

KIAT MENGAMBIL KEPUTUSAN

KATA PENGANTAR

Modul “KIAT MENGAMBIL KEPUTUSAN” merupakan modul mata pelajaran kewirausahaan yang terdiri dari dua kegiatan belajar yaitu:

a. Kegiatan belajar I tentang:

- 1. Pengertian masalah**
- 2. Jenis Jenis masalah**
- 3. Faktor penyebab terjadinya masalah**
- 4. Identifikasi dan mengenali masalah**

b. Kegiatan Belajar II tentang:

- 1. Teknik dan langkah langkah pemecahan masalah**
- 2. Prosedur pemecahan masalah.**

Dengan demikian adanya kemampuan mengidentifikasi dan mengenali masalah, siswa dapat mengambil alternatif dalam penyesuaian masalah. Dalam pelaksanaan pembelajaran guru/pembimbing diharapkan menjadi pendamping dan fasilitas bagi siswa dalam penyelesaian masalah.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Deskripsi

Modul ini mengungkapkan aktualisasi sikap dan perilaku kewirausahaan yang harus dimiliki melalui pemahaman masalah, merumuskan masalah dan mengambil keputusan dengan tepat dan benar. Hal yang dimaksudkan adalah mengembangkan bagaimana merumuskan masalah dengan tepat dan benar dan membuat keputusannya secara tepat dengan hasil yang optimal. Hal-hal mengembangkan bagaimana wirausaha merumuskan masalah dan membuat keputusannya dengan tepat dan hasil yang optimal sikap dan disiplin managerial yang tidak bisa dihindari. Sebab, merumuskan masalah adalah perencanaan dan keputusan yang strategis.

Siswa SMK yang memiliki kekhasan kompetensi tertentu dipersiapkan sebagai tenaga praktek medium untuk memasuki dunia industri dan teknologi, Manajemen dan Bisnis, serta mengembangkan kesejahteraan sosial dan pariwisata masyarakat. Akhirnya siswa SMK mampu ikut dalam kegiatan ekonomi secara luas. Untuk itu, pengenalan secara dini kepada siswa SMK dalam mengembangkan dan mengenalkan kewirausahaan dalam dirinya melalui pengembangan diri dalam berani mengumpulkan masalah dan mampu memecahkan adalah mengejar tujuan-tujuan yang berhubungan dengan **Kiat Mengambil Keputusan**.

B. Prasyarat

Modul ini diikuti dengan pemahaman bahwa merumuskan masalah dan membuat keputusan adalah kemampuan managerial yang menuntut kesadaran tinggi dari pembacanya. Kepribadian dan sikap wirausaha dalam melaksanakan sebuah keputusan mempengaruhi hasil akhirnya. Sekali keputusan ditetapkan, anda hendaknya jangan ragu menerapkan. Orang menghormati mereka yang berorientasikan tindakan dan bersedia membela keputusan yang telah ditetapkannya. Hal ini ditandai dengan memahami karakteristik bagaimana merumuskan masalah dan membuat keputusan bagi wirausaha dan kemampuan menerapkan sikap dan perilaku kewirausahaan.

C. Petunjuk penggunaan modul

1. Bagi siswa :

- a. Baca dengan cermat bagian pendahuluan modul ini dengan memahami bagaimana mempelajari modul ini secara tepat dan benar.

- b. Pahami langkah-langkah belajar yang harus dilakukan siswa dengan benar.
- c. Kelengkapan bantu yang harus dipersiapkan bila membaca modul ini.
- d. Pahami keterukuran hasil yang dapat dilakukan siswa.
- e. Memiliki reward yang dapat ditunjukkan setelah mempelajari modul ini.

2. Bagi guru :

- a. Baca dengan cermat maksud dan tujuan bagian pendahuluan modul ini dengan memahami bagaimana mempelajari modul ini dengan tepat dan benar.
- b. Memberikan bantuan bagi siswa dalam mempersiapkan membaca modul ini
- c. Membantu siswa dalam memahami konsep-konsep dalam modul ini.
- d. Membantu siswa dalam menggunakan buku bantu tambahan sebagai sumber belajar
- e. Merencanakan tenaga ahli/pendamping yang membantu tugas guru
- f. Memberikan bimbingan dalam menyelesaikan tugas yang dibebankan pada siswa
- g. Melakukan penilaian hasil kegiatan belajar sebagai proses keberhasilan dan kemajuan siswa.

D. Tujuan akhir

- a. Hasil mempelajari modul ini adalah siswa memahami isi modul dengan alat keterukuran yang dimiliki
- b. Siswa mulai mampu memberikan solusi dan putusan bisnisnya
- c. Siswa dapat melakukan dalam kehidupan sehari-hari dalam menjalankan bisnisnya
- d. Siswa dapat melakukan dalam kehidupan secara luas

E. Kompetensi

Modul ini berkompetensi mengaktualisasikan sikap dan perilaku kewirausahaan yang harus dimiliki siswa sebagai bentuk ketercapaian hasil proses kegiatan belajar yang dapat dikembangkan bagi seorang wirausaha dan kehidupan di masyarakat. Sub kompetensi yang diharapkan adalah merumuskan solusi masalah dan membuat keputusan dalam mengembangkan aktualisasi perilaku wirausaha secara dini dan mampu dikembangkan pada diri sendiri. Masa depan organisasi ditentukan oleh rumusan masalah dan putusan anda. Pada umumnya semakin penting keputusan yang anda ambil, semakin sedikit informasi yang relevan tersedia. Data kuantitatif biasanya tersedia untuk mengambil keputusan rutin, tetapi fakta dan angka kerap tidak berarti

bagi keputusan tingkat puncak yang mempengaruhi masa depan organisasi. Untuk itu melakukan identifikasi masalah menjadi penting untuk diketahui secara dini sebelum putusan ditetapkan. Janganlah ragu-ragu melaksanakan hasil-hasil keputusan.

F. Cek kemampuan

1. Apakah yang anda pikirkan berkaitan dengan suatu masalah ?
2. Apakah solusi yang anda pikirkan berkaitan dengan solusi masalah tersebut ?
3. Mengapa solusi masalah penting bagi wirausaha ?
4. Apakah yang anda pikirkan tentang keputusan ?
5. Sebutkan ciri-ciri seseorang mampu mengambil keputusan dengan baik ?
6. Mengapa keputusan yang telah ditetapkan penting bagi wirausaha ?

Glosarium

1. Membuat keputusan (*decion making*) adalah suatu proses memilih alternatif tertentu dari beberapa alternatif yang ada. Sehingga mendapatkan keterangan yang lebih lengkap dan jelas dalam mengambil keputusan serta dapat dikembangkan lebih lanjut.
2. Metode ilmiah, menggali dan meneliti masalah dengan menggunakan pendekatan penelitian yang sesuai dengan kajian ilmu yang ditekuni
3. Informasi kuantitatif berisi masukan nilai yang dapat dihitung, seperti masalah berat, jumlah, tekanan, temperatur, dan sebagainya.
4. Informasi kualitatif berisi masukan nilai yang dapat dirasa, seperti perubahan produk, mutu produk, kecepatan, panas, dingin, dan sebagainya.

BAB II

PEMBELAJARAN

A. Rencana Belajar

Mempelajari modul ini dapat dilakukan dengan rincian kegiatan sebagai berikut ini.

KEGIATAN	WAKTU/TAHAP	TEMPAT KEGIATAN	TANDA
Mengkaji Mandiri	3 x 45 menit	Di Sekolah	
Berdiskusi	2 x 45 menit	Di Sekolah	
Latihan dan simulasi	2 x 45 menit	Di Sekolah	
Pengamatan lapangan	3 x 45 menit	Dunia Usaha	

B. Kegiatan Belajar 1

a. Tujuan pembelajaran 1

Siswa dapat mengenal masalah usaha dan mengembangkan kemampuan memecahkan masalah usaha sebagai salah satu tanggung jawab usaha.

b. Uraian materi 1

A. MASALAH USAHA

1. Kemampuan pemecahan masalah (solusi) usaha

Salah satu tanggungjawab terpenting para Wirausahawan adalah berusaha memecahkan masalah secara ilmiah dalam bisnis. Para Wirausahawan hendaknya dapat menganalisis dengan mengumpulkan data-data, mengolahnya, menganalisis, menginterpretasi dan menarik kesimpulan dari penganalisan tersebut. Pemecahan masalah itu merupakan kegiatan yang amat penting di dalam usaha atau bisnis. Keterampilan yang diperoleh para Wirausaha, akan menjadi bekal di dalam pemecahan masalah dalam kegiatan usaha atau bisnis. Meskipun persoalan tidak mempunyai masalah yang benar, namun keputusan terakhir untuk menentukan pemecahan masalah yang paling baik terserah kepada Wirausaha sendiri. Pemecahan masalah dan cara penyelesaiannya dalam usaha atau bisnis, sebenarnya tidak begitu sukar jika seorang Wirausaha sudah banyak pengalaman di dalam lingkungan usaha atau bisnisnya. Jika persoalan-persoalan sudah

ditentukan dan semua informasi serta data-data masalah sudah dikumpulkan, seorang Wirausaha harus mengidentifikasi semua cara pemecahan masalah yang dapat dilaksanakan. Seorang Wirausaha harus memandang sebuah permasalahan dari pelbagai sudut dan mencari cara baru untuk memecahkan masalahnya. Jika kelompok karyawan perusahaan mengurangi jumlah pilihan masalahnya, di sini Wirausaha harus mempertimbangkan masalahnya, agar menjadi luas dan mendalam. Jika seorang Wirausaha di dalam usaha atau bisnisnya meninjau lagi semua pemecahan masalah yang mungkin terdapat di dalam daftar, maka beberapa pemecahan itu dapat digabungkan, sedangkan pemecahan masalah yang lainnya yang lainnya dapat dikesampingkan. Di bawah ini dikemukakan kriteria yang mungkin sangat berguna, jika seorang Wirausaha ingin mengevaluasi pemecahan masalah yang diusulkannya.

- a. Apakah ada masalah yang tidak dapat diselesaikan ?
- b. Apakah pemecahan masalah itu dapat diterapkan dengan baik?
- c. Apakah pemecahan masalah dapat didasarkan teori, logika dan pengalaman ?
- d. Apakah pemecahan masalah itu sudah logis?
- e. Apakah persoalan tambahan yang timbul dari hasil pemecahan masalah dapat diselesaikan dengan baik?

Adapun prosedur pemecahan masalah, dengan langkah-langkahnya dilaksanakan dengan menggunakan metode ilmiah sebagai berikut:

- a. kenalilah persoalannya secara umum;
- b. rumuskan persoalan dengan tepat dan benar;
- c. identifikasikan persoalan utama yang ingin dipecahkan secara terkait;
- d. Tentukan fakta-fakta dan data-data penting yang berkaitan dengan masalah.
- e. Tentukan teori dan pendekatan pemecahan masalahnya
- f. Pertimbangkanlah pelbagai kemungkinan jalan keluar dari problem tersebut.
- g. Pilihlah jalan keluar yang dapat dilaksanakan dengan baik.
- h. Periksalah, apakah cara penyelesaian masalah tersebut sudah tepat.

Langkah berpikir secara ilmiah dapat dilakukan dengan langkah-langkah yang sistematis, berorientasi pada tujuan, serta menggunakan metode tertentu untuk memecahkan masalah. Pada garis besarnya, pemikiran secara ilmiah dapat berlangsung di dalam memecahkan masalah dengan langkah-langkah sebagai berikut.

- a. Merumuskan tujuan, keinginan, dan kebutuhan, baik untuk diri sendiri maupun untuk orang lain.

- b. Merumuskan permasalahan yang berhubungan dengan usaha untuk mencapai tujuan.
- c. Menghimpun informasi relevan yang berhubungan dengan masalah yang dipikirkan.
- d. Menghimpun fakta-fakta obyektif yang berhubungan dengan masalah yang dipikirkan.
- e. Mengolah fakta-fakta dengan pola berpikir tertentu, baik secara induktif maupun deduktif.
- f. Memilih alternatif yang dirasa paling tepat.
- g. Menguji alternatif itu dengan mempertimbangkan hukum sebab akibat.
- h. Menemukan dan meyakini gagasan.
- i. Mencetuskan gagasan itu, baik secara lisan maupun tulisan.

2. Ciri-ciri permasalahan usaha Seorang wirausaha harus kreatif terutama dalam mengambil dan menetapkan permasalahan.

Permasalahan yang dihadapi oleh para Wirausaha, hendaknya berupa masalah-masalah aktual dan menarik. Permasalahan hendaknya mengandung beberapa kemungkinan alternatif tindakan di antara beberapa alternatif pilihan dalam pemecahan masalah. Pemecahan seperti itu merupakan salah satu penerapan teori Dewey tentang berpikir reflektif. Menurut Dewey, seorang Wirausaha yang berpikir reflektif itu hendaknya:

- a. Merasa bimbang, bingung, dan kesulitan.
- b. Merumuskan masalah yang ingin dipecahkan untuk mengatasi kebimbangan dan kebingungan tersebut.
- c. Menguji hipotesis dengan mengumpulkan data faktual sebagai usaha menemukan cara pemecahan masalah, sehingga ketegangan atau kebimbangan dapat diatasi.
- d. Mengembangkan ide untuk memperoleh pemecahan yang terbaik melalui penataran.
- e. Mengambil kesimpulan yang didukung oleh fakta-fakta, atau buktibukti eksperimental yang valid dan menolak kesimpulan yang tidak didukung oleh data yang valid.

Kondisi yang lebih luas dari seorang wirausaha diharuskan memperhatikan perkembangan otonomi daerah di mana berada, sehingga jangkauan permasalahan lebih

luas (aspek makro) yang mempengaruhi penetapan masalah dan pemecahan masalah. Seperti adanya perubahan kebijakan-kebijakan Pemerintah, perubahan moneter dan perubahan hubungan antar negara termasuk bencana-bencana alam yang mempengaruhi kegiatan pembangunan nasional.

3. Langkah-langkah pemecahan masalah usaha.

Anda harus punya kepercayaan diri yang teguh dan yakin bahwa telah menetapkan pemecahan-pemecahan yang tepat. Pemecahan masalah tidak selamanya menempuh pola kerja pikir yang teratur dan tetap. Pengalaman tiap-tiap Wirausaha di dalam memecahkan masalah yang sama, kadang-kadang berbeda-beda. Berikut ini dikemukakan langkah-langkah dalam pemecahan masalah, yakni:

- a. Menyadari dan memutuskan masalah.
- b. Mengkaji masalah dan merumuskan masalah.
- c. Mengumpulkan data-data.
- d. Analisis data
- e. Interpretasi dan verifikasi data.
- f. Pengambilan keputusan.
- g. Aplikasi kesimpulan.

B. SUMBER-SUMBER INFOMASI USAHA.

1. Syarat sumber-sumber informasi

Untuk dapat mengambil keputusan yang tepat, seorang Wirausaha sangat membutuhkan sumber-sumber informasi bisnis yang lengkap dan akurat. Di samping harus lengkap, sumber-sumber informasi itu juga harus dapat dipercaya. Apabila sumber-sumber informasi itu datanya kurang lengkap, maka di dalam pengambilan keputusan dan kesimpulan, serta saran-saran yang akan dikemukakan kemungkinan kurang sempurna. Dalam dunia bisnis dan teknologi, formasi-informasi merupakan landasan untuk mengamati bentuk dan usaha atau bisnis pada masa endatang.

Dr. Alfred Osborne, Jr, Direktur Pusat Studi KeWirausahaan, di Universitas California, menegaskan bahwa informasi dan kebutuhan untuk menggunakan sumber-sumber informasi dapat menciptakan peluang bisnis yang amat banyak.

a. Macam-macam informasi yang diperlukan.

Pada era globalisasi, separuh dari pekerja-pekerja di bidang jasa, akan bergerak dalam kegiatan mengumpulkan, menganalisis, menyimpan, dan menjual informasi-informasi bisnis. Adapun macam informasi yang diperlukan di antaranya sebagai berikut.

1) Informasi kuantitatif

Informasi kuantitatif berisi masukan nilai yang dapat dihitung, seperti masalah berat, jumlah, tekanan, temperatur, dan sebagainya.

2) Informasi kualitatif

Informasi kualitatif berisi masukan nilai yang dapat dirasa, seperti perubahan produk, mutu produk, kecepatan, panas, dingin, dan sebagainya.

3) Informasi kontrol

Informasi kontrol, misalnya pemerian petunjuk: apakah suatu perubahan variabel produk, model, atau desain, dapat berjalan normal atau tidak.

4) Informasi simbol

Informasi simbol, misalnya petunjuk dalam rambu-rambu bisnis. Sumber-sumber informasi yang dapat dipercaya adalah yang informasinya menyeluruh dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Sumber-sumber informasi itu merupakan sumber yang dapat memberi keterangan jumlah data dan fakta yang berhubungan dengan kebijakan produk dan pemasarannya. Kebutuhan terhadap sumber-sumber informasi, sangat berkembang untuk menghasilkan banyak informasi yang berhubungan dengan pemasaran produk. Kegiatan produk memerlukan informasi tentang apa yang akan diproduksi, bagaimana sifat dan persyaratannya, bagaimana mutunya, dan berapa jumlah produk yang harus diproduksi. Sistem pemasaran harus dapat memberikan informasi serta menentukan bagaimana kecenderungan pasar dan konsumen. Sebaliknya, sistem produksi akan memberikan informasi kepada bagian pemasaran, tentang apa yang akan dilakukan untuk disampaikan ke pasaran. Sumber-sumber informasi yang dibutuhkan para Wirausaha itu, harus lengkap, tepat dan dapat dipercaya kebenarannya. Oleh karena itu, para Wirausaha yang memanfaatkan informasi harus dapat mengumpulkan, mengatur, mengolah, menyampaikan, dan menggunakan informasi-informasi tersebut.

2. Informasi yang diperlukan dalam keputusan Informasi adalah keberhasilan pengambilan keputusan.

Semakin rumit bisnis, maka sistem informasi itu semakin diperlukan oleh seorang irausaha. Kecepatan memperoleh dan menerima akses informasi sangat dibutuhkan oleh para wirausaha. Akan tetapi, bagaimana bentuk informasi yang dibutuhkan para Wirausaha ? Informasi- nformasi yang dibutuhkan oleh para Wirausaha adalah sebagai berikut.

- a. Informasi atas orang, termasuk juga informasi pokok yang dituntut: gaji/upah dan jamainan keselamatan kerja dan hidup.
- b. Informasi atas keseluruhan investasi dan investasi per devisi: pandangan masa depan bisnis, kekayaan/utang, keberlanjutan bisnis.
- c. Informasi dalam operasi sehari-hari: penerimaan kas, pembayaranpembayaran dalam usaha, neraca rugi dan laba sebenarnya, struktur modal.
- d. Fakta dan data untuk pendukung bisnis dan cara yang memungkinkan.

Wirausaha mengambil keputusan mengenai perluasan usaha: pesaing, konstruksi, pabrik, produk, gudang, pemasaran, dan sebagainya. Pencarian informasi memerlukan pengamatan yang cermat dan teliti terutama berkaitan dengan hal-hal berikut.

- a. Pesaing
- b. Seluk-beluk pemasaran.
- c. Seluk-beluk manajemen yang diperlukan.
- d. Perkembangan Arsitektur dan sipil
- e. Pengelolaan dan pengendalian keuangan
- f. Pengalaman dan penelitian usaha.
- g. Sumber dan data yang dapat dipercaya.
- h. Manajemen survai pemetaan.
- i. Perkembangan pariwisata
- j. Perkembangan paket-paket wisata
- k. Administrasi dan pembukuan.
- l. Perawatan peralatan produksi.
- m. Perkembangan teknologi
- n. Akuntansi dan auditing.
- o. Studi kelayakan.

p. Informasi harga, promosi, dan distribusi.

Adapun urutan prioritas tindakan dalam mengumpulkan informasi yang dibutuhkan adalah sebagai berikut.

- a. Mencari informasi yang dibutuhkan dan diinginkan wirausaha, tetapi tersedia.
- b. Mencari informasi tidak dibutuhkan dan tidak diinginkan wirausaha, tetapi tidak tersedia.
- c. Mencari informasi yang dibutuhkan dan diinginkan wirausaha, tetapi belum tersedia.
- d. Mencari informasi yang dibutuhkan, tetapi tak dikehendaki dan belum tersedia.
- e. Mencari informasi yang dibutuhkan dan tersedia walaupun tak dikehendaki.

Sumber-sumber informasi yang dibutuhkan para Wirausaha, antara lain meliputi informasi mengenai konsumen, permintaan dan penawaran, persaingan, advertensi, produk saingan, pengembangan produk, desain, dan perilaku konsumen. Sumber-sumber bisnis yang dikumpulkan dan diperlukan, persyaratannya yaitu.

- a. data-datanya yang dipercaya;
- b. data-datanya harus lengkap;
- c. data-datanya masih berlaku;
- d. data-datanya dapat dipergunakan.

Mencari dan mengumpulkan informasi relatif mudah apabila para Wirausaha cerdas, cekatan, terampil, berpengalaman, dan pandai berkomunikasi dan tidak mudah putus asa serta cepat tidak puas diri. Kelancaran di dalam berkomunikasi ditentukan oleh keterampilan pada ketepatan cara mengekspresikan diri. Kunci keberhasilan berwirausaha, terletak dalam memperoleh dan mengelola informasi dan bukan terletak pada banyaknya informasi. Keberhasilan wirausaha yang berhubungan dengan informasi dalam bisnisnya, diantaranya:

- a. Harapan masa depan bisnis.
- b. Sistem nilai para Wirausaha.
- c. Pengalaman Wirausaha dalam bisnis.
- d. Kekuatan dan kelemahan bisnis.
- e. Sikap dan perilaku konsumen.
- f. Daya beli konsumen.

- g. Motivasi konsumen
- h. Realitas bisnis.
- i. Peluang bisnis.
- j. Hambatan dan rintangan bisnis.
- k. Pesaing
- l. Pelayanan.
- m. Risiko kebutuhan konsumen
- n. Perubahan selera konsumen.
- o. Kebijakan pemerintahan.

3. Sumber-sumber informasi yang dibutuhkan Wirausaha

Sumber-sumber informasi yang dibutuhkan Wirausaha dalam rangka menunjang kebijakan bisnis adalah sebagai berikut.

- a. Hasil penelitian pasar
- b. Kondisi ekonomi (daya beli masyarakat)
- c. Kedudukan perusahaan di pasar.
- d. Kondisi Sumberdaya Manusia
- e. Bagian keuangan.
- f. Pembeli, konsumen, dan distributor.
- g. Para pesaing.
- h. Wilayah niaga.
- i. Media massa.
- j. Manager produksi, antara lain mengenai:
 - 1) Bahan baku.
 - 2) Tenaga kerja
 - 3) Transfortasi
 - 4) Kualitas produk.
 - 5) Desain produk.
 - 6) Model produk.
 - 7) Jenis dan ukuran produk.
 - 8) Warna dan merk produk.
 - 9) Manfaat dan bungkus produk.
 - 10) Harga produk.
- k. Pemerintah dan peraturannya.

1. Hukum

Dengan perkataan lain, sumber-sumber informasi tersebut dapat dibagi menjadi 2 (dua) kelompok, sebagai berikut.

a. Sumber informasi data primer

Sumber informasi data primer, diantaranya:

- 1) Hasil riset
- 2) Konsumen sendiri.
- 3) Pedagang perantara.
- 4) Para penjual sendiri.

b. Sumber informasi data sekunder

Sumber informasi data sekunder, diantaranya:

- 1) Hasil-hasil penelitian
- 2) Jurnal-jurnal
- 3) Perusahaan lain dalam kelompok sejenis.
- 4) Pemerintah.
- 5) Perusahaan pendukung.
- 6) Biro Pusat statistik.
- 7) Asosiasi profesi.
- 8) KADIN.
- 9) Media Massa (Majalah, Koran, Tabloid).
- 10) Televisi

4. Manfaat sumber-sumber informasi usaha

Pemanfaatan teknologi informasi, akan mengarahkan perusahaan pada cara kerja perusahaan, perluasan kompetisi, pemasaran, penjualan, distribusi, promosi, dan lain-lainnya. Adanya teknologi informasi akan menyebabkan orang-orang dengan cepat mengetahui berita dan dengan

cepat pula dapat mengirim berita. Pemakaian teknologi informasi banyak menimbulkan perubahan pada berbagai segi kegiatan dalam perusahaan. Oleh karena itu, dalam rangka memajukan dan membesarkan usaha atau bisnis, peran teknologi informasi harus dioptimalkan penggunaannya. Informasi semakin sedikit yang relevan. Orang-orang politik bilang “informasi adalah kekuasaan”. Sementara orang-orang bisnis

bilang “untuk mengetahui masa depan bisnis. Untuk itu kuasailah dan cari sebanyak-banyaknya informasi. ? Keberhasilan wirausaha dalam mengelola informasi, bukan terletak pada banyaknya informasi yang ia miliki, melainkan pada relevansinya. Dengan adanya sumber-sumber informasi, maka para Wirausaha akan mengetahui bahwa informasi itu sangat penting untuk bahan masukan bagi pengambilan suatu keputusan dalam bisnis. Zaman sekarang dikenal abad informasi, yang mana kemampuan untuk mendapatkan dan menggunakan sumber informasi merupakan aktiva yang terbesar. Orang-orang politik bilang: “Siapa yang memiliki informasi paling banyak, dialah yang paling berkuasa”. Sementara orang-orang bisnis mengatakan:”Untuk dapat mengelola bisnis dengan baik, pasarkan sesuatu untuk masa depan; untuk mengetahui masa depan, kuasailah sebanyak-banyaknya informasi” Dengan memanfaatkan sumber-sumber informasi, para Wirausaha akan melaksanakan perubahan atau perbaikan hal-hal berikut.

- a. Perluasan kompetisi bisnis.
- b. Pembuatan produk
- c. Pemasaran dan penjualan produk.
- d. Ketenagakerjaan.
- e. Cara mengelola bisnis.
- f. Memilih produk.

Dari penjelasan uraian di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa dengan adanya sumber-sumber informasi, maka para Wirausaha akan dapat:

- a. Memilih dan membuat produk dengan lebih cepat dan lebih murah.
- b. Memilih dan membuat produk yang bermutu laku dijual, dan harga bersaing.
- c. Memilih dan menentukan wilayah pemasaran yang menguntungkan.
- d. Memilih dan membuat desain baru atau kombinasi.
- e. Memilih dan membuat produk yang lebih baik dengan harga relatif murah.

Sebelum memutuskan membuat suatu produk perlu mempertimbangkan banyak faktor, salah satunya faktor pasar.

c. Rangkuman

Salah satu tanggungjawab terpenting para Wirausahawan adalah berusaha memecahkan masalah secara ilmiah dalam bisnis. Para Wirausahawan hendaknya dapat menganalisis dengan mengumpulkan data-data, mengolahnya, menganalisis, menginterpretasi dan menarik kesimpulan dari penganalisisan tersebut. Pemecahan masalah itu merupakan

kegiatan yang amat penting di dalam usaha atau bisnis. Keterampilan yang diperoleh para Wirausaha, akan menjadi bekal di dalam pemecahan masalah dalam kegiatan usaha atau bisnis. Untuk dapat mengambil keputusan yang tepat, seorang Wirausaha sangat membutuhkan sumber-sumber informasi bisnis yang lengkap dan akurat. Di samping harus lengkap, sumber-sumber informasi itu juga harus dapat dipercaya. Apabila sumber-sumber informasi itu datanya kurang lengkap, maka di dalam pengambilan keputusan dan kesimpulan, serta saran-saran yang akan dikemukakan kemungkinan kurang sempurna. Dalam dunia bisnis dan teknologi, informasi-informasi merupakan landasan untuk mengamati bentuk dan usaha atau bisnis pada masa mendatang.

d. Tugas

Buatlah matrik masalah-masalah yang ada di masing-masing program diklat anda. Cobalah uraikan solusinya.

e. Evaluasi

A. Instrumen Penilaian

1. Jelaskan pentingnya pemecahan masalah dan cara penyelesaiannya secara ilmiah?
2. Jelaskan prosedur pemecahan masalah dengan langkah-langkahnya menggunakan metode ilmiah?
3. Anda harus punya kepercayaan diri yang teguh dan yakin bahwa telah menetapkan pemecahan-pemecahan yang tepat.

Pemecahan masalah tidak selamanya menempuh pola kerja pikir yang teratur dan tetap. Keputusan dalam usaha, dapat dibuat dengan cepat dan harus tepat. Jelaskan langkah-langkah dalam pemecahan masalah ?

B. Kunci Jawaban

1. Salah satu tanggungjawab terpenting para Wirausaha adalah berusaha memecahkan masalah secara ilmiah dalam bisnis. Para Wirausaha hendaknya dapat menganalisis dengan mengumpulkan data-data, mengolahnya, menganalisis, menginterpretasi dan menarik kesimpulan dari penganalisisan tersebut. Pemecahan masalah itu merupakan kegiatan yang amat penting di dalam usaha atau bisnis. Keterampilan yang diperoleh para Wirausaha akan menjadi

bekal di dalam pemecahan masalah dalam kegiatan usaha atau bisnis. Meskipun persoalan tidak mempunyai masalah yang benar, namun keputusan terakhir untuk menentukan pemecahan masalah yang paling baik terserah kepada Wirausaha sendiri.

2. Adapun prosedur pemecahan masalah, dengan langkah-langkahnya menggunakan metode ilmiah adalah sebagai berikut.
 - a. Kenalilah persoalannya secara umum.
 - b. Rumuskan persoalan dengan tepat dan benar
 - c. Identifikasikan persoalan utama yang ingin dipecahkan secara terkait.
 - d. Tentukan fakta-fakta dan data-data penting yang berkaitan dengan masalah.
 - e. Tentukan teori dan pendekatan pemecahan masalahnya
 - f. Pertimbangkanlah pelbagai kemungkinan jalan keluar dari problem tersebut.
 - g. Pilihlah jalan keluar yang dapat dilaksanakan dengan baik.
 - h. Periksalah, apakah cara penyelesaian masalah tersebut sudah tepat.

Oleh karena itu, Langkah berpikir secara ilmiah dapat berlangsung dengan langkah-langkah yang sistematis, berorientasi kepada tujuan, serta menggunakan metode tertentu untuk memecahkan masalah.

3. Pengalaman tiap-tiap Wirausaha di dalam memecahkan masalah yang sama, kadang-kadang berbeda-beda. Untuk itu langkah-langkah dalam pemecahan masalah, yakni:
 - a. Menyadari dan memutuskan masalah.
 - b. Mengkaji masalah dan merumuskan masalah.
 - c. Mengumpulkan data-data.
 - d. Analisis data
 - e. Interpretasi dan verifikasi data.
 - f. Pengambilan keputusan.
 - g. Aplikasi kesimpulan.

c. Rangkuman

Keberhasilan seorang Wirausaha di dalam bisnis, tergantung pada kemampuan membuat keputusan yang meningkatkan kemampuan bisnisnya pada masa yang

akan datang. Kemampuan membuat keputusan dapat diperoleh dari pengalamannya selama bertahun-tahun. Akan tetapi, dalam prakteknya pasti ada saja kesalahan-kesalahan, yang harus cepat disadari dan diambil tindakan pembetulannya.

d. Tugas.

Diskusikanlah di depan kelas hasil kunjungan industri siswa sesuai dengan program diklat anda.

e. Evaluasi

A. Instrumen Penilaian

1. Jelaskan pentingnya pemecahan masalah dan cara penyelesaiannya secara ilmiah ?
(20)
2. Jelaskan prosedur pemecahan masalah dengan langkah-langkahnya menggunakan metode ilmiah ?(20)
3. Anda harus punya kepercayaan diri yang teguh dan yakin bahwa telah menetapkan pemecahan-pemecahan yang tepat. Pemecahan masalah tidak selamanya menempuh pola kerja pikir yang teratur dan tetap. Keputusan dalam usaha, dapat dibuat dengan cepat dan harus tepat. Jelaskan langkah-langkah dalam pemecahan masalah ?(20)
4. Jelaskan faktor dan pertimbangan dalam membuat keputusan akhir para Wirausaha di dalam mengelola bisnisnya ?(20)
5. Jelaskan macam-macam keputusan dalam bisnis ?(20)

B. Kunci Jawaban

1. Salah satu tanggungjawab terpenting para Wirausaha adalah berusaha memecahkan masalah secara ilmiah dalam bisnis. Para Wirausaha hendaknya dapat menganalisis dengan mengumpulkan data-data, mengolahnya, menganalisis, menginterpretasi dan menarik kesimpulan dari penganalisan tersebut. Pemecahan masalah itu merupakan kegiatan yang amat penting di dalam usaha atau bisnis. Keterampilan yang diperoleh para Wirausaha akan menjadi bekal di dalam pemecahan masalah dalam kegiatan usaha atau bisnis. Meskipun persoalan tidak mempunyai masalah yang benar, namun keputusan terakhir untuk menentukan pemecahan masalah yang paling baik terserah kepada Wirausaha sendiri.

2. Adapun prosedur pemecahan masalah, dengan langkah-langkahnya menggunakan metode ilmiah adalah sebagai berikut.
 - a. Kenalilah persoalannya secara umum.
 - b. Rumuskan persoalan dengan tepat dan benar
 - c. Identifikasikan persoalan utama yang ingin dipecahkan secara terkait.
 - d. Tentukan fakta-fakta dan data-data penting yang berkaitan dengan masalah.
 - e. Tentukan teori dan pendekatan pemecahan masalahnya
 - f. Pertimbangkanlah pelbagai kemungkinan jalan keluar dari problem tersebut.
 - g. Pilihlah jalan keluar yang dapat dilaksanakan dengan baik.
 - h. Periksa, apakah cara penyelesaian masalah tersebut sudah tepat.Oleh karena itu, Langkah berpikir secara ilmiah dapat berlangsung dengan langkah-langkah yang sistematis, berorientasi kepada tujuan, serta menggunakan metode tertentu untuk memecahkan masalah.

3. Pengalaman tiap-tiap Wirausaha di dalam memecahkan masalah yang sama, kadang-kadang berbeda-beda. Untuk itu langkah-langkah dalam pemecahan masalah, yakni:
 1. Menyadari dan memutuskan masalah.
 2. Mengkaji masalah dan merumuskan masalah.
 3. Mengumpulkan data-data.
 4. Analisis data
 5. Interpretasi dan verifikasi data.
 6. Pengambilan keputusan.
 7. Aplikasi kesimpulan.

4. Adapun faktor dan pertimbangan dalam membuat keputusan akhir, para Wirausaha di dalam mengelola bisnisnya, sebagai berikut :
 - a. Ukuran dan kompleksitas bisnis.
 - b. Harapan mengenai pertumbuhan dan perkembangan bisnis
 - c. Fasilitas jasa yang tersedia di daerah untuk berbagai instalasi sistem.
 - d. Kualitas dan kuantitas dari staf yang tersedia untuk pelbagai jenis sistem dan fasilitas latihan yang tersedia
 - e. Jumlah transaksi yang harus diproses
 - f. Faktor-faktor keuangan.

Oleh karena itu, proses manajemen bisnis seorang Wirausaha, akan meliputi pengembangan ide dan strategi, pengelolaan orang, serta pengelolaan sistem untuk menjamin pertumbuhan usaha atau bisnis. Sukses usaha atau bisnis, tergantung pada pemanfaatan sumber daya uang, pelanggan, harta fisik, sumber daya manusia, dan waktu yang dipergunakan. Selanjutnya, kepribadian dan sikap seorang Wirausaha dalam melaksanakan keputusan dapat mempengaruhi hasil akhirnya. Sekali sebuah keputusan telah diambil, hendaknya jangan ragu-ragu didalam menerapkannya.

5. Menurut bidangnya, dalam bisnis ada beberapa tipe keputusan sebagai berikut :

1). Keputusan produksi

Keputusan produksi berhubungan dengan :

1. Luasnya perusahaan
2. Susunan (lay out) perusahaan
3. Lokasi perusahaan
4. Metode-metode produksi
5. Pembayaran gaji atau upah
6. Riset pemasaran dan teknik
7. Praktek pembelian dan penjualan
8. Inspeksi supervise
9. Jumlah inventaris

2) Keputusan penjualan

Keputusan penjualan berhubungan dengan :

1. Lokasi kantor-kantor penjualan
2. Riset pemasaran
3. Saluran-saluran pemasaran
4. Jenis dan luasnya reklame
5. Metode bidang penjualan
6. Pengepakan produk
7. Penggunaan merk dagang
8. Penetapan harga produk

9. Promosi dan distribusi

3). Keputusan permodalan

Keputusan permodalan berhubungan dengan :

- b. Struktur modal
- c. Usaha modal baru
- d. Syarat-syarat kredit
- e. Rencana permodalan kembali
- f. Likuidasi
- g. Pembayaran deviden
- h. Jumlah tenaga kerja dan jam kerja
- i. Penetapan biaya eksploitasi.
- j. Prosedur kantor.
- k. Peleburan usaha atau bisnis

BAB III

PENUTUP

Modul ini mengungkapkan aktualisasi sikap dan perilaku kewirausahaan yang harus dimiliki berkaitan dengan pemahaman terhadap masalah, merumuskan masalah dan mengambil keputusan dengan tepat dan benar. Hal yang dimaksudkan adalah mengembangkan bagaimana merumuskan masalah dengan tepat dan benar dan membuat keputusannya dengan tepat dan hasil yang optimal. Untuk itu, pengenalan siswa SMK mengembangkan dan mengenalkan kewirausahaan dalam dirinya melalui pengembangan diri untuk berani mengumpulkan masalah, identifikasi masalah dan mampu memecahkannya adalah mengejar tujuan-tujuan yang berhubungan dengan kemampuan-kemampuan dan keterampilan-keterampilan yang dimiliki. Akhirnya mampu mengembangkan diri mencari sumber-sumber informasi yang baik dalam menetapkan keputusan yang tepat. Oleh karena itu Sekali keputusan ditetapkan anda hendaknya jangan ragu menerapkannya. Orang menghormati mereka yang berorientasikan tindakan dan bersedia membela keputusan yang telah ditetapkan. Hal ini ditandai dengan memahami karakteristik bagaimana merumuskan masalah dan membuat keputusan bagi wirausaha dan kemampuan menerapkan sikap dan perilaku kewirausahaan. Pada modul ini siswa diharapkan mampu memahami materi dengan baik. Apabila masih mengalami kesulitan memahami modul ini, Anda diharapkan membaca kembali modul ini dan minta bantuan dengan guru/pembimbing serta diskusikan dengan teman, ahli dan guru.

DAFTAR PUSTAKA

- Suryana, 2003, Kewirausahaan,; Pedoman praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses, Salemba Empat, Bandung
- Joe Setyawan, 1994, Strategi efektif berwirausaha; mencakup studi kelayakan usaha, Gramedia, Jakarta
- M. Tohar, 2000, Membuka Usaha Kecil, Kanisius, Jakarta
- Ating Tedjasutisna, 2004, Memahami kewirausahaan, SMK; untuk semua bidang keahlian, Armico, Bandung
- Rusman Hakim, 1998, Kiat sukses berwiraswasta; mengatasi krisis etika dan krisis motivasi, Gramedia, Jakarta