung dalam berwirausaha dapat dibedakan menjadi faktor individu, faktor pendidikan dan faktor lingkungan. Adapun faktor pendukung dari individu adalah :<sup>61</sup>

1. Memiliki atau menguasai ketrampilan tertentu
2. Memiliki kreatifitas yang tinggi
3. Memiliki ambisi /kemauan untuk sukses
4. Memiliki daya juang yang tinggi

---

<sup>60</sup> Riyanti, Benedicta Prihatin Dwi, *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi kepribadian*, (Jakarta: Grasindo, 2003) h 65

<sup>61</sup> Lope Pihie, Z., & Bagheri, A. *Malay secondary school students' entrepreneurial attitude rientation and entrepreneurial self-efficacy: Adescriptivestudy*. (Journal of Applied Sciences, 11(2), 2011) h 316-322.

5. Berani mengambil resiko
6. Memiliki jejaring yang luas

Adapun faktor pendukung dari faktor lingkungan adalah :

1. Adanya budaya turun temurun untuk berdagang atau berwirausaha
2. Adanya lingkungan yang membentuk semangat kewirausahaan
3. Adanya fasilitas dan sarana yang mendukung untuk berwirausaha
4. Adanya teman-teman seperjuangan dalam berwirausaha
5. Adapun faktor pendukung dari faktor pendidikan adalah:
6. Adanya kurikulum/pembelajaran yang memberikan bekal untuk berwirausaha
7. Adanya pelatihan-pelatihan yang mengasah kemampuan berwirausaha

Menurut Hendro, mengatakan bahwa faktor-faktor keberhasilan usaha yaitu:<sup>62</sup>

1. Faktor peluang. Banyak peluang emas tapi belum tentu tepat untuk seorang wirausaha, karena peluang yang tepat mengandung keserasian, dan keharmonisan antara bisnis yang dijalankan, kondisi, situasi, keadaan pasar, sehingga dapat diketahui peluang tersebut. Peluang emas seringkali hanya berjangka waktu pendek atau hanya sekedar momentum. Hal ini yang membuat bisnis hanya mempunyai usia singkat karena peluang emas yang bersifat momentum saja. Peluang yang tepat dan berhasil adalah peluang yang berskala industry dan bisa tumbuh besar.
2. Faktor Manusia (SDM). Terdapat 5 faktor yang menjadi kesuksesan dalam operasional yaitu, 1) SDM yang berkualitas, hal ini penting karena SDM atau manusia yang merencanakan, strategic planner. 2) Melakukan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan serta kreatif dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manger hebat. 3) Mengawasi suatu pekerjaan sesuai dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan. Controller yang hebat mencakup quality control, financial control, serta supervisor. 4) Mengembangkan suatu usaha membutuhkan orang

---

<sup>62</sup> Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta : Erlangga, 2011) h 21

yang hebat dalam memasarkan dan menjual, yaitu marketer dan reseller. 5) Faktor kepemimpinan atau leadership. Jika tidak ada leader, maka tidak ada pengikut, begitu sebaliknya. Faktor SDM menjadi sangat penting. Tidak ada nada kesuksesan bila tidak mempunyai pemimpin yang hebat.

3. Faktor Keuangan. Arus kas yang paling penting, sebab, bila arus khas tidak mengalir maka bisnis akan berhenti dan mati. Faktor biaya juga sangat penting dalam kelangsungan usaha contohnya: 1) Pengendalian biaya dan anggaran. 2) Pencairan dan modal kerja, dana investasi, dan dana lainnya. 3) Perencanaan dan penetapan harga produk biaya princiian rudi, laba, dan sebagainya.
4. Faktor Organisasi. Organisasi usaha mempunyai sifat tidak statis dinamis, kreatif, dan berwawasan kedepan. Adapun hal-hal yang harus dilakukan sebagai karyawan, meliputi: 1) Jenis pekerjaan yang dilakukan. 2) Batasan uraian tugas. 3) Hubungan pekerjaan dan temantemannya. 4) Batasan yang jelas antara pekerjaan yang satu dengan pekerjaan yang lain. 5) Terjadinya hubunan yang berkesinambungan dan kedekatan satu dengan yang lain.
5. Faktor perencanaan. Bekerja tanpa adanya tencana seperti berjalan tanpa adanya tujuan. Sehingga faktor perencanaan merupakan faktor penting, contohnya ialah: 1) Perencanaan visi, mis, strategi jangka panjang, dan strategi jangka pendek. 2) perencanaan operasional dan program pemasaran. 3) Perencanaan produk. 4) perencanaan informasi teknologi. 5) perencanaan pendistribusian produk. 6) perencana jumlah produk yang akan dijual.
6. Faktor Pengeloaan Usaha. Keberhasilan dalam usaha juga dibutuhkan dalam hal tindakan, maka faktor pengelolaan usaha merupakan hal penting, diantaranya meliputi: 1) Menusun organisasi. 2) Mengelola SDM 3) Mengelola aset. 4) membuat jadwal usaha dan kegiatan. 5) menetapkan jumlah tenaga kerja. 6) mengatur distribusi barang. 7) mengendalikan persediaan barang 8) mengendalikan suatu mutu produk.

7. Faktor Pemasaran dan Penjualan. Penjualan dan pemasaran mempunyai peran penting bagi kelancaran usaha, karena penjualan merupakan dasar dari kemampuan kewirausahaan.
8. Faktor Adminitrasi. Tanpa pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelolaan data adminitrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program-program, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan karena hanya dilakukan berdasarkan feeling atau perasaan. Hal ini berbahaya dan akan menjadi penghalang bagi kesuksesan berwirausaha.
9. Faktor Peraturan Pemerintah. Faktor peraturan pemerintah, politik, ekonomi, dan budaya lokal. Faktor ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan: 1) Peraturan pemerintah, 2) Legalitas perizinan, 3) situasi ekonomi dan politik, 4) perkembangan budaya lokal, 5) Lingkungan sosial yang berbeda setiap daerah.
10. Catatan Bisnis. Banyak usaha yang sulit dan tidak berkembang hanya disebabkan pengusaha tidak tahu sejauh mana bisnisnya berjalan. Catatan bisnis membantu untuk mengetahui sejauh mana usha berjalan. contohnya, catatan keuangan, catatan SDM dan personalia, catatan Pemasaran,, serta catatan produksi.

Faktor-faktor ini dapat berkontribusi secara signifikan terhadap keberhasilan kewirausahaan. Namun, penting untuk diingat bahwa setiap bisnis dan situasi individu memiliki tantangan dan peluang yang berbeda, sehingga pengusaha perlu menyesuaikan strategi mereka sesuai dengan konteks mereka.

## **D. Faktor-Faktor Penghambat Kewirausahaan**

Beberapa alasan wirausaha gagal dalam menjalankan usahanya sebagai berikut: Kurangnya kehandalan SDM dan tidak kompeten dalam manajerial serta kurangnya pengalaman ketika menjalankan strategi perusahaan. Kurangnya pemahaman bidang usaha yang diambil, Kurangnya kehandalan pengelolaan administrasi dan lokasi yang kurang memadai, Kurangnya pemahaman dalam pengadaan, pemeliharaan, dan

pengawasan bahan bakudan sarana peralatan., Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/ transisi perubahan teknologi., Hambatan birokrasi, Keuntungan yang tidak mencukupi, Tidakadanya produk yang baru.<sup>63</sup>

Terdapat delapan faktor yang menghambat untuk berwirausaha yakni:

1. Tidak punya modal,
2. Tidak punya bakat/ kemampuan,
3. Tidakpunya relasi,
4. Tidak punya mentor atau pembimbing usaha,
5. Tidak berani ambil resiko,
6. Tidak punya gagasan,
7. Tidak mau mengerjakan sesuatu diluar tugas/pekerjaan/kegiatan utama,
8. Tidak punya pengalaman skill bisnis.

Bahwa padadasarnya faktor-faktor penghambat kegiatan bisnis atau usaha adalah sebagai berikut:

1. Kurangnya pengalaman di dalam usaha
2. Tidak tepat atau cocok memilih jenisusaha
3. Tidak adanya perencanaan usaha yang tepat,
4. Keuangan atau permodalanusaha kurang sekali,
5. Tidak adanya ketertarikan pada bidang usaha yang sedangdigelutinya,
6. Tidak ada dukungan dari lingkungan,
7. Tidak mempunyai keahliandi dalam usaha,
8. Tidak mempunyai semangat kewirausahaan,
9. Tidak percaya padakemampuan diri sendiri.

Semua faktor ini dapat memengaruhi keberhasilan dan pertumbuhan bisnis kewirausahaan. Pengusaha yang sukses seringkali harus mengatasi hambatan-hambatan ini dengan strategi yang baik dan kemampuan adaptasi yang kuat.

---

<sup>63</sup> Wirawan, Teddy, "*Faktor Penyebab Keberhasilan dan Kegagalan Berwirausaha*". Diakses dari <http://teddywirawan.wordpress.com/> (2010)



## E. Keuntungan dan Kerugian Kewirausahaan

### 1. Keuntungan Wirausaha

Menurut Peggy Lambing dan Charles L. Kuehl, mengemukakan keuntungan dan kerugian berwirausaha, sebagai berikut:<sup>64</sup>

- a. Otonomi. Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat, membuat wirausaha menjadi seorang “bos” yang penuh kepuasan.
- b. Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi. Tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang tinggi merupakan hal yang menggembirakan. Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha.
- c. Kontrol finansial. Bebas dalam mengelola keuangan, dan merasa kekayaan sebagai milik sendiri.

### 2. Kerugian Wirausaha

- a. Pengorbanan personal. Pada awalnya wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk, hingga mengorbankan kepentingan keluarga dan istirahat.
- b. Beban dan tanggung jawab. Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuntungan, personal, maupun pengadaan dan pelatihan.
- c. Kecilnya marjin keuntungan dan kemungkinan gagal. Karena wirausaha menggunakan keuangan yang kecil dan keuangan milik sendiri, maka marjin laba. Keuntungan yang diperoleh relatif kecil dan kemungkinan gagal.

Adapun menurut Suparyanto, kerugian menjadi wirausaha, sebagai berikut:<sup>65</sup>

- a. Jam kerja panjang dan tidak pasti. Salah satu kerugian yang dapat dialami oleh wirausaha adalah harus bekerja di perusahaan sendiri dengan jam kerja panjang. Pada saat sebagian besar orang telah tidur lelap di malam hari, seorang wirausaha kadang

<sup>64</sup> Daryanto, *Pengantar Ilmu Kewirausahaan...*, hlm. 68

<sup>65</sup> Suparyanto, *Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 16

masih harus bergelut dengan aktivitasnya. Hal ini semata-mata dilakukan agar pada keesokan harinya dapat berbisnis dengan mitranya atau melayani para pelanggan dengan baik.

- b. Pendapatan tidak stabil. Pada umumnya karyawan akan mendapatkan gaji secara rutin dengan jumlah yang relatif pasti. Jumlah uang yang akan diterima dan jadwal penerimaannya relative sudah diketahui sebelumnya. Berbeda dengan seorang wirausaha karena akan memperoleh pendapatan yang berbeda dari waktu ke waktu.
- c. Menanggung risiko. Keberhasilan dan kegagalan perusahaan sangat dipengaruhi oleh seorang wirausaha. Jika wirausaha sebagai pemilik yang juga sebagai direktur perusahaan mengambil keputusan yang tidak tepat dapat berakibat kerugian bagi perusahaan tersebut.
- d. Belajar tidak ada akhir. Seorang wirausaha dituntut untuk mendapatkan profit, dan mempertahankan kesinambungan usaha. Hal ini juga yang mendorongnya untuk terus mencari strategi jitu yang dapat diterapkan di perusahaannya. Strategi jitu tidak datang sendirinya melainkan harus digali melalui proses belajar.

Keuntungan dan kerugian berwirausaha dapat bervariasi tergantung pada industri, model bisnis, dan situasi pribadi. Sebelum memulai bisnis, penting untuk mempertimbangkan dengan matang serta memiliki rencana yang kuat untuk mengatasi tantangan yang mungkin Anda hadapi. Semua keputusan untuk menjadi seorang wirausahawan harus dipertimbangkan dengan matang, karena keberhasilan dan kegagalan dalam dunia kewirausahaan dapat memiliki dampak signifikan pada kehidupan dan karier seseorang.

---

## Kesimpulan

Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Proses

kreatif hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki kepribadian kreatif dan inovatif, yaitu orang yang memiliki jiwa, sikap, dan perilaku kewirausahaan, dengan ciri-ciri: penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab; memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, cekatan dalam bertindak, dan aktif; memiliki motif berprestasi, indikatornya terdiri atas orientasi pada hasil dan wawasan ke depan; memiliki jiwa kepemimpinan.

Faktor pendorong dan penghambat keberhasilan kewirausahaan adalah bahwa faktor pendorong, seperti motivasi, inovasi, keuangan yang cukup, jaringan, dan pendidikan, dapat mendorong kesuksesan kewirausahaan. Di sisi lain, faktor penghambat, seperti resiko, keterbatasan sumber daya, regulasi, persaingan yang ketat, dan kegagalan dalam manajemen, dapat menghambat kemajuan dan kesuksesan bisnis kewirausahaan. Kesuksesan kewirausahaan sering kali bergantung pada kemampuan untuk mengatasi hambatan ini dan memanfaatkan peluang dengan baik.



# BAB X

## KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN DALAM KONTEKS BISNIS

### A. Pendahuluan

Wirausaha merupakan suatu proses atau cara untuk melakukan suatu usaha yang bertujuan untuk mendapatkan hasil atau keuntungan yang diharapkan dengan cara memproduksi, menjual atau menyewakan suatu produk barang atau jasa. Indonesia merupakan negara yang sedang berkembang dalam bidang perekonomiannya. Pembangunan ekonomi negara Indonesia di masa yang akan datang, sangatlah ditentukan dari peran yang maksimal dari para wirausahawannya. Seorang wirausaha berperan secara internal maupun eksternal. Secara internal seorang wirausaha berperan dalam mengurangi tingkat ketergantungan orang lain, meningkatkan kepercayaan diri serta meningkatkan daya beli pelakunya. Secara eksternal seorang wirausaha berperan dalam menyediakan lapangan pekerjaan bagi para pencari kerja. Untuk itu, peran seorang wirausaha sangat dibutuhkan sekali untuk membantu mengangkat perekonomian Negara.

### B. Pengertian Kewirausahaan

Secara etimologi pengertian wirausaha berasal dari dua kata yakni wira dan usaha. Definisi dari wira, yaitu manusia yang unggul, berwatak yang agung, pahlawan, pejuang, memiliki budi yang luhur, dan juga gagah dan

berani. Dan, usaha adalah bekerja dan berbuat sesuatu. Usaha juga dapat diartikan sebagai perbuatan untuk amal.

Adapun menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengawali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya.

Menurut Zimmerer dalam buku Suryana, kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan/usaha.

Kewirausahaan adalah kemampuan dalam berpikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak tujuan, siasat kiat, dan proses dalam menghadapi tantangan hidup. menurut Soemahamidjaja, Seorang wirausahawan adalah seorang yang memiliki kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha.

Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak. Sehingga dapat diartikan kewirausahaan adalah hal-hal yang terkait dengan wirausaha. Sedangkan wirausaha terdiri dari kata wira yang berarti keberanian dan usaha yang berarti kegiatan bisnis.

kewirausahaan dapat diartikan sebagai keberanian seseorang untuk melakukan suatu kegiatan bisnis secara mandiri. Pada dasarnya wirausaha adalah orang yang berani berusaha secara mandiri dengan cara-caranya sendiri untuk mengambil resiko dan menentukan nasibnya sendiri atas segala keputusan yang diambilnya dengan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya.

Pada dasarnya setiap orang adalah wirausaha, karena setiap orang memiliki peluang yang sama untuk melakukan kegiatan wirausaha. Setiap pelaku usaha atau bisnis juga memiliki resiko yang sama, resiko untuk rugi maupun resiko yang sama untuk sukses di masa depan, semuanya kembali pada tanggung jawabnya masing-masing dalam mengelola bisnis

yang dijalankan karena kegiatan wirausaha adalah kegiatan yang mandiri. Disini para pelaku usaha dituntut untuk selalu bertanggung jawab akan kehidupan bisnisnya dan yang ada didalamnya. Wirausaha dituntut untuk memiliki tanggung jawab yang tinggi karena memang banyak hal yang bergantung pada pengambilan keputusan seorang wirausaha. Seorang wirausaha memiliki tanggung jawab yang besar untuk setiap sumber daya yang dikelola untuk usahanya.

Wirausaha menjadi orang yang penting bagi perekonomian, karena wirausaha menjadi tumpuan bagi keluarganya sendiri dan juga orang lain, salah satunya adalah karyawan. Wirausaha memiliki tanggung jawabnya memberikan apresiasi yang sesuai untuk kinerja karyawan yang telah mengabdikan kepadanya. Wirausaha juga memiliki tanggung jawab atas segala pengelolaan bisnis yang dilakukannya, maka dari itu pemerintah juga sangat mendukung kegiatan wirausaha karena sangat banyak manfaat yang diperoleh. Wirausaha dapat menyerap tenaga kerja yang otomatis akan mengurangi tingkat pengangguran di setiap wilayah. Kegiatan wirausaha akan membuat produktivitas orang-orang yang terlibat di dalamnya semakin meningkat dan juga dapat mengembangkan diri secara maksimal.

Pengertian wirausaha dari berbagai para ahli, di antaranya:

1. Dalam konteks bisnis menurut Sri Edi Swasono, wirausaha adalah wirausaha, tetapi tidak semua wirausaha adalah wirausaha. Wirausaha adalah pelopor dalam bisnis, inovator, penanggung risiko yang mempunyai visi ke depan dan memiliki keunggulan dalam prestasi di bidang usaha.<sup>66</sup>
2. Menurut Peter F. Drucker sebagaimana yang dikutip oleh Kasmir bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.<sup>67</sup>
3. Menurut Zimmerer dalam buku Suryana, kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan

---

<sup>66</sup> Sarfilianty Anggiani, *Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan*, (Jakarta: Prenada media Group, 2018) 7

<sup>67</sup> Ari Fadiati, Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha Sukses*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011) h 15.

persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan/ usaha.

4. Menurut Daryanto dalam bukunya, kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

### **C. Memulai Usaha Bisnis Baru**

Peggy Lambing dan Charles R. Kuehl mengemukakan beberapa kemungkinan tipe aktivitas kewirausahaan, yakni:

1. Dengan konsep baru dan bisnis baru, yaitu wirausahawan yang mengembangkan suatu produk baru atau suatu ide baru, dan mengembangkan bisnis dengan konsep baru misalnya, StevenJobs seorang yang mendirikan Apple Computer and NEXT, dan Bill Gates dengan Microsoft.
2. Konsep yang sudah ada, tetapi dengan bisnis baru, yaitu orang yang memulai bisnis baru berdasarkan pada konsep lama. Banyak para wirausahawan yang memulai usaha dan bersaing dengan pengusaha yang sudah ada, dengan harapan ia akan menyediakan sesuatu yang baru dan lebih baik, yang dihasilkan dari kreativitas.

### **D. Langkah-Langkah Menuju Bisnis Baru**

Ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai bisnis baru yaitu mencakup hal-hal berikut.

1. Merintis usaha baru.  
Merintis usaha baru dilakukan dengan membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi, dan

manajemen yang dirancang sendiri. Ada tiga bentuk usaha baru yang dapat dirintis, yaitu:

- a. Perusahaan milik sendiri/perorangan (*sole proprietorship*), yakni bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang.
  - b. Persekutuan (*partnership*), yakni kerja sama (*asosiasi*) antara dua orang atau lebih.
  - c. Perusahaan berbadan hukum (*corporation*), yakni perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal berupa saham.
2. Membeli perusahaan orang lain (*buying*)  
Membeli perusahaan yang telah dirintis dan diorganisasikan oleh orang lain dengan nama (*goodwill*) dan organisasi usaha yang sudah ada. Membeli perusahaan orang lain pasti ada keuntungan dan kerugiannya, baik secara goodwill maupun finansial
  3. Kerja sama manajemen (*franchising*)  
Kerja sama antara terwaralaba (*franchisee*) dengan pewaralaba (*franchisor/parent company*) dalam mengadakan persetujuan jual-beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha (*waralaba*). Kerja sama ini biasanya dengan dukungan awal, seperti pemilihan tempat, rencana bangunan, pembelian peralatan, pola arus kerja, pemilihan karyawan, pembukuan, pencatatan akuntansi, konsultasi, dll.

## E. Mulai Usaha Bisnis Baru

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

1. Pendekatan “*Inside-out*” atau “*Idea generation*”, yakni pendekatan yang berdasarkan pada gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha. Mereka melihat keterampilan sendiri, kemampuan, latar belakang, dan sebagainya yang menentukan jenis usaha yang akan dirintis.



2. Pendekatan “*The out-side in*” atau “*Opportunity recognition*”, yakni pendekatan yang menekankan pada basis ide merespons kebutuhan pasar sebagai kunci keberhasilan. Yang tak lain sebagai pengamatan lingkungan, yakni alat pengembangan yang akan ditransfer menjadi peluang ekonomi. Pendekatan “*out-side in*” atau “*opportunity recognition*”, yaitu pendekatan yang menekankan basis ide merespons kebutuhan pasar sebagai kunci keberhasilan.

Berita-berita peluang tersebut menurut Lambing bersumber dari hal-hal:

1. Surat kabar
2. Laporan periodic tentang perubahan ekonomi.
3. Jurnal perdagangan dan pameran dagang.
4. Publikasi pemerintah
5. Informasi lisensi produk yang disediakan oleh pialang saham, universitas dan perusahaan lainnya. Menurut Lambing keunggulan dari pendatang baru di pasar adalah dapat mengidentifikasi “kebutuhan pelanggan” dan “kemampuan pesaing”.

Berdasarkan pada pendekatan “*in-side out*”, maka bagi seseorang yang akan memulai usaha harus memiliki kompetensi usaha yang diperlukan meliputi hal-hal sebagai berikut.

1. Kemampuan teknik.
2. Kemampuan pemasaran.
3. Kemampuan finansial
4. Kemampuan hubungan.

Dalam memasuki area bisnis atau memulai usaha baru, seseorang dituntut tidak hanyamemiliki kemampuan, tetapi juga ide dan kemauan. Seperti telah disinggung, ide dan kemauan tersebut harus diwujudkan dalam bentuk barang dan jasa yang laku di pasar.

Dalam merintis usaha baru, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu:

1. Bidang dan jenis usaha yang dimasuki.
2. Bentuk usaha dan kepemilikan yang akan dipilih.

3. Tempat usaha yang akan digunakan.
4. Organisasi usaha yang akan digunakan.
5. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh.
6. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh

## **F. Hambatan Dalam Memasuki Industri**

Menurut Peggy Lambing ada beberapa hambatan untuk memasuki Industri baru, yaitu yang mencakup hal-hal sebagai berikut.

1. Sikap dan kebiasaan pelanggan. Loyalitas pelanggan kepada perusahaan baru masih kurang. Sebaliknya, perusahaan yang sudah ada justru lebih bertahan karena telah lama mengetahui sikap dan kebiasaan pelanggannya.
2. Biaya perubahan, yaitu biaya yang diperlukan untuk pelatihan kembali para karyawan dan penggantian alat serta system yang lama.
3. Respons dari pesaing yang secara agresif akan mempertahankan pangsa pasar yang ada.
4. Masalah eksternal, yaitu lingkungan seperti banyaknya pesaing dan ukuran peluang pasar. Beberapa pertanyaan mendasar dalam menghadapi lingkungan eksternal ini, misalnya: apakah perusahaan yang dibeli memiliki daya saing harga di pasar, khususnya dalam harga dan kualitas? Bagaimana segmen pasarnya? Sejauh mana agresivitas pesaingnya? Apakah ada industry yang dominan? Bagaimana ukuran dan pertumbuhan pasarnya? apakah ada perubahan teknologi yang dapat memengaruhi perusahaan yang dibeli? Setiap pembelian perusahaan harus memperhatikan lingkungan yang memengaruhinya.
5. Masalah-masalah internal, yaitu masalah-masalah yang ada dalam perusahaan, misalnya masalah citra atau reputasi perusahaan, seperti masalah karyawan, konflik antara manajemen dan karyawan yang sukar diselesaikan oleh pemilik yang baru, masalah lokasi, dan masalah masa depan perusahaan lainnya.

Sebelum melakukan kontrak jual beli, ada beberapa aspek yang harus dipertimbangkan dan dianalisis oleh pembeli. Menurut Zimmerer, yaitu:

1. Pengalaman apa yang dimiliki untuk mengoperasikan perusahaan tersebut?
2. Mengapa perusahaan tersebut berhasil, tetapi kritis?
3. Di mana lokasi perusahaan tersebut?
4. Berapa harga yang rasional untuk membeli perusahaan tersebut?
5. Apakah membeli perusahaan tersebut akan lebih menguntungkan dari pada merintis sendiri usaha baru?

Tidaklah mudah untuk membeli perusahaan-perusahaan yang sudah ada. Seorang wirausahawan yang akan membeli perusahaan selain harus mempertimbangkan berbagai ketrampilan, kemampuan, dan kepentingan pembelian, juga harus memperhatikan sumber-sumber potensial perusahaan yang akan dibeli.

1. Pedagang perantara penjual perusahaan yang akan dibeli.
2. Bank Investor yang melayani perusahaan.
3. Kontak-kontak perusahaan, seperti pemasok, distributor, pelanggan dan Beberapa aspek yang harus di pertimbangkan dalam membeli perusahaan, yaitu alasan pemilik untuk menjual perusahaan, potensi, aspek legal, dan kondisi keuangannya. Zimmerer tampak lebih eksplisit dari pada lambing mengenai alasan mengapa seseorang membeli perusahaan. Menurutnya, ada lima hal kritis untuk menganalisis perusahaan yang akan dibeli, yaitu:
  - a. Alasan pemilik menjual perusahaan.
  - b. Potensi produk dan jasa yang dihasilkan.
  - c. Aspek legal yang dimiliki perusahaan.
  - d. Kondisi keuangan perusahaan yang akan dijual.

Setelah menganalisis perusahaan yang akan dibeli, langkah-langkah yang harus diambil dalam pembelian suatu perusahaan mencakup hal-hal berikut.

1. Yakin bahwa anda tidak akan merintis usaha baru.
2. Tentukan jenis perusahaan yang diinginkan dan apakah Anda mampu mengelolanya.
3. Pertimbangkan gaya hidup yang anda inginkan.
4. Pertimbangkan lokasi yang anda inginkan.
5. Pertimbangkan kembali gaya hidup.
6. Jejak penyandang dana sebelumnya.
7. Persiapkan bahwa anda akan menjadi pedagang.
8. Tetapkan perusahaan yang ingin anda beli.
9. Pilihlah penjual terbaik.
10. Adakan penelitian sebelum anda menyetujuinya.
11. Buatlah surat perjanjian dalam bentuk spesifik, misalnya jangka waktu pembayaran berakhir.
12. Jangan lupa untuk menilai karyawan.
13. Yakin bahwa harga yang di tawarkan itu mencerminkan nilai perusahaan.

## **G. Waralaba**

Waralaba (*franchising*) adalah kerja sama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang atau penyalur. Inti dari waralaba adalah memberi hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha dari perusahaan induk.

Waralaba merupakan cara memasuki dunia usaha yang sangat populer di seluruh dunia. Produk-produk waralaba telah menjadi produk global. Diler mobil, motor, bahan bakar, dan alat rumah tangga lainnya berkembang di seluruh dunia. Format bisnis waralaba telah memberikan fasilitas jasa yang luas bagi para diler, seperti pemasaran, periklanan, pelatihan, standar produksi, dan pengerjaan manual serta bimbingan pengawasan kualitas. Logo-logo dari usaha waralaba terlihat di pusat-pusat perdagangan, seperti di Jakarta, Bandung, Surabaya, bahkan sampai kota-kota kecil lainnya.

Waralaba merupakan kerja sama manajemen yang biasanya berkembang dalam perusahaan ritel. Seperti telah dikemukakan,

“franchisee” adalah persetujuan lisensi menurut hukum antara suatu perusahaan (pabrik) penyelenggara dengan penyalur atau perusahaan lain untuk melaksanakan usaha. Perusahaan yang memberi lisensi disebut franchisor dan penyalur/ terwaralaba disebut franchisee. Dukungan awal meliputi salah satu atau keseluruhan dari aspek :

1. Pemilihan tempat.
2. Rencana bangunan.
3. Pembelian peralatan.
4. Pola arus kerja.
5. Pemilihan karyawan.
6. Periklanan.
7. Grafik.
8. Bantuan pada acara pembukaan.

Selain dukungan awal bantuan lain yang berlanjut dapat pula meliputi faktor-faktor berikut.

1. Pencatatan dan akuntansi
2. Konsultasi
3. Pemeriksaan dan standardisasi
4. Promosi
5. Pengendalian kualitas
6. Nasihat hukum
7. Penelitian
8. Material lainnya

Dalam kerja sama waralaba, perusahaan induk memberikan bantuan manajemen secara berkesinambungan. Keseluruhan citra, pembuatan, dan teknik pemasaran diberikan kepada perusahaan franchisee. Tidak sedikit bentuk waralaba yang dilakukan antar Negara, misalnya McDonald’s, Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut, Coca-Cola, Hoka-Hoka Bento, dan lain sebagainya. Dalam bidang lain, bentuk kerja sama ini adalah dalam bidang elektronik obat-obatan dan hotel.

Dasar hukum penyelenggaraan waralaba adalah kontrak antara kerja sama antara perusahaan franchisor (perusahaan induk) dengan franchisee

(perusahaan penyalur) perusahaan induk dapat saja membatalkan perjanjian tersebut apabila perusahaan diajak kerja sama melanggar persyaratan yang telah ditetapkan dalam persetujuan.

## H. Perlindungan Hukum Terhadap Perusahaan

### 1. Paten

Paten adalah suatu pengakuan dari lembaga yang berwenang atas penemuan produk yang diberi kewenangan untuk membuat menggunakan dan menjual penemuannya selama paten tersebut masih dalam jaminan. Pemberian hak monopoli atas produk tersebut dimaksudkan untuk mendorong kreatifitas dan inovasi para penemu.

Untuk mendapatkan hak paten, alat yang diciptakan harus betul-betul baru (bukan produk perbaikan). Suatu alat tidak dapat diberikan hak paten apabila alat tersebut telah dipublikasikan sebelum mengajukan hak paten. Hak paten hanya diberikan kepada penemu yang sebenarnya, bukan kepada seseorang yang menemukan penemuan orang lain. Penemu yang telah diberikan hak paten tidak boleh di duplikasi dan dijual oleh siapapun tanpa izin (lisensi) dari penemunya.

Ada beberapa langkah untuk mendapat hak paten yaitu;

- a. Tetapkan bahwa yang ditemukan betul-betul baru
- b. Dokumentasi produk yang telah ditemukan tersebut.
- c. Telusuri paten-paten yang telah ada.
- d. Pelajari hal telusuran
- e. Mengajukan lamaran paten yang berisi hal-hal :
  - 1) Pernyataan yang memuat betul-betul alat itu adalah asli
  - 2) Deskripsi penemuan disebut spesifikasi dan batas penemuan disebut klaim.
  - 3) Yang mengidentifikasi sifat-sifat penemuan-penemuan baru.

## 2. Merek Dagang

Merek dagang (brand name) merupakan istilah khusus dalam perdagangan atau perusahaan. Merek dagang pada umumnya berbentuk symbol, nama, logo, slogan, atau tempat dagang yang oleh perusahaan digunakan untuk menunjukkan keorsinilitasan produk atau membedakannya dengan produk lain di pasar. Merek dagang (trade-mark) pada umumnya dijadikan symbol perusahaan di pasaran. Untuk menetapkan merek, harus dipilih kata yang khas, mudah dikenal dan diingat serta unik bagi pelanggan sehingga menjadi merek terkenal.

## 3. Hak Cipta

Hak cipta (*copyright*) adalah hak istimewa guna melindungi pencipta dari keorsinilan ciptaannya, misalnya karangan, music, lagu, dan hak untuk memproduksi, memperbaiki, mendistribusikan, atau menjual. Jadi, hak cipta adalah hak istimewa guna melindungi pencipta dari keorsinilotasan ciptaannya.

---

## Kesimpulan

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi oleh sifat dan kepribadian seseorang. Kewirausahaan yang berhasil pada umumnya memiliki sifat-sifat kepribadian. Seperti telah diungkapkan bahwa wirausaha sebenarnya adalah seorang inovator atau individu yang mempunyai kemampuan naluriah untuk melihat benda-benda materi sedemikian rupa yang kemudian terbukti benar, mempunyai semangat. Para ahli mengemukakan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya suatu motif tertentu, yaitu motif berprestasi. Motif berprestasi ialah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi.



# BAB XI

## ANALISIS BISNIS DAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

### A. Pendahuluan

Bisnis merupakan aktivitas yang selalu ada di sekitar kita dan dikenal oleh kaum muda hingga kaum tua. Pada era globalisasi ini, masyarakat Indonesia khususnya kepada mahasiswa, masih mengalami kebingungan dengan manfaat dan tujuan dari bisnis tersebut. Bangsa Indonesia sudah terbukti memiliki sumber kekayaan alam yang melimpah jika saja masyarakat ikut berperan aktif dalam memanfaatkan setiap kekayaan alam dengan bijaksana. Dengan bijaksana, kita dapat membangun Indonesia menjadi negara maju. Namun seringkali Indonesia dilanda dengan musibah keterpurukan ekonomi, kemiskinan, dan korupsi yang masih berkembang terus menerus.

Suatu bisnis yang akan dijalankan diharapkan dapat memberikan penghasilan sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Pencapaian tujuan bisnis harus memenuhi beberapa kriteria kelayakan bisnis. Artinya, jika dilihat dari segi bisnis, suatu usaha sebelum dijalankan harus dinilai pantas atau tidak untuk dijalankan. Pantas artinya layak atau akan memberikan keuntungan dan manfaat yang maksimal.

Agar tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan keinginan, apapun tujuan perusahaan (baik profile, social maupun gabungan dari



keduanya), apabila ingin melakukan investasi, terlebih dahulu hendaknya dilakukan suatu analisis bisnis serta studi terkait kelayakan usaha tersebut.

## **B. Analisis Bisnis**

### **1. Pengertian Analisis Bisnis**

Pada saat mendengar kata «bisnis», ingatan kita sejenak akan membayangkan berbagai aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan besar seperti PT. Unilever Indonesia, PT. Indofood Sukses Makmur, maupun berbagai perusahaan kecil yang melakukan kegiatan perdagangan dan produksi. Lalu apa yang dimaksud dengan «bisnis» itu sendiri? Menurut Steinholf «*Business is all those activities involved in providing the goods and services needed or desired by people.*» (Bisnis adalah semua kegiatan yang terlibat dalam menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan atau diinginkan oleh orang-orang). Kemudian, pengertian bisnis lainnya diberikan oleh Griffin dan Ebert, «*Business is an organization that provides goods or services in order to earn profit*» (Bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan).<sup>68</sup>

Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Dalam ekonomi kapitalis, dimana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Pemilik dan operator dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan. Namun tidak semua bisnis mengejar keuntungan seperti ini, misalnya bisnis koperasi

---

<sup>68</sup> Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis dan Studi Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2006), h 3-4.

yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat.

Dalam memahami tentang bisnis ,tiap orang secara terus-menerus mencari kesempatan untuk memulai suatu bisnis. Pada waktu mereka mencari dan mampu menjalankan bisnis, mereka bertindak sebagai seorang wirausaha yang berpotensi.<sup>69</sup>

Kata “bisnis” sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung skupnya -penggunaan singular kata bisnis dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Secara Etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan.

Secara umum analisis bisnis merupakan proses mengevaluasi apakah bisnis yang dijalankan memiliki resiko- resiko yang mungkin terjadi serta mengetahui sejauh mana kemungkinan prospeknya.

Dengan melakukan analisis bisnis maka kita dapat mengidentifikasi kebutuhan bisnis dan menentukan solusi untuk menghadapi berbagai masalah bisnis. Dalam melakukan analisa, beberapa poin penting akan disoroti termasuk strategi bisnis, lingkungan perusahaan, keuangan, sumber daya sampai dengan cara kerjanya. Dengan cara ini, kita akan mengetahui sejauh mana bisnis akan berkembang dan apakah berjalan efektif.

## **C. Tiga Aspek Pokok dalam Analisis Bisnis**

### **1. Sudut Pandang moral**

Dalam menjalankan sebuah bisnis, berorientasi pada profit, adalah sangat wajar, akan tetapi jangan keuntungan yang diperoleh tersebut justru merugikan pihak lain. Tidak semua yang bisa kita lakukan boleh dilakukan juga. Kita harus menghormati kepentingan dan hak orang lain. Pantas diperhatikan, bahwa dengan itu kita sendiri tidak

---

<sup>69</sup> Wijiani, Soesarsono, *Pengantar Kewiraswastaan*, (Bandung : Sinar Baru, 1988) h 4

dirugikan, karena menghormati kepentingan dan hak orang lain itu juga perlu dilakukan demi kepentingan bisnis kita sendiri.

Bila pada suatu hari terjadi kecelakaan besar dalam sebuah industri, perusahaan yang bersangkutan itu sendiri bisa mengalami kerugian besar. Bukan kerugian pada gedung dan peralatan saja, tetapi juga kerugian pada pengeluaran uang yang harus dibayarkan untuk ganti rugi kepada korban dan pihak yang dirugikan. Bahkan yang dialaminya bukan kerugian materiil saja, melainkan nama baiknya akan jatuh juga, karena ternyata lalai dalam memperhatikan keselamatan para pekerja dan kebersihan lingkungan. Maka, perilaku etis di sini penting juga demi kelangsungan hidup bisnis itu sendiri serta demi ketahanan posisi finansialnya. Bisnis yang etis tidak akan membawa kerugian bagi bisnis itu sendiri, terutama kalau dilihat dalam perspektif jangka panjang.<sup>70</sup>

## 2. Sudut Pandang Ekonomis

Bisnis adalah kegiatan ekonomis. Yang terjadi di sini adalah adanya interaksi antara produsen/perusahaan dengan pekerja, produsen dengan konsumen, produsen dengan produsen dalam sebuah organisasi. Kegiatan antar manusia ini adalah bertujuan untuk mencari untung oleh karena itu menjadi kegiatan ekonomis. Pencarian keuntungan dalam bisnis tidak bersifat sepihak, tetapi dilakukan melalui interaksi yang melibatkan berbagai pihak. Dari sudut pandang ekonomis, *good business* adalah bisnis yang bukan saja menguntungkan, tetapi juga bisnis yang berkualitas dan baik.

## 3. Sudut Pandang Hukum

Bisa dipastikan bahwa kegiatan bisnis juga terikat dengan «Hukum» Hukum Dagang atau Hukum Bisnis, yang merupakan cabang penting dari ilmu hukum modern. Dan dalam praktik hukum banyak masalah timbul dalam hubungan bisnis, pada taraf nasional maupun internasional. Seperti etika, hukum juga merupakan sudut pandang normatif, karena menetapkan apa yang harus dilakukan atau

---

<sup>70</sup> K. Bertens, *Pengantar Etika Bisnis*, (Yogyakarta: Kanisius, 2000) h 17-20

tidak boleh dilakukan. Dari segi norma, hukum lebih jelas dan pasti daripada etika, karena peraturan hukum dituliskan hitam atas putih dan ada sanksi tertentubila terjadi pelanggaran. Bahkan pada zaman kekaisaran Roma, ada pepatah terkenal.

«*Quid leges sine moribus*» yang artinya «apa artinya undang-undang kalau tidak disertai moralitas.»

Etika harus selalu menjiwai hukum, baik dalam proses terbentuknya undang-undang maupun dalam pelaksanaan peraturan hukum, etika atau moralitas sangat memegang peranan penting. Di sini bukan tempatnya untuk membahas hubungan antara hukum dan moralitas itu sudah lengkap. Sudah cukup bila digarisbawahi bahwa dalam bidang bisnis, seperti banyak dalam bidang yang lain pula, hukum dan etika tidak bisa dilepaskan satu sama lainnya. Tetapi, memang benar juga ada hal-hal yang diatur oleh hukum yang tidak berhubungan langsung dengan etika. Walaupun terdapat hubungan erat antara norma hukum dan norma etika, namun dua macam norma itu tidak sama.

Sebuah contoh menarik adalah putusan pengadilan New York pada tahun 1889 seorang pemuda yang membunuh kakeknya. Walaupun itu cucunya sendiri itu disebut sebagai ahli waris dalam surat wasiat kakeknya, maka pengadilan tersebut telah membatalkan haknya dengan pertimbangan yang bersifat moral, bahwa orang yang tidak pantas mendapat keuntungan dari kejahatannya.<sup>71</sup>

#### 4. Jenis-Jenis Kelayakan Bisnis

Menurut K.R. Subramanyam dan John J. Wild ,pembagian analisis bisnis ada dua macam, antara lain:

##### a. Analisis Kredit

Kreditor yang memberikan pinjaman kepada perusahaan dan menerima pembayaran pokok dan bunganya sesuai perjanjian. Analisis kredit ini berfungsi untuk memberikan penilaian apakah

---

<sup>71</sup> John R. Boatright, *Ethics and the Conduct of Business*, (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1993), h 15-16

perusahaan layak mendapatkan kredit. Hal ini terkait dengan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban kredit yang difokuskan pada analisis likuiditas atau solvabilitas. Analisis kredit lebih menitikberatkan pada evaluasi risiko, bukan dari segi profitnya.

b. Analisis Ekuitas

Analisa ini berupa penyediaan dana untuk perusahaan sebagai imbalan kepemilikan. Dalam hal ini yang paling berperan adalah investor yang mengucurkan dana dalam bentuk modal saham. Analisa ini bersifat simetri dimana harus menilai dua resiko dan potensinya. Analisa ini lebih condong pada nilai perusahaan.

Sedangkan, menurut Indriyo Gito Sudarmo ada beberapa macam jenis bisnis, untuk memudahkan mengetahui pengelompokannya maka dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- 1) Ekstraktif, yaitu bisnis yang melakukan kegiatan dalam bidang pertambangan atau menggali bahan- bahan tambang yang terkandung di dalam perut bumi.
- 2) Agraria, yaitu bisnis yang menjalankan bisnisnya dalam bidang pertanian.
- 3) Industri, yaitu bisnis yang bergerak dalam bidang industri. Jasa, yaitu bisnis yang bergerak dalam bidang jasa yang menghasilkan produk-produk yang tidak berwujud.

4) Tujuan Analisis Bisnis

Analisis bisnis memang sangat penting untuk dilakukan oleh sebuah perusahaan guna pengembangan dalam perusahaan. Tentunya dalam melakukan analisis bisnis, Anda memiliki kewajiban untuk melakukan analisis secara menyeluruh. Sangat banyak sekali manfaat yang bisa didapatkan dari adanya analisis bisnis yang dilakukan oleh sebuah perusahaan. Oleh karena perusahaan wajib melakukan analisis bisnis untuk dapat mengembangkan apa yang telah ada dalam perusahaan tersebut.

Dengan adanya analisis bisnis maka tentunya sebuah perusahaan akan mengetahui dimana letak kelemahannya dan dimana letak kekuatan yang dimilikinya. Dengan dilakukan- nya analisis bisnis secara menyeluruh tentunya suatu perusahaan akan mengerti apa yang harus ia lakukan. Sehingga ia kemudian dapat mengatasi masalah yang terjadi dalam sebuah perusahaan tersebut.

## **D. Studi Kelayakan Usaha**

### **1. Pengertian Studi Kelayakan Usaha**

Suatu usaha dapat dinilai layak apabila ia memiliki inovasi serta ide kreatif dalam mengembangkan bisnis nya. Penting nya inovasi adalah untuk memperluas produk maupun jasa yang di ingin kan oleh pasar.<sup>72</sup> Studi kelayakan Usaha memiliki pengertian sebagai sebuah studi yang memiliki ruang lingkup di dalam aspek hukum, sosial ekonomi dan juga budaya, aspek pasar dan pemasaran serta teknis dan teknologi. Selain itu aspek manajemen dan keuangan juga menjadi salah satu ruang lingkup dari studi kelayakan bisnis tersebut. Aspek di dalam studi kelayakan usaha tersebut tentu saja bisa difungsikan sebagai jalan untuk memutuskan mengenai sebuah proyek atau bisnis yang bisa dilakukan, ditunda atau tidak bisa dilakukan sama sekali.

Menurut Husein Umar, studi kelayakan usaha merupakan penelitian terhadap rencana usaha yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak nya suatu usaha dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru.

Studi kelayakan usaha merupakan sebuah penelitian yang dilakukan untuk menilai layak atau tidakkah sebuah proses besar terhadap proyek investasi yang dilakukan tersebut. Studi kelayakan usaha ini menjadi studi atau kajian mengenai sebuah usulan, ide,

---

<sup>72</sup> Anggiani, Sarfilianty, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenada media Group, 2018) h 41

gagasan usaha yang memiliki tujuan. Pada proses studi kelayakan tersebut tentu akan melibatkan berbagai ahli di dalam bidang-bidang yang mendukung setiap aspek dari penelitian tersebut. Seperti ahli di bidang ekonomi, hukum, psikologi, akuntan hingga insinyur teknologi yang bisa mendukung perkembangan bisnis tersebut.

Studi kelayakan usaha atau bisnis ini sendiri merupakan penelitian yang memiliki basis di dalam bidang hukum, sosial ekonomi dan juga budaya, pemasaran serta pasar hingga aspek teknologi, manajemen dan keuangan. Dan semua aspek ini akan difungsikan sebagai pendukung dalam melakukan keputusan apakah sebuah bisnis atau proyek bisa dijalankan, ditunda atau bahkan tidak dijalankan sama sekali.

Studi kelayakan usaha sendiri akan terbagi menjadi 2 hal yang berhubungan erat dengan orientasi dari sebuah perusahaan:

- a. Orientasi laba dimana studi kelayakan ini akan fokus kepada keuntungan di sisi ekonomi.
- b. Orientasi nirlaba atau sosial, studi tersebut akan dilakukan tanpa memikirkan nilai ekonomi dan juga keuntungan tersebut.

Pertimbangan yang paling utama dalam membangun dan juga memulai bisnis adalah dengan memikirkan keuntungan atau laba dari sebuah perusahaan. Pertimbangan mengenai apakah usaha yang dibangun atau dikembangkan bisa memberikan keuntungan atau tidak. Jika bisa memberikan keuntungan, apakah bisa mempunyai potensi tumbuh dan berkembang atau hanya jalan di tempat. Dan hal ini tentu saja diperlukan berbagai aspek guna mendukung penelitian tersebut.

## 2. Manfaat Studi Kelayakan Usaha

Ketika merintis sebuah usaha, pebisnis yang melakukan studi kelayakan, keberjalanan bisnisnya akan berbeda dengan pebisnis yang tidak melakukan studi kelayakan. Hal ini dikarenakan ada banyak manfaat yang akan didapatkan dengan melakukan studi kelayakan bisnis. Beberapa manfaat tersebut adalah:<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> Yayat Sudrjat, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Sumedang: CV. Mega Press Nusantara, 2023), hlm. 4-5

- a. **Memperkecil Resiko Kerugian**  
Ketika menjalankan sebuah bisnis, ada banyak hal yang tidak bisa diprediksi. Oleh karena itu, pebisnis perlu mempersiapkan segala hal untuk mengantisipasi semua hal yang terjadi di masa depan. Dengan melakukan analisis studi kelayakan, pebisnis dapat memperkecil resiko yang dapat terjadi pada perusahaan, baik itu resiko yang dapat dikendalikan maupun resiko yang tidak dapat dikendalikan. Akibatnya apabila perusahaan merugi, kerugian yang diterima tidaklah besar.
- b. **Mempermudah Perencanaan Bisnis**  
Saat melakukan analisis usaha, pebisnis akan mendapatkan segala informasi yang berhubungan dengan usaha yang akan dirintis termasuk kelebihan dan kekurangan bisnis. Dari hasil analisis tersebut, pebisnis dapat lebih mudah melakukan perencanaan ke depannya. Tidak hanya itu, berkat analisis kelayakan yang dilakukan, pebisnis bisa merencanakan kegiatan yang bisa memberikan keuntungan bagi perusahaan.
- c. **Melancarkan Pelaksanaan Usaha**  
Melalui analisis kelayakan usaha, program-program yang sebelumnya direncanakan dapat dieksekusi dengan lebih mudah dan akurat. Dari hasil analisis, nantinya pebisnis dapat menilai dan mengevaluasi mana saja program dan kebijakan yang memberikan keuntungan dan kerugian bagi perusahaan. Dampaknya, pelaksanaan bisnis menjadi lebih mudah untuk direalisasikan dan semua program juga akan menghasilkan keuntungan.
- d. **Melancarkan Pelaksanaan Usaha**  
Melalui analisis kelayakan usaha, program-program yang sebelumnya direncanakan dapat dieksekusi dengan lebih mudah dan akurat. Dari hasil analisis, nantinya pebisnis dapat menilai dan mengevaluasi mana saja program dan kebijakan yang memberikan keuntungan dan kerugian bagi perusahaan.



Dampaknya, pelaksanaan bisnis menjadi lebih mudah untuk direalisasikan dan semua program juga akan menghasilkan keuntungan.

e. Mempermudah Melakukan Pengawasan

Ada banyak aspek yang dianalisis ketika studi kelayakan dilakukan. Laporan-laporan hasil analisis dari berbagai aspek tersebut dapat digunakan oleh pebisnis untuk melakukan pengawasan. Selain pengawasan dari internal, sebuah perusahaan juga mendapat pengawasan dari eksternal. Melalui hasil analisis studi kelayakan, pihak berkewenangan akan lebih mudah melakukan pengawasan dengan berpedoman pada laporan analisis tersebut.

f. Mempermudah Pengendalian

Dalam menjalankan sebuah usaha, tidak dapat dipungkiri jika pebisnis terkadang menemui masalah dan penyimpangan. Agar masalah tersebut tidak menjadi semakin besar, pebisnis harus dapat mengendalikan masalah tersebut dengan cepat dan tepat. Hal tersebut dapat terwujud apabila sebelumnya pebisnis melakukan studi kelayakan. Informasi dan laporan hasil dari analisis tersebut bisa digunakan sebagai dasar menentukan aspek mana yang menjadi masalah. Kemudian, pebisnis pun bisa mengambil langkah untuk menyelesaikan masalah.

3. Tujuan Studi Kelayakan Usaha

Tujuan diadakan studi kelayakan usaha di suatu usaha pada umumnya memerlukan dana yang cukup besar dan memengaruhi perusahaan dalam jangka panjang karenanya perlu diadakan suatu studi atau penelitian dan penilaian sebelumnya. Banyak sebab yang mengakibatkan suatu bisnis ternyata kemudian tidak menguntungkan/gagal. Sebab itu bisa berwujud kesalahan perencanaan, kesalahan analisis pasar, kesalahan dalam memprediksi bahan baku, kesalahan merekrut tenaga kerja. Di samping itu juga karena kesalahan dalam analisis lingkungan. Untuk itulah studi tentang kelayakan minimal ekonomis menjadi sangat penting. Dengan ringkas kita bisa menga-

takan bahwa tujuan dilakukannya studi kelayakan adalah untuk meng- hindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

Sebab bagi penanam modal, studi kelayakan merupakan gambaran tentang usaha atau proyek yang akan dikerjakan dan melalui studi kelayakan, mereka akan dapat mengetahui prospek perusahaan dan kemungkinan-kemungkinan keuntungan yang diterima. Dengan studi kelayakan mereka akan dapat mengetahui jaminan keselamatan dari modal yang ditanam dan berdasarkan studi kelayakan ini pula mereka akan mengambil keputusan terhadap penanaman modal.

Dalam kegiatan kemasyarakatan, studi kelayakan mulai dikenal dan mendapat perhatian dari beberapa kalangan masyarakat, terutama yang menyangkut usaha-usaha dalam mencari dana dan kegiatan-kegiatan lainnya. Adanya usaha-usaha pencarian dana dan kegiatan-kegiatan telah menuntut perlu adanya studi kelayakan sebagai gambaran tentang kegiatan yang akan dikerjakan. Berdasarkan uraian ini, studi kelayakan sebenarnya merupakan gambaran tentang kegiatan yang akan dilaksanakan dan disusun secara terperinci dan teratur serta kemungkinan-kemungkinan untuk mendapat manfaat, di samping dapat dipertanggungjawabkan baik dari segi teknis maupun operasionalnya.<sup>74</sup>

4. Pihak yang Berkentingan terhadap Hasil Studi Kelayakan Usaha  
Studi kelayakan usaha tidak hanya berguna untuk para pelaku bisnis. Terdapat pihak-pihak lain yang membutuhkan studi kelayakan bisnis untuk membantu mereka mencapai kepentingan masing-masing. Pihak-pihak tersebut antara lain:
  - a. Pihak Investor  
Investor adalah pihak yang menanamkan modal ke sebuah perusahaan. Laporan studi kelayakan usaha berguna bagi investor untuk menentukan seberapa besar modal yang akan ia

---

<sup>74</sup> Danang Sunyoto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Yogyakarta: CAPS (Center Of Academic Publishing Service) 2014 h 9

tanam di sebuah perusahaan. Hasil studi kelayakan usaha yang baik akan membuat investor berani menanamkan modal yang besar. Sebaliknya, hasil studi kelayakan usaha yang buruk akan membuat investor menghindari menanam modal di sebuah perusahaan.

b. Pihak Kreditor

Bagi perusahaan yang membutuhkan modal besar, pelaku bisnis biasanya mengajukan pinjaman pada pihak Bank. Bank sebagai kreditor akan menggunakan laporan studi kelayakan bisnis sebagai dasar pengambilan keputusan apakah akan memberikan pinjaman atau tidak memberikan pinjaman ke suatu perusahaan.

c. Pihak Manajemen Perusahaan

Pihak manajemen perusahaan memerlukan laporan studi kelayakan usaha sebagai indikator atas manajemen yang telah diterapkan selama ini. Studi kelayakan usaha juga berguna bagi pihak manajemen untuk mengetahui besaran dana yang akan dibutuhkan serta dapat pula digunakan sebagai pedoman dalam melaksanakan atau mengolah proyek di masa depan.

d. Pihak Pemerintah

Suatu bisnis atau usaha membutuhkan izin dari pemerintah untuk kepentingan legalitas. Studi kelayakan bisnis dapat digunakan oleh pemerintah sebagai dasar pengambilan keputusan dalam memberikan izin usaha atau proyek.

e. Pihak Masyarakat

Suatu bisnis atau usaha tidak hanya membutuhkan izin dari pemerintah, namun juga dari masyarakat yang ada di sekitar lokasi usaha. Studi kelayakan usaha dapat digunakan oleh masyarakat untuk meninjau apakah sebuah badan usaha yang hendak dibangun di kawasan tersebut ramah lingkungan dan dapat bermanfaat bagi kehidupan sosial ekonomi masyarakat.<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> Reza Nurul Ichsan, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Medan: CV. Manhaji, 2019) h 15

---

## Kesimpulan

Kata «bisnis» sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung skopnya- penggunaan singular kata bisnis dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Secara Etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan.

Secara umum analisis bisnis merupakan proses mengevaluasi apakah bisnis yang dijalankan memiliki resiko- resiko yang mungkin terjadi serta mengetahui sejauh mana kemungkinan prospeknya.

Studi kelayakan usaha memiliki pengertian sebagai sebuah studi yang memiliki ruang lingkup di dalam aspek hukum, sosial ekonomi dan juga budaya, aspek pasar dan pemasaran serta teknis dan teknologi. Studi kelayakan usaha merupakan sebuah penelitian yang dilakukan untuk menilai layak atau tidaknya sebuah proses besar terhadap proyek investasi yang dilakukan tersebut. Studi kelayakan usaha ini menjadi studi atau kajian mengenai sebuah usulan, ide, gagasan usaha yang memiliki tujuan.





## DAFTAR PUSTAKA

---

- Ananda, R. & Rafida, T. 2016. *PENGANTAR KEWIRAUSAHAAN*. Medan: Perdana Publishing.
- Raharja, S. J., & Purbasari, R. 2020. *Dasar Pola Pikir Kewirausahaan*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Syamsir, S. 2020. *Ruang Lingkup Disiplin Ilmu Kewirausahaan*. Retrieved from academia: <https://academia.edu/>
- Soemahamidjaja, Soeparman. 1997. “*Falsafah Pengembangan Disiplin Ilmu Kewirausahaan di Perguruan Tinggi Dalam konteks pembangunan untuk Indonesia*”
- Suryana. 2013. “*Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju sukses*”. Jakarta: Salemba Empat
- Adji Wahyu, Suwerli, dan Suratno. 2007. *Kewirausahaan*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat Hi-Fest Publishing *Keilmuan, dan Agama*. Majalengka: Unit Penerbitan Universitas Majalengka.
- Priyanto, Duwi. 2009. *Panduan Mudah Bisnis Online*. Yogyakarta: MediaKom.
- Stevenio, Andy. 2007. *Peluang Bisnis Tanpa Modal Untuk Anak Muda*. Jakarta:

- Yunus dan Wahyudin Nawawi. 2013. *Enterpreneurship: Ditinjau dari Prespektif Empiris*
- Sumayanto. 2019. *Kewirausahaan*. Semarang: Mutiara Aksara.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. 2014. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Agus, Trihatmoko dan Mugi Harsono. 2017. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPT.
- Anggiani, Sarfilianty. 2018. *Kewirausahaan pola piker, pengetahuan, keterampilan*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Alma, Buchari. 2011. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Sarwiji, Bambang. 2013. *Menjadi Seorang Entrepeneur Sukses*. Jakarta: Indeks.
- Alma, Bukhari. 2003. *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*. Bandung: Alfabeta.
- Rohma, Dewi. 2018. *Mindset dan Perilaku Kewirausahaan Wanita Pengusaha Jasa Boga di Yogyakarta*. Universitas islam Indonesia.
- Nitisusastro, Mulyadi. 2010 *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Alfabeta
- Tantri, Francis. 2009. *Pengantar Bisnis*, Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2009
- Winardi. 2015. *Entrepreneur dan Entrepreneurship*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Norman, Thomas W. zimmerer . 2005. Scarbrough, *Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*, Erlangga, Jakarta, (terjemahan)
- [http://juniarwibisana.blogspot.co.id/2015/05/c\\_ontoh-makalah-kreatifitas-dan-inovasi.html](http://juniarwibisana.blogspot.co.id/2015/05/c_ontoh-makalah-kreatifitas-dan-inovasi.html)
- <https://psikologikreativitasump.wordpress.com/2011/12/16/ciri-ciri-kreativitas/>
- [http://hanahafifah.blogspot.co.id/2012/03/peng\\_ertian-kriterian-dan-asumsi.html](http://hanahafifah.blogspot.co.id/2012/03/peng_ertian-kriterian-dan-asumsi.html)
- <https://sites.google.com/site/aboutlearningsite/berpikir-kreatif-analitis>

[https://www.kompasiana.com/ekogenshter/pen\\_gertian-kreatif-dan-inovatif\\_552feef86ea834b36b8b45ac](https://www.kompasiana.com/ekogenshter/pen_gertian-kreatif-dan-inovatif_552feef86ea834b36b8b45ac)

- Kusmintarti, Anik. 2016. *Karakteristik Wirausaha Memediasi Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Sikap Kewirausahaan*. Semiar Pobban Bandung
- Fachrurazi, and Ita Nurcholifah. 2021. *Buku-Kewirausahaan (Teori Dan Praktek)-By; Fachrurazi-Ita Nurcholifah*. edited by M. Yulida, S.E. pontianak: IAIN Pontianak Press.
- Sugianto, Fajrillah, dkk. 2020. *SMART ENTREPRENEURSHIP: Peluang Bisnis Kreatif & Inovatif Di Era Digital*.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat
- Justin g, Longenecker, Dkk. 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat
- Irham Fahmi. 2013. *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi*. Bandung: CV Alfabeta
- Moko, Astamoen. 2005. *Entrepreneurship dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*, Bandung: Alfabeta, 2005
- Adnan, A. Z. 2017. *Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Lingkungan terhadap Minat berwirausaha Mahasiswa/I Akademik Minyak dan Gas Balongan Indramayu Jawa Barat*. Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia, Vol. 2, No. 10
- Basrowi. 2014. *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Garjito, Dany. 2014. *Berani Berwirausaha*. Yogyakarta: Akmal Publishing
- Kasmir. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Spinelli S. & Timmons J.A. 2008. *New Venture Creation: Kewirausahaan untuk Abad 21*. Yogyakarta: Andi
- Antonio, Syafi'i. 2007. *Muhammad saw: The Super Leader Super Manager*. Jakarta: ProLM



- Norman M Scarborough, Thomas W Zimmerer. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat
- Kuncara. 2008. *Kewirausahaan Industri*. Yogyakarta: Deepublish
- Nur, Afiah, Nunuy. 2002. *Peran Kewirausahaan dalam Memperkuat UKM Indonesia*, Bandung: Universitas Padjadjaran
- Pristiana, U. & Andjarwati, T. 2018. Menumbuhkan Minat Entrepreneur Agar Mandiri dan Berkarya di Era Digital SMK SUNAN DRAJAT SIDOMULYO. *Jurnal Abdikarya : Jurnal Karya Pengabdian Dosen dan Mahasiswa*, 1(1)
- dkk, S. O. 2022. Langkah Menuju Keberhasilan Dalam Berwirausaha Bagi Pelaku Usaha Pemula Di Kota Sampit. *E-Jurnal Profit (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 1(2)
- Khamimah, W. 2021. Peran Kewirausahaan Dalam Memajukan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 4(3)
- Lestari, F. A. 2019. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Berwirausaha. *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan*, 3(2)
- MUADIN, D., & dkk. 2021. Faktor-Faktor Keberhasilan Berwirausahatani (AGRIBISNIS): Sebuah Study Literatur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 8(1)
- Rivaldiansyah, M., & Setiawati, C. I. 2020. Analisis Faktor Penghambat Kewirausahaan. *e-Proceeding of Management*, 7(2)
- Saragih, R. 2017. Membangun Usaha Kreatif, Inovatif, dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, 3(2).
- Suryana. 2013. *kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses* . Jakarta: Salemba Empat
- Suwinardi. 2018. Langkah Sukses Memulai Usaha. *ORBITH*, 14(3)
- Wijiandi, & Soemarsono. 1988. *Pengantr Keiraswastaan*. Bandung: Sinar Baru.

- Winarto, H. 2011. Menuju Sukses Berwirausaha. *MAJALAH ILMIAH EKONOMIKA*, 14(1)
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Anggiani, Sarfilianty Anggiani. 2018. *Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan*. Jakarta: Prenada media Group
- Anwar, Muhammad. 2014. *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Kencana
- Dedi Purwana, Fadiati Ari. 2011. *Menjadi Wirausaha Sukses*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Ananda, R. & Rafida, T. 2016. *PENGANTAR KEWIRAUSAHAAN*. Medan: Perdana Publishing.
- Raharja, S. J., & Purbasari, R. 2020. *Dasar Pola Pikir Kewirausahaan*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Syamsir, S. 2020. *Ruang Lingkup Disiplin Ilmu Kewirausahaan*. Retrieved from academia: <https://academia.edu/>
- Soemahamidjaja, Soeparman. 1997. "Falsafah Pengembangan Disiplin Ilmu Kewirausahaan di Perguruan Tinggi Dalam konteks pembangunan untuk Indonesia"
- Suryana. 2013. "Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju sukses". Jakarta: Salemba Empat
- Adji Wahyu, Suwerli, dan Suratno. 2007. *Kewirausahaan*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat Hi-Fest Publishing *Keilmuan, dan Agama*. Majalengka: Unit Penerbitan Universitas Majalengka.
- Priyanto, Duwi. 2009. *Panduan Mudah Bisnis Online*. Yogyakarta: MediaKom.
- Stevenio, Andy. 2007. *Peluang Bisnis Tanpa Modal Untuk Anak Muda*. Jakarta:

- Yunus dan Wahyudin Nawawi. 2013. *Enterpreneurship: Ditinjau dari Prespektif Empiris*
- Sumayanto. 2019. *Kewirausahaan*. Semarang: Mutiara Aksara.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. 2014. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Agus, Trihatmoko dan Mugi Harsono. 2017. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPT.
- Anggiani, Sarfilianty. 2018. *Kewirausahaan pola piker, pengetahuan, keterampilan*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Alma, Buchari. 2011. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Sarwiji, Bambang. 2013. *Menjadi Seorang Entrepreneur Sukses*. Jakarta: Indeks.
- Alma, Bukhari. 2003. *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*. Bandung: Alfabeta.
- Rohma, Dewi. 2018. *Mindset dan Perilaku Kewirausahaan Wanita Pengusaha Jasa Boga di Yogyakarta*. Universitas Islam Indonesia.
- Nitisusastro, Mulyadi. 2010 *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Alfabeta
- Tantri, Francis. 2009. *Pengantar Bisnis*, Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2009
- Winardi. 2015. *Entrepreneur dan Entrepreneurship*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Norman, Thomas W. Zimmerman . 2005. Scarbrough, *Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*, Erlangga, Jakarta, (terjemahan)
- <http://juniarwibisana.blogspot.co.id/2015/05/c-ontoh-makalah-kreatifitas-dan-inovasi.html> <https://psikologikreativitasump.wordpress.com/2011/12/16/ciri-ciri-kreativitas/> <http://hanahafifah.blogspot.co.id/2012/03/peng-ertian-kriterian-dan-asumsi.html> <https://sites.google.com/site/aboutlearningsite/berpikir-kreatif-analitis>

- [https://www.kompasiana.com/ekogenshter/pen\\_gertian-kreatif-dan-inovatif\\_552feef86ea834b36b8b45ac](https://www.kompasiana.com/ekogenshter/pen_gertian-kreatif-dan-inovatif_552feef86ea834b36b8b45ac)
- Kusmintarti, Anik. 2016. *Karakteristik Wirausaha Memediasi Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Sikap Kewirausahaan*. Semiar Pobban Bandung
- Fachrurazi, and Ita Nurcholifah. 2021. *Buku-Kewirausahaan (Teori Dan Praktek)-By; Fachrurazi-Ita Nurcholifah*. edited by M. Yulida, S.E. pontianak: IAIN Pontianak Press.
- Sugianto, Fajrillah, dkk. 2020. *SMART ENTREPRENEURSHIP: Peluang Bisnis Kreatif & Inovatif Di Era Digital*.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat
- Justin g, Longenecker, Dkk. 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat
- Irham Fahmi. 2013. *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi*. Bandung: CV Alfabeta
- Buchari Alma. 2008. *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Alfabeta, Bandung
- Rusdiana. 2014. *Kewirausahaan; Teori dan Praktek*. Bandung: Pustaka Setia
- Suryana. 2014. *Kewirausahaan; Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi 4*. Jakarta: Salemba Empat
- Thomas W. zimmerer, Norman Scarbrough. 2005. *Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*, Erlangga, Jakarta, (terjemahan)
- R.W Suparyanto. 2013. *Kewirausahaan: Konsep Dan Realita Pada Usaha Kecil*, Bandung: Alfabeta
- Meredith, Geoffrey G. 1996. *Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Jakarta: Pustaka Binaman Presindo
- Alma, Buchari. 2011. *Kewirausahaan*. Bandung: Penebit Alfabet
- Moko, Astamoen. 2005. *Entrepreneurship dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*, Bandung: Alfabeta, 2005

- Adnan, A. Z. 2017. *Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Lingkungan terhadap Minat berwirausaha Mahasiswa/I Akademik Minyak dan Gas Balongan Indramayu Jawa Barat*. Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia, Vol. 2, No. 10
- Basrowi. 2014. *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Garjito, Dany. 2014. *Berani Berwirausaha*. Yogyakarta: Akmal Publishing
- Kasmir. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Spinelli S. & Timmons J.A. 2008. *New Venture Creation: Kewirausahaan untuk Abad 21*. Yogyakarta: Andi
- Antonio, Syafi'i. 2007. Muhammad saw: *The Super Leader Super Manager*. Jakarta: ProLM
- Norman M Scarborough, Thomas W Zimmerer. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat
- Kuncara. 2008. *Kewirausahaan Industri*. Yogyakarta: Deepublish
- Nur, Afiah, Nunuy. 2002. *Peran Kewirausahaan dalam Memperkuat UKM Indonesia*, Bandung: Universitas Padjadjaran
- Pristiana, U. & Andjarwati, T. 2018. Menumbuhkan Minat Entrepreneur Agar Mandiri dan Berkarya di Era Digital SMK SUNAN DRAJAT SIDOMULYO. *Jurnal Abdikarya : Jurnal Karya Pengabdian Dosen dan Mahasiswa*, 1(1)
- dkk, S. O. 2022. Langkah Menuju Keberhasilan Dalam Berwirausaha Bagi Pelaku Usaha Pemula Di Kota Sampit. *E-Jurnal Profit (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 1(2)
- Khamimah, W. 2021. Peran Kewirausahaan Dalam Memajukan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 4(3)
- Lestari, F. A. 2019. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Berwirausaha. *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan*, 3(2)

- MUADIN, D., & dkk. 2021. Faktor-Faktor Keberhasilan Berwirausahatani (AGRIBISNIS): Sebuah Study Literatur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 8(1)
- Rivaldiansyah, M., & Setiawati, C. I. 2020. Analisis Faktor Penghambat Kewirausahaan. *e-Proceeding of Management*, 7(2)
- Saragih, R. 2017. Membangun Usaha Kreatif, Inovatif, dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, 3(2).
- Suryana. 2013. *kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses* . Jakarta: Salemba Empat
- Suwinardi. 2018. Langkah Sukses Memulai Usaha. *ORBITH*, 14(3)
- Wijiandi, & Soemarsono. 1988. *Pengantar Keiraswastaan*. Bandung: Sinar Baru.
- Winarto, H. 2011. Menuju Sukses Berwirausaha. *MAJALAH ILMIAH EKONOMIKA*, 14(1)
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Anggiani, Sarfilianty Anggiani. 2018. *Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan*. Jakarta: Prenada media Group
- Anwar, Muhammad. 2014. *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Kencana
- Dedi Purwana, Fadiati Ari. 2011. *Menjadi Wirausaha Sukses*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Anggiani, Sarfilianty Dr. 2018. *Kewirausahaan*. Jakarta: Prenada media Group
- Danang Sunyoto. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CAPS(Center Of Academic Publishing Service)
- Indriyo Gito sudarmo. 1995. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE
- Ismail Solihin. 2006. *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis dan Studi Kasus*. Jakarta: Kencana

- John R. Boatright. 1993. *Ethics and the Conduct of Business*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall
- K. Bertens. 2000. *Pengantar Etika Bisnis*. Yogyakarta: Kanisius
- Reza Nurul Ichsan. 2019. *Studi Kelayakan Bisnis*. Medan: CV. Manhaji
- Wijiandi, Soesarsono. 1988. *Pengantar Kewiraswastaan*. Bandung: Sinar Baru
- Yayat Sudrjat. 2023. *Studi Kelayakan Bisnis*. Sumedang: CV. Mega Press Nusantara

# KEWIRAUSAHAAN

## PARADIGMA DAN KETERAMPILAN BERWIRAUSAHA

**Buku "Kewirausahaan (Paradigma dan Keterampilan Berwirausaha)"** menggali secara mendalam konsep serta keterampilan yang diperlukan untuk berhasil dalam dunia kewirausahaan yang dinamis. Penulis menguraikan paradigma kewirausahaan modern, menekankan pentingnya berpikir inovatif, adaptif, dan berorientasi pada solusi.

Dengan membahas langkah-langkah praktis untuk memulai dan mengelola bisnis, buku ini tidak hanya menjadi panduan bagi calon pengusaha, tetapi juga sumber inspirasi bagi siapa saja yang ingin memahami esensi kewirausahaan. Melalui penekanan pada keterampilan kreatif, kepemimpinan, dan manajemen risiko, pembaca diajak untuk mengembangkan pola pikir yang mendukung keberhasilan dalam lingkungan bisnis yang berubah-ubah.

Dengan contoh kasus nyata, buku ini menyajikan wawasan mendalam tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh wirausaha saat ini. Pembaca akan diberdayakan dengan pemahaman yang kokoh tentang cara mengidentifikasi peluang, mengelola risiko, dan membangun strategi yang berkelanjutan dalam mengembangkan usaha mereka.

"Kewirausahaan (Paradigma dan Keterampilan Berwirausaha)" bukan hanya membahas konsep teoritis, tetapi juga memberikan pandangan praktis yang dapat diterapkan dalam dunia nyata. Buku ini cocok sebagai panduan bagi mereka yang bermimpi memiliki bisnis mereka sendiri atau yang ingin meningkatkan keterampilan kewirausahaan mereka dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

