

MATERI PERKULIAHAN

Nama Mata Kuliah	: Kewirausahaan
Kode/SKS	: TR 303/2 sks
Semester	: 6 (enam)
Pokok Bahasan	: Konsep dasar wirausaha
Sub Pokok Bahasan	: - Pengertian Wirausaha
Pertemuan Ke	: 1 (satu)
Dosen/Asisten	: Dra. Tjahyani Busono, MT

KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN DAN WIRAUSAHA

A. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah proses kemanusiaan (human process) yang berkaitan dengan kreativitas dan inovasi dalam memahami peluang, mengorganisasi sumber-sumber, mengelola sehingga peluang itu terwujud menjadi suatu usaha yang mampu menghasilkan laba atau nilai untuk jangka waktu yang lama. Definisi tersebut menitikberatkan kepada aspek kreativitas dan inovasi, karena dengan sifat kreativitas dan inovatif seseorang dapat menemukan peluang.

Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru atau hubungan-hubungan baru antar unsur, data, variabel yang sudah ada sebelumnya.

Ciri-ciri orang *Kreatif* adalah :

- a. Mandiri.
- b. Terbuka terhadap yang baru.
- c. Percaya diri.
- d. Berani mengambil resiko.
- e. Melihat sesuatu dengan tidak biasa.
- f. Memiliki rasa ingin tahu yang besar.
- g. Dapat menerima perbedaan.
- h. Objektif dalam berpikir dan bertindak.

Terdapat beberapa contoh-contoh *kreativitas*, yaitu :

- a. Kreativitas ide
- b. Kreativitas material
- c. Kreativitas spontan
- d. Kreativitas kejadian
- e. Kreativitas organisasi
- f. Kreativitas hubungan
- g. Kreativitas dari hati.

Kegiatan yang bersifat *kewirausahaan* misalnya :

- a. Menghasilkan produk baru dengan cara baru pula.
- b. Menemukan peluang pasar baru dengan menghasilkan produk baru pula.

- c. Mengkombinasikan faktor-faktor produksi dengan cara baru.
- d. Mendukung budaya yang mendorong eksperimen yang kreatif.
- e. Mendorong perilaku eksperimen dll.

Terdapat beberapa karakteristik dalam pola dasar kewirausahaan, diantaranya :

- 1. Sikap mental.
- 2. Kepemimpinan.
- 3. Tata laksana.
- 4. Keterampilan.

B Pengertian Wirausaha

Wirausaha merupakan pelaku dari kewirausahaan, yaitu orang yang memiliki kreativitas dan inovatif sehingga mampu menggali dan menemukan peluang dan mewujudkan menjadi usaha yang menghasilkan nilai/laba. Kegiatan menemukan sampai mewujudkan peluang menjadi usaha yang menghasilkan disebut proses kewirausahaan. Kegiatan wirausaha adalah menciptakan barang jasa baru, proses produksi baru, organisasi (manajemen) baru, bahan baku baru, pasar baru. Hasil-hasil dari kegiatan-kegiatan wirausaha tersebut menciptakan nilai atau kemampuan laba bagi perusahaan. Kemampuan menciptakan nilai tersebut karena seorang wirausaha memiliki sifat-sifat kreatif dan inovatif.

Peranan Wirausaha :

- a. Meningkatkan standar / kualitas hidup manusia.
- b. Sebagai motor penggerak dalam pembangunan nasional.
- c. Menciptakan lapangan kerja baru yang dapat mengatasi pengangguran.

Karakteristik Wirausaha :

- a. Pekerja keras.
- b. Disiplin.
- c. Mandiri
- d. Realitas
- e. Prestatif (selalu ingin maju)
- f. Komitmen tinggi
- g. Tajam naluri bisnisnya.
- h. Cepat melihat peluang usaha
- i. Kreatif
- j. Ulet dan siap pada tantangan
- k. Ingin mencapai sesuatu.

Karakteristik yang khas dari wirausaha ethos enterprenerial menurut Moeljanto Tjokrowinoto (1996) adalah:

- a. Kejelikan melihat peluang untuk memperoleh keuntungan.
- b. Selalu mencari perubahan
- c. Kemampuan untuk mendefinisikan resiko
- d. Kemampuan untuk mengalihkan sumber dari kegiatan produktifitas.

Kegiatan menemukan sampai mewujudkan peluang menjadi usaha yang menghasilkan disebut proses kewirausahaan. Dalam kegiatan mewujudkan peluang tersebut seorang wirausaha diharuskan mempunyai :

- a. Memiliki komitmen dan determinasi serta ketekunan.
- b. Mengarah kepada pencapaian dan pertumbuhan.
- c. Berorientasi kepada sasaran dan peluang.
- d. Mengambil inisiatif dan bertanggung jawaban personal.
- e. Tidak kenal menyerah dalam memecahkan masalah.
- f. Realistis dan memiliki gaya humor.
- g. Memanfaatkan dan selalu mencari umpan balik.
- h. Dapat mengendalikan permasalahan-permasalahan di dalam perusahaan.
- i. Mampu mengelola dan menghitung resiko.
- j. Tidak berorientasi kepada status.
- k. Memiliki integritas dan dapat dipercaya

Arti Penting Wirausaha Dalam Pembangunan.

Wirausaha adalah seorang yang mandiri, yaitu orang yang memiliki perusahaan sebagai sumber penghasilannya. Dengan perkataan lain ia tidak menggantungkan diri untuk penghasilannya kepada orang lain. Untuk mendirikan perusahaannya ia menghimpun sumber-sumber atau faktorproduksi dan menyusun organisasi perusahaan. Karena tindakan-tindakan itu mempunyai dampak pertama kepada dirinya sendiri, yaitu menciptakan lapangan kerja bagi diri dan penghasilan, kepada masyarakat dan pemerintah, yaitu menciptakan lapangan kerja bagi tenaga kerja yang lain serta penghasilan, mengerjakan sumber-sumber bahan baku yang belum digunakan sehingga menjadi bermanfaat bagi masyarakat, menciptakan teknologi sehingga menambah akumulasi untuk untuk teknologiyang sudah ada dalam masyarakat, mendorong investasi di bidang-bidang lain, memperluas dasar oajak bagi pemerintah dan meningkatkan citra bagi suatu bangsa, sehingga secara keseluruhan mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

C. Pemikiran kewirausahaan, kreativitas, inovasi dan kewirausahaan.

Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru atau hubungan-hubungan baru antar unsur, data, variabel yang sudah ada sebelumnya Kemampuan untuk memecahkan suatu masalah dan memanfaatkan suatu peluang didasari oleh sifat kreativitas dari para pengelolanya, yaitu kemampuan untuk menciptakan gagasan baru dan menemukan cara baru dalam menyikapi masalah dan memanfaatkan peluang. Sedangkan inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan gagasan-gagasan baru atau pemecahan kreatif terhadapberbagai masalah dan dalam memanfaatkan peluang. Pengertian kreativitas dan inovasi secara singkat sering dianalaogkan : *creativity – thinking new things, innovations = doing new things.*

Kreativitas tidak selalu dihasilkan dari sesuatu yang tidak ada sering sekali merupakan perbaikan dari sesuatu yang telah ada. Sering juga gagasan baru timbul secara kebetulan yang penting untuk dipahami mengapa kreativitas dan inovasi tersebut merupakan cirri-ciri yang melekat kepada wirausaha.

Seperti kita ketahui wirausaha merupakan sumber pemikiran kreatif dan inovasi. Bagaimana alam pikiran seseorang wirausaha sehingga menjadi sumber kreativitas dan inovasi?

1. Seorang wirausaha selalu mengimpikan gagasan baru.
2. Selalu mencari peluang baru atau mencari cara baru menciptakan peluang baru.
3. Selalu berorientasi kepada tindakan.
4. Seorang pemimpi besar, meskipun mimpinya tidak selalu cepat direalisasikan.
5. Tidak malu untuk memulai sesuatu, walau dari skala kecil.
6. Tidak pernah memikirkan untuk menyerah, selalu mencoba lagi.
7. Tidak pernah takut gagal.

Ditinjau dari aspek kreativitas dan inovatif seorang wirausaha sering diidentifikasi sebagai orang yang secara sistematis menerapkan kreativitas / gagasan baru. Ada yang berpendapat bahwa sifat kreativitas adalah sifat “bawaan” sehingga tidak dapat diajarkan kepada orang lain yang tidak mempunyai sifat bawaan tersebut. Akan tetapi, kebanyakan para ahli berpendapat bahwa pada dasarnya setiap orang adalah kreatif artinya setiap orang dilahirkan membawa potensi sifat-sifat kreativitas, akan tetapi orang menjadi tidak kreatif karena factor lingkungan dan kesalahan-kesalahan cara berpikir. Kesalahan cara berpikir yang merupakan belenggu mental untuk berpikir secara kreatif, antara lain :

- a. Selalu mempunyai jawaban yang benar, sehingga tidak pernah menganggap bahwa ada kemungkinan beberapa jawaban yang benar.
- b. Memfokuskan berpikir secara logis, tetapi jika terlalu memfokuskan kepada berpikir logis akan menghambat berpikir kreatif.
- c. Mentaati peraturan secara menyeluruh, sehingga mematikan prakarsa-prakarsa.
- d. Spesialisasi berlebihan, sehingga tidak mengetahui aspek lasin/bidang lain selain yang ditekuni.
- e. Takut dikatakan tidak kreatif atau bodoh, sehingga tidak berani mengemukakan pendapat.
- f. Takut berbuat salah dan gagal.
- g. Rasa rendah diri.

Kiat-Kiat Untuk Menjadi Kreatif

Beberapa kiat / kebajikan untuk mendorong kreativitas bagi seluruh sumber daya manusia dalam organisasi, antara lain :

- a. Kreativitas harus dipandang sebagai suatu kebutuhan perusahaan.
- b. Mempunyai sikap toleransi terhadap keberhasilan atau kegagalan.
- c. Mendorong sikap keingintahuan.
- d. Menyikapi masalah sebagai tantangan.
- e. Mengadakan pelatihan-pelatihan kreativitas secara teratur.
- f. Menyediakan fasilitas yang diperlukan untuk terlaksananya kegiatan yang kreatif.
- g. Memberikan penghargaan bagi kreativitas yang berhasil.
- h. Membuat model-model teknik mengembangkan kreativitas untuk dipelajari untuk perorangan maupun kelompok.

Kiat-kiat untuk mendorong kreativitas disosialisasikan kepada sumberdaya manusia dalam perusahaan sehingga semua memahaminya. Perlu dipahami bahwa kebiasaan sehari-hari pada umumnya cara berpikir kita dalam memecahkan masalah mempergunakan pikiran yang logis dengan pendekatan yang bersifat bertahap. Menurut ahli cara berpikir demikian mempergunakan otak sebelah kiri yang fungsinya untuk berpikir secara logis. Otak sebelah kanan fungsinya berpikir secara lateral atau berpikir secara intuitif, tidak terstruktur.

Proses mempersiapkan kreativitas

Masih banyak metode untuk mengembangkan kreativitas, akan tetapi ada satu hal yang dipahami bahwa gagasan baru biasanya tidak timbul begitu saja memerlukan suatu proses atau akibat suatu proses kreatif, sehingga perlu dipahami bagaimana proses suatu kreativitas dapat terjadi. Akan tetapi yang sering dianjurkan melalui proses adalah :

- a. Persiapan.
- b. Penelitian / Investigasi
- c. Transpormasi
- d. Inkubasi
- e. Iluminasi
- f. Verifikasi
- g. Implementasi

MATERI PERKULIAHAN

Nama Mata Kuliah	: Kewirausahaan
Kode/SKS	: TR 303/2 sks
Mata Kuliah Prasyarat: -	
Semester	: 6 (enam)
Pokok Bahasan	: Situasi Usaha dan Peluang Usaha di Indonesia
Sub Pokok Bahasan	: - Situasi di Indonesia - Pola dasar kewirausahaan - Sikap Mental Wirausaha
Waktu & Pertemuan Ke	: 2 & 3
Dosen/Asisten	: Dra. Tjahyani Busono, MT

Di Indonesia, di awal abad ke 20 ini, kewiraswastaan/kewirausahaan baru diterima oleh masyarakat sebagai salah satu alternatif dalam meniti karier dan penghidupan. Seperti diketahui, umumnya rakyat Indonesia mempunyai latar belakang pekerja pertanian yang baik. Dengan hidup dalam penjajahan selama 3,5 abad lamanya, nyaris tidak ada figur panutan dalam dunia kewirausahaan. Yang ada hanya pola pemikiran feodalisme, priyayiisme serta elitisme, yang satu di antara sekian banyak ciri-cirinya adalah mengagungkan status sosial sebagai pegawai, terutama pegawai negeri (kontras dengan status leluhur sebagai petani)

Pada era Orde Baru, peran serta masyarakat swasta dilibatkan secara serius. Pengusaha kecil dibina, dengan harapan bisa berkembang menjadi tonggak tumpuan ekonomi di masa depan. Pengusaha besar diberi kemudahan, karena merekalah yang diharapkan mendukung pemerintah.

Sebagai negara berkembang, bisa dimengerti kalau terjadi berbagai penyimpangan. Dengan masyarakat yang berlatar belakang *non-entrepreneur* serta cenderung feodalis, masyarakat Indonesia tampak kurang siap di berbagai aspek. Wirausaha/wiraswasta yang serba cepat menyebabkan pengusaha Indonesia “kedodoran” pada segi-segi yang amat penting, diantaranya faktor sikap mental (*attitude*), motivasi, etos kerja serta kesadaran tentang pengabdian bangsa dan negara.

Pola Dasar Wirausaha

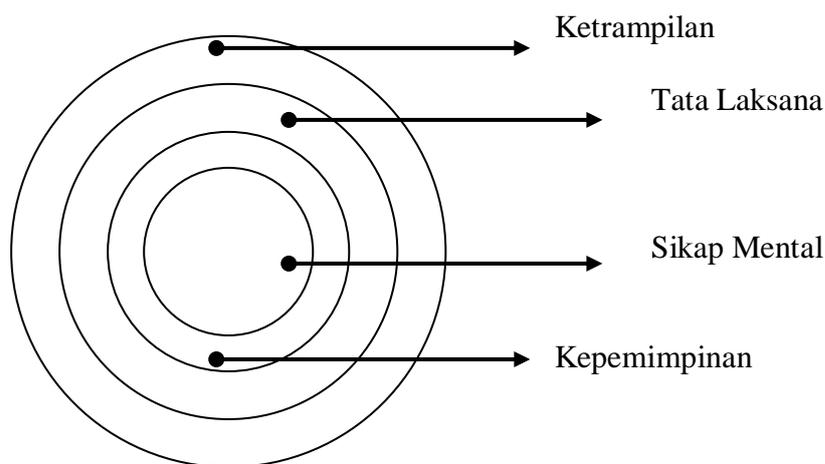
Sosok wirausahawan yang ideal, menuntut nilai-nilai ke arah kualitas manusia yang semapan mungkin. Kaitannya dengan perpolitikan, mungkin selaras dengan dambaan hadirnya Manusia Indonesia Seutuhnya. Maka dapat dikatakan bahwa ilmu kewirausahaan/kewiraswastaan adalah ilmu tentang penghidupan. Ilmu yang akan membukakan pengertian tentang bagaimana seharusnya manusia meniti penghidupannya dan nilai-nilai apa yang diperlukan untuk mencapai cita-cita hidup yang hakiki.

Untuk membina manusia menjadi makhluk yang berguna, tidak cukup hanya memberikan kecerdasan, ketrampilan atau kepiawaian teknis saja. Prioritas mendasar adalah dengan membangun sikap mental yang baik terlebih dahulu. Sebab, seperti pepatah mengatakan, ilmu tanpa sikap mental menghasilkan kezaliman, sedangkan sikap mental tanpa ilmu adalah kelemahan. Dua aspek ini harus hadir saling mengisi, karena jika terjadi absen pada salah satunya, maka akan berdampak buruk.

Struktur prioritas kewiraswastaan terdiri dari 4 (empat) lapisan. Lapisan terdalam merupakan inti (*core*), sedangkan 3 lapisan berikutnya merupakan pendukung yang ideal untuk mencapai kesempurnaan prestasi. Struktur ini berlaku universal, tidak hanya bagi mereka yang berkarir di jalur wiraswasta. Para pejabat, karyawan, buruh, kaum-kaum profesional, dan siapapun seyogyanya memiliki pola dasar ini.

Struktur nilai kewiraswastaan dimaksud terdiri dari elemen-elemen :

1. Sikap Mental (*attitude*)
2. Kepemimpinan atau kepeloporan (*leadership*)
3. Ketatalaksanaan (*management*)
4. Keterampilan (*skill*)



Sikap mental

Sikap mental merupakan elemen paling dasar yang perlu dijamin untuk selalu dalam keadaan baik. Unsur ini yang menentukan apakah seseorang menjadi sosok yang tinggi budi atautkah sebaliknya menjadi orang yang jahat dan culas. Itu sebabnya pembinaan sikap mental menjadi unsur terpenting dalam dunia kewiraswastaan. Selain menghadirkan sifat-sifat baik alamiah seperti kejujuran dan ketulusan, sikap mental mencakup juga segi-segi positif dalam hal motivasi dan proaktivitas.

Orang yang bersikap mental baik akan selalu bekerja rajin tanpa harus diperintah, dan konsisten tanpa harus diawasi. Mereka juga selalu berinisiatif melakukan hal-hal positif dan selalu mempunyai motivasi kuat serta semangat yang menggebu-gebu dalam mencapai cita-cita.

Sikap mental juga amat menentukan keberhasilan seseorang. Harvard, sebuah institusi di Amerika menyatakan bahwa keberhasilan orang-orang sukses di dunia ini, ternyata lebih banyak ditentukan oleh sikap mentalnya dibandingkan dengan peranan kemampuan teknis yang dimiliki. Dengan angka perbandingan adalah 85% sikap mental, 15 % kemampuan teknis.

Akan tetapi ironisnya, komposisi materi pendidikan yang diterapkan di sekolah-sekolah menunjukkan perbandingan yang sebaliknya yaitu 90 % pelajaran teknis dan 10% sikap mental. Sehingga pantaslah kalau banyak didapati manusia yang berpikiran negatif dibanding orang yang berpikiran positif, antusias dan percaya diri.

Kepemimpinan

Kepemimpinan yang dimaksud disini adalah kepemimpinan sebagai nilai atau kualitas, bukan pengetahuan tentang manajemen sumber daya manusia. Mungkin akan lebih tepat kalau disebut sebagai “kepeloporan” sedangkan pemimpin adalah orang yang menunjukkan arah. Seseorang yang memiliki jiwa kepemimpinan akan selalu tahu arah yang harus diambil. Keputusan-keputusannya mantap dan didasari oleh keyakinan diri disertai data-data dan informasi yang akurat.

Dalam dunia usaha, jiwa kepemimpinan dan kepeloporan ini mutlak diperlukan karena secara sadar atau tidak seseorang yang berwiraswasta telah menempatkan dirinya pada posisi pemimpin. Kedudukan tersebut mengharuskannya untuk selalu mampu mengambil keputusan yang menurut perhitungannya paling baik dan bijaksana. Tidak boleh ada keraguan atau kebimbangan karena jika itu terjadi maka keputusan yang diambil akan terlambat dan tidak efektif lagi. Di lain pihak, pengusaha yang tidak memiliki jiwa kepemimpinan akan condong mengikuti pendapat dari figur yang dominan terhadap dirinya, sehingga pengusaha tersebut biasanya sulit membawa perusahaannya ke arah kemajuan yang berarti.

Pengusaha yang berpeluang maju secara mantap adalah pengusaha yang memiliki jiwa kepemimpinan secara menonjol. Ciri-cirinya biasanya keputusan dan sepaik terjangnya sering dianggap tidak lazim/tampil beda..

Tata Laksana

Tata laksana merupakan terjemahan dari kata management, artinya pengelolaan. Manajemen bukan semata-mata konsumsi para manager di perusahaan-perusahaan tetapi diperlukan semua orang. Tata laksana merupakan metode atau serangkaian cara dan prosedur yang berguna untuk menghasilkan efektivitas dan efisiensi setiap pekerjaan agar mendapat hasil yang baik dalam mutu serta tepat waktu dalam penyerahannya.

Berbeda dengan sikap mental dan kepemimpinan yang termasuk dalam klasifikasi nilai atau kualitas, maka manajemen merupakan pengetahuan bersifat praktis. Kalau sikap mental berada di dalam (jiwa), manajemen terdapat di luar, mirip keterampilan teknis atau *keprigelan*

Manajemen kegunaannya juga sangat universal, dan semua orang atau organisasi memerlukan manajemen. Bila manajemen terabaikan, maka sebuah organisasi akan menjadi kacau dan morat-marit. Perusahaan tanpa manajemen yang baik, bias dipastikan akan mengalami hambatan besar dalam perkembangannya. Oleh sebab itu, setiap orang yang ingin memulai usaha harus mewaspadai aspek tata laksana sedini mungkin. Mulailah kegiatan manajemen seketika pada saat perusahaan baru saja dimulai, sekecil apapun ukurannya.

Keterampilan

Lapisan terluar dari struktur prioritas adalah keterampilan. Keterampilan teknis yang meliputi keterampilan perorangan yang melibatkan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memproduksi sesuatu, baik secara fisik dan non fisik termasuk keterampilan manajerial dan keterampilan pemasaran jelas merupakan faktor yang amat penting, karena disinilah nantinya kualitas produk ditentukan tinggi rendahnya.

Banyak pihak berpendapat bahwa dengan bekal penguasaan keterampilan, seseorang pasti bisa menjadi enterpreneur (wiraswastawan) yang berhasil. Namun demikian, kalau kita mau meneliti lebih jauh ternyata keberhasilan-keberhasilan itu sebenarnya bukan disebabkan oleh keterampilan semata melainkan lebih oleh jiwa kepemimpinan yang dimiliki

si pengusaha. Keterampilan hanyalah sarana, sehingga tidak cukup untuk mengantar orang ke jenjang kehidupan yang sukses, terutama kehidupan dalam dunia usaha.

Ada tiga hal yang memungkinkan seseorang baik terampil maupun tidak, untuk bisa tampil sebagai tokoh yang sukses atau orang berkecukupan, yaitu :

1. Memanfaatkan *Leadership* yang berasal dari diri sendiri
2. Memanfaatkan *Leadership* orang lain
3. Faktor keberuntungan (*luck and hoki*)

Semua disiplin ilmu tidak memperhitungkan adanya factor keberuntungan, demikian juga dengan ilmu kewiraswastaan. Rata-rata orang besar dan tokoh wiraswastaan sejati mengandalkan sepenuhnya pada jiwa kepeloporan yang dimiliki oleh diri sendiri sehingga mencapai tingkat kemapanan.

Naluri Kewirausahaan

Setiap kegiatan yang mempunyai bobot persaingan, memerlukan ketajaman naluri. Demikian juga dengan wiraswastaan pengusaha bersaing bukan hanya dengan perusahaan-perusahaan pesaing, tetapi juga dengan keadaan dan situasi-situasi tertentu seperti moneter, ekonomi, politik perubahan kebijakan pemerintah, dan lain-lain. Untuk dapat mengantisipasi setiap perkembangan yang mungkin terjadi, seorang wiraswastaan perlu melatih naluri kewirausahaannya, agar selalu siap menghadapi hal apapun dan tetap bertahan hidup.

Inti Wiraswasta

Fungsi manusia akan tumbuh sempurna bila pembinaan dilaksanakan menurut 4 tahap prioritas yaitu sikap mental, kepemimpinan, tata laksana serta keterampilan. Sebaliknya, ketidaksempurnaan dan kerusakan atau kehilangan dari salah satu unsure tersebut, akan mengakibatkan hal-hal negative pada manusia yang bersangkutan, bahkan bias fatal.

Empat lapis prioritas diatas sebenarnya dapat disederhanakan menjadi hanya 2 (dua) kelompok, karena pada dasarnya dua yang pertama dan dua yang terakhir berasal dari rumpun yang sama. Pengelompokan itu terdiri dari :

1. Kelompok Sikap Mental yang mencakup lapisan sikap mental itu sendiri dan unsure kepemimpinan atau *Leadership* dan
2. Kelompok Ilmu Pengetahuan, yang terdiri dari lapisan manajemen dan keterampilan.

MATERI PERKULIAHAN

Nama Mata Kuliah : Kewirausahaan
Kode/SKS : TR 303/2 sks

Mata Kuliah Prasyarat: -

Semester : 6 (enam)
Pokok Bahasan : Definisi Sukses & Peluang Usaha
Sub Pokok Bahasan : - Peluang dan resiko usaha
- Faktor Keberhasilan dan kegagalan usaha
- Pemanfaatan peluang secara kreatif

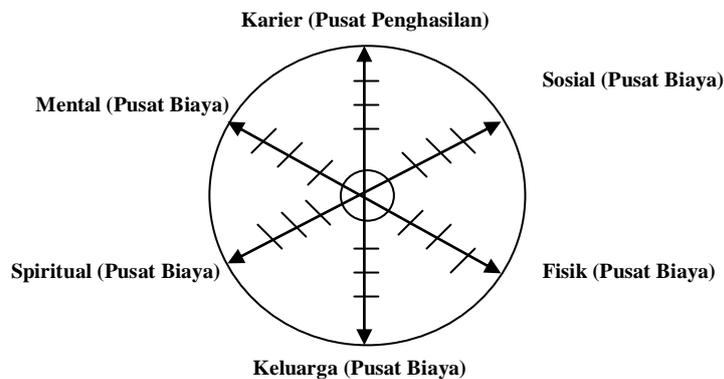
Waktu & Pertemuan Ke : 4
Dosen/Asisten : Dra. Tjahyani Busono, MT

DEFINISI SUKSES

Sukses sering diidentikan dengan uang. Makin banyak jumlah uang yang dikumpulkan, maka makin sukses seseorang dalam hidup. Demikian anggapan sementara orang. Dan tidak sedikit mereka yang hidup berlimpah dengan uang, malah frustrasi dalam hidupnya?

Banyak fakta yang mengindikasikan bahwa kemakmuran secara materi atau banyaknya uang yang dimiliki bukan jaminan seseorang sukses dalam hidupnya. Banyak faktor-faktor lain yang harus digunakan menunjang sukses dan kebahagiaan hidup.

David Chia, seorang pakar kehidupan dari Dynamic Life, Singapura, menjelaskan bahwa untuk bisa mencapai sukses yang benar-benar sempurna, diperlukan keseimbangan dalam sedikitnya 6 unsur dalam kehidupan ini.



Ke-6 unsur tersebut meliputi sisi-sisi : karier, fisik, mental, keluarga, social serta spiritual yang digambarkan dalam bentuk sebuah lingkaran yang dinamakan "Roda Penghidupan" atau "Wheell Of Life". Di dalam lingkaran itu terdapat 6 buah jari-jari yang menunjukkan tingkat kesempurnaan dari masing-masing aspek kehidupan. Hakikat dari roda penghidupan adalah diperlukannya pembinaan yang seimbang dan proporsional atas ke-6 sisi penghidupan, sehingga keenam-enamnya akan berperan sebagai satu kesatuan saka guru yang bersama-sama menunjang kokohnya kebahagiaan hidup seseorang.

Kesimpulan ke-1 bahwasannya antara masing-masing aspek kehidupan terdapat interaksi yang saling pengaruh mempengaruhi satu sama lain, dengan demikian untuk dapat membina semua aspek kehidupan dengan baik yang berlangsung selaras dan harmonis

dengan hukum alam, diperlukan niat, perilaku dan tanggung jawab yang baik yaitu sikap mental dan attitude.

Dalam jari-jari wheel of life terdapat hal-hal yang bersifat khusus dan khas, yang berkaitan dengan mutu tingkat pembinaan yang diperlukan. Misalnya :

- Untuk menjaga kesehatan badan, kita perlu menjaga pola makan, keteraturan hidup serta berolahraga, memiliki pengetahuan yang cukup tentang gizi, pola hidup sehat serta pengetahuan kesehatan jasmani.
- Untuk membina mental termasuk intelegensia dan intelektualitas, kita perlu belajar tentang mentalitas serta ilmu-ilmu lain yang terkait
- Untuk membina hubungan social yang baik maka perlu mempelajari cara-cara berkomunikasi yang benar, etika, adapt istidat, respek, dan lain-lain.
- Untuk membina aspek spiritual kita perlu tahu dan mendalami ilmu-ilmu agama, kepercayaan maupun kebatinan serta hakikat hidup.
- Untuk membina kelurga diperlukan pengethauan tentang seluk beluk keluarga seperti merawat anak, psikologi keluarga, kesehatan keluarga, etika suami istri dn lain sebagainya.

Karier adalah aspek yang paling gamblang. Jelas diperlukan tindakan nyata bahwa untuk bias meniti karier sampai puncak perlu didukung ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan profesi masing-masing. Dapat diambil **kesimpulan ke-2** bahwa untuk dapat membina semua aspek kehidupan kita sebagai manusia, diperlukan ilmu pengetahuan yang sesuai dengan masing-masing aspek terkait.

Bila kesimpulan ke 1 dan ke 2 digabungkan maka diperlukan dua kelompok kualitas bagi manusia yang ingin mencapai kesempurnaan hidup yaitu :

- Sikap mental dengan elemen-elemen attitude dan leadership, dan
- Ilmu pengetahuan dengan komponen tata laksana dan ilmu pengetahuan.

Dengan demikian terdapat kesesuaian antara pola prioritas ilmu kewiraswastaan dengan pengertian pandangan hidup seorang wiraswastawan sejati melalui pola 6 aspek penghidupan sebagaimana yang dijelaskan oleh David Chia.

MENGENAL PELUANG USAHA

A. Peluang dan Resiko Usaha

Untuk menggali dan memanfaatkan peluang usaha atau bisnis, seorang wirausahawan berpikir secara positif dan kreatif, diantaranya :

- a. Harus percaya diri dan yakin bahwa usaha ini dapat dilaksanakan
- b. Harus menerima gagasan baru
- c. Harus bertanya kepada diri sendiri
- d. Harus mendengarkan saran-saran orang lain.
- e. Harus mempunyai etos kerja yang baik
- f. Pandai berkomunikasi.

Dengan tersedianyainformasi intern dan ekstern, maka wirausahawan dapat mengetahui :

- a. Di mana ada peluang (*opportunity*)
- b. Apa saja yang akan mengancam dunia (*threat*)
- c. Adakah kekuatan (*sterngh*) yang mendukung usaha
- d. Adakah kelemahan (*weakness*) yang membatasi atau menghambat kemampuan.

Ada beberapa resiko yang mungkin terjadi dalam usaha, diantaranya :

1. Perubahan permintaan
2. Perubahan konjungtor
3. Persaingan
4. Akibat lain

B. Faktor-Faktor Keberhasilan dan Kegagalan Usaha

1. Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha yang dipengaruhi oleh beberapa hal :

- a. Percaya dan yakin bahwa usaha dapat dilaksanakan
- b. Menerima gagasan baru di dalam dunia usaha
- c. Introspeksi diri
- d. Mendengarkan saran-saran orang lain
- e. Bersemangat dan bergaul.

No	Karakteristik Profil	Ciri Wirausahawan Sukses yang Menonjol
1	Percaya diri	Mengendalikan tingkat percaya dirinya tinggi dalam mencapai sukses
2	Pemecahan masalah	Cepat mengenali dan memecahkan masalah yang dapat menghalangi kemampuan tujuannya
3	Berprestasi tinggi	Bekerja keras dan bekerja sama dengan para ahli untuk memperoleh prestasi
4	Pengambilan resiko	Tidak takut mengambil resiko, tetapi akan menghindari resiko tinggi jika dimungkinkan
5	Ikatan emosi	Tidak akan memperbolehkan hubungan emosional yang mengganggu suksesnya usaha
6	Pencari status	Tidak akan memperbolehkan hubungan emosional yang mengganggu misi suksesnya usahanya
7	Tingkat energi tinggi	Berdedikasi tinggi dan bekerja tanpa berhitung waktu untuk membangun usahanya

2. Kegagalan Usaha

No	Karakteristik Kegagalan	Ciri Kegagalan Kewirausahaan
1	Dedikasi	Meremehkan waktu dan dedikasi dalam memulai usaha
2	Pengendalian usaha atau bisnis	Gagal mengendalikan aspek utama usaha atau bisnis
3	Pengamatan manajemen	Pemahaman umum terhadap disiplin manajemen rata-rata kurang
4	Pengelolaan piutang	Menimbulkan masalah arus kas buruk mereka dengan kurangnya perhatian akan piutang
5	Memperluas usaha berlebihan	Memulai perluasan usaha yang belum siap
6	Perencanaan keuangan	Meremehkan kebutuhan usaha
7	Lokasi usaha	Lokasi yang buruk
8	Pembelanjaan besar	Menimbulkan pengeluaran awal yang tinggi

C. Pemanfaatan Peluang Secara Kreatif dan Inovatif

Terdapat beberapa peluang usaha yang bisa dimanfaatkan secara kreatif dan mampu menghasilkan nilai tambah, antara lain sebagai berikut :

1. Memanfaatkan barang bekas
2. Memanfaatkan barang yang tersedia atau disediakan oleh alam
3. Memanfaatkan kejadian atau peristiwa yang ada disekitar

Dalam proses penerapan kemampuan berinovasi, menurut Kuratko (1995) ada empat jenis inovasi yang bisa dikembangkan, yaitu sebagai berikut :

1. Invensi (penemuan)
2. Ekstensi (pengembangan)
3. Duplikasi (penggandaan)
4. Sintetis

D. Pengembangan Ide Kreatif dan Inovatif

Kreatif merupakan cara berpikir yang mwnghasilkan metode baru, konsep baru, pengertian baru, perencanaan baru dan seni baru. Ciri orang kreatif diantaranya :

1. Fleksibel dan tidak kaku
2. Tidak konvensional
3. Eksentrik
4. Bersemangat
5. Bebas dari aturan tertentu
6. Berpusat pada diri sendiri
7. Bekerja keras
8. Berdedikasi tinggi
9. Intelegen

MATERI PERKULIAHAN

Nama Mata Kuliah	: Kewirausahaan
Kode/SKS	: TR 303/2 sks
Mata Kuliah Prasyarat	: -
Semester	: 6 (enam)
Pokok Bahasan	: Mempelajari medan usaha
Sub Pokok Bahasan	: <ul style="list-style-type: none">o Komitmeno Kesenjangano Pribumi dan non pribumi
Waktu & Pertemuan Ke	: 5
Dosen/Asisten	: Dra. Tjahyani Busono, MT

Mempelajari Medan Usaha

Jika Seorang pengusaha memutuskan untuk terjun ke salah satu bidang usaha, maka terlebih dahulu ia perlu melakukan peninjauan dari yang mulai makro seperti situasi ekonomi, pembagian sector dan segmen pasar, budaya bisnis dikalangan pengusaha sampai pada yang mikro seperti perilaku calon konsumen, tata cara dan prosedur kerja mereka bahkan kebiasaan yang sudah baku yang dipatuhi oleh semua pelaku bisnis.

- **Komitmen**

Komitmen merupakan satu hal dasar yang penting dalam kewiraswastaan. Setiap kandidat wirausahawan, harus mempunyai komitmen penuh atau kebulatan tekad yang mantap pada bidang pilihannya. jika tidak memiliki kebulatan tekad maka hal demikian akan membawa dampak tidak efektifnya misi kewiraswastaan itu sendiri. Selain itu kesungguhan mutlak diperlukan, kalau tidak, kewiraswastaan itu akan menjadi symbol dari suatu kegiatan yang tidak menghasilkan apa-apa.

Hasil berwiraswasta yang maksimal hanya bias diperoleh bila sipengusaha benar-benar serius menjalankan perusahaan, dan teguh dalam pendiriannya. Selain berkonsentrasi penuh pada aktivitas usaha, sedapat mungkin ia juga harus dapat mematikan mata dan telinga dari godaan-godaan berupa provokasi atau terror. Pada hakikatnya hanya orang dengan sikap mental yang baik maka akan mampu menunjukkan komitmen yang baik pula. Komitmen merupakan factor yang amat diperlukan untuk bias menjadikan seseorang menjadi tokoh sukses. Bersama-sama dengan leadership, komitmen membentuk figure manusia berkemauan keras, yang juga tidak akan terpengaruh oleh kondisi enak yang diperlihatkan oleh orang lain. Namun demikian, komitmen tidak boleh diartikan secara kaku. Seseorang yang sudah berikrar untuk menjadi pengusaha, tidak berarti ia tidak boleh mengawali prestasi kewiraswastaannya itu dengan jalan bekerja terlebih dahulu. Sebab, dengan bekerja ia bias mengumpulkan uang guna dipakai sebagai modal.

- **Kesenjangan**

Pada masa permulaan orde baru, prioritas pembenahan Negara adalah menata kembali kondisi ekonomi dengan cara mengundang modal asing untuk masuk di Indonesia. Usaha ini ternyata tidak mudah, untuk beberapa waktu lamanya, kebimbangan investor luar negeri menjadi kendala serius dikarenakan tidak ada jaminan bahwa investasi mereka itu akan aman. Namun karena kegigihan Pemerintah mempromosikan tentang jaminan kestabilan politik dalam negeri, maka investorpun mulai meningkat.

Seiring dengan perkembangan ekonomi Negara, para pelaku bisnis yang merupakan kelompok bermodal dan sudah terbiasa bertindak cepat, tanggap terhadap segala gejala dan keadaan, bekerja keras serta sadar terhadap perkembangan zaman dan teknologi. Mendapat angin segar dari pemerintah, tapi tidak untuk semua lapisan masyarakat siap dan menyadari perubahan, sehingga membawa dampak dikemudian hari yaitu kesenjangan baik ekonomi dan social.

- **Pribumi dan Non Pribumi**

Dalam ilmu kewiraswastaan topic pribumi dan non-pribumi tidak disoroti dari segi politiknya melainkan dari ilmu pengetahuan kewiraswastaan. Isu pri dan non-pri juga akan disoroti dari segi sosio-kultural, yaitu mempelajari segala cirri budaya (terutama budaya kerja), pandangan hidup, falsafah, tradisi kemasyarakatan serta segi-segi spriritual dari suatu kelompok etnis tertentu.

MATERI PERKULIAHAN

Nama Mata Kuliah	: Kewirausahaan
Kode/SKS	: TR 303/2 sks
Mata Kuliah Prasyarat	: -
Semester	: 6 (enam)
Pokok Bahasan	: Mempelajari medan usaha
Sub Pokok Bahasan	: o Pembagian pasar o Mendirikan perusahaan1
Waktu & Pertemuan Ke	: 6 & 7
Dosen/Asisten	: Dra. Tjahyani Busono, MT

PEMBAGIAN PASAR

Pasar merupakan lingkungan jual beli yang terbentuk dari kelompok-kelompok konsumen tertentu. Secara umum, praktis ada tiga jenis pasar yang bias kita pilih untuk berbisnis :

• Pasar Pemerintahan

Pasar pemerintah adalah suatu lingkungan jual beli yang prospeknya terdiri dari instansi-instansi pemerintah, antara lain departemen-departemen, lembaga-lembaga dan non-departemen, lembaga penelitian, pemerintah daerahserta angkatan bersenjata. Badan Usaha Milik Negara (BUMN), tidak kita kelompokkan disini, karena melihat dari cara kerjanya BUMN lebih mirip dengan perusahaan swasta.

Hampir semua prospek pada pasar pemerintah yang berupa lembaga-lembaga non-profit, sebagaimana tersebut diatas, sepenuhnya mengandal pada dana yang diberikan melalui Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara atau APBN yang disalurkan melalui Departemen Keuangan.

Pengusaha bias menjadi rekanan dari instansi pemerintah untuk mendapatkan order atau pekerjaan. Pada beberapa instansi yang dianggap mempunyai posisi strategis secara politis, pengusaha bahkan diharuskan mengikuti semacam saringan yang disebut Litsus (Penelitian Khusus), sebelum dapat dimasukan sebagai rekanan yang terdaftar. Status bidang usaha yang umum untuk menjadi rekanan instansi pemerintah antara lain pemborong (kontraktor utama), pemasok (supplier, leveransir), konsultan, biro teknik (untuk pekerjaan pemeliharaan peralatan), dan beberapa jenis lainnya.

Untuk berusaha dalam dasar pemerintah, sebagaimana terjadi di pasar mana pun, keunggulan mutu produk akan sangat menentukan, di samping teknik pendekatan yang benar. Setiap masa, cara pendekatan pasar selalu berubah tergantung dari banyak hal yang mempengaruhi, seperti situasi politik, pergeseran nilai-nilai moral masyarakat, dan lain sebagainya.

• Pasar Swasta

Pasar swasta adalah sebuah lingkungan jual beli yang prospeknya terdiri dari badan-badan usaha milik swasta, badan usaha milik Negara yang mekanisme kerjanya mirip badan swasta, serta organisasi-organisasi lain yang bekerja secara independen, di luar tata cara dan prosedur yang dikendalikan langsung oleh pemerintah.

Berbeda dengan pasar pemerintah, pasar swasta kebanyakan terdiri dari organisasi-organisasi yang mencari laba (Profit Centre), perusahaan-perusahaan biasanya bekerja

seefisien mungkin, tata cara dan prosedur transaksi bisnis diatur sedemikian, sehingga praktis, tidak bertele-tele atau birokratis, dan menghemat waktu.

Seperti pasar pemerintah, pasar swasta bias menyerap kegiatan wiraswastaan yang berstatus sebagai pemasok, konsultan, pemborong, kontraktor, dan lain-lain. Selain itu untuk bias unggul berusaha di pasar swasta, factor utama yang menentukan adalah tingginya mutu produk yang ditawarkan serta teknik pendekatan yang baik.

- **Pasar Masyarakat Umum**

Pasar masyarakat umum, atau pasar konsumen, merupakan pasar yang paling luas jangkauannya, baik secara geografis maupun secara klasifikasi segmen paar. Hamper semua komoditi kebutuhan manusia dari segala tingkat status social tertampung pada pasar ini. Pendekatan bisnis yang lebih menentukan disini adalah soal selera dan daya beli setiap lapisan masyarakat. Pasar jenis ini lebih menggantungkan diri pada persaingan bebas. Kiat promosi yang bias menciptakan merek (brand image) memastikan produk bersangkutan menjadi populer dan digemari.

Karena pada pasar ini lebih dominan factor persaingan bebasnya, maka relative factor-faktor mafia-isme, “surat sakti” dan sebagainya, akan lebih kecil pengaruhnya dibanding pada pasar pemerintahan ataupun swasta. Peluang yang tersedia juga boleh dikata tidak terbatas, sehingga para wiraswastawan akan mempunyai kesempatan sebebas-bebasnya dalam mencari terobosan-terobosan dan inovasi-inovasi baru.

MENDIRIKAN PERUSAHAAN

1. Perizinan Usaha

Pemerintah telah mengeluarkan Surat Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 1458/KP/XII/1984, tanggal 19 Desember 1984, dalam rangka memperlancar dan mempermudah perizinan sebagai berikut :

- a. Izin Prinsip
- b. Izin pembangunan tanah
- c. Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
- d. Izin gangguan/Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
- e. Suirat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- f. Wajib daftar perusahaan

2. Akta Pendirian

Dalam akta pendirian perusahaan yang dibuat di depan notaris, antara lain tercantum dalam hal-hal sebagai berikut :

- a. Tanggal pendirian perusahaan
- b. Bentuk dan nama perusahaan
- c. Nama para pendiri
- d. Alamat tempat usaha
- e. Tujuan pendirian usaha
- f. Besarnya modal usaha
- g. Kepengurusan
- h. Tahun buku dsb.

3. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

Syarat-syarat permohonan SITU adalah :

- a. Fotokopi akta pendirian perusahaan
- b. Denah tempat kedudukan usaha
- c. Surat persetujuan dari tetangga yang diketahui oleh RT,.RW, lurah dan camat.

- d. Fotokopi KTP
- e. Surat bukti pelunasan PBB

Berikut ini adalah contoh
Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

SURAT IZIN
 Nomor : 545/15390/RK Tahun 1991
 Tentang
TEMPAT USAHA
 Lampiran : 1. Gambar denah
 2.....
WALIKOTA BANDUNG

Membaca : Surat Permohonan tanggaldari.....dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama.....Bertempat tinggal di...../untuk memperoleh/memperluas/memperpanjang Izin tempat Usaha bagi perusahaan.....dengan tenaga.....dengan nama.....Terletak di Bandung.....

Memperhatikan : 1. Hasil Sidang Team Rekomendasi Surat Izin Usaha Tanggal.....
 2.....

Mengingat :

4. Hinder Ordonantie (LN Tahun 1926 Nomor 226) Juncto LN Tahun 1940 Nomor 14 LN Tahun 1940 Nomor 450 dan Peraturan Daerah Gangguan Bandung Tahun 1928;
5. Undang-undang Nomor 4 tahun 1982 tanggal 11 maret 1982 tentang Ketentuan Pokok Pengelolaan Lingkungan Hidup;
6. Peraturan Pemerintah Nomor 29 Tahun 1986 Tanggal 5 juni 1986 Tentang Analisis Dampak Lingkungan;
7. Surat Keputusan Bersama Menteri Dalam Negeri dan Menteri Perdagangan dan Koperasi;
8. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1974 (LN 1974 Nomor 38 TLN Nomor 3037) tentang : Pokok-pokok Pemerintahan di Daerah;
9. Instruksi Gubernur Propinsi Jawa Barat no. 116 /B,VIII. Instr/1971 tanggal 10 Agustus 1971 beserta Pedoman Pelaksanaannya;
10. Surat Keputusan Walikotamadya Kepala Daerah Tingkat II Bandung No. 702 Tahun 1986 tanggal 21 mei 1986 perihal Pembentukan Team Rekomendasi Surat Izin Tempat Usaha dan Tata Cara Pemberian Surat Izin Tempat Usaha;
11. Surat.....

MENGIZINKAN

Kepada : Nama :
 Alamat :
 Nama Perusahaan :
 Alamat Perusahaan :
 Jenis Usaha :
 Mesin Penggerak :

MATERI PERKULIAHAN

Nama Mata Kuliah	: Kewirausahaan
Kode/SKS	: TR 303/2 sks
Mata Kuliah Prasyarat	: -
Semester	: 6 (enam)
Pokok Bahasan	: Memulai Usaha
Sub Pokok Bahasan	: - Gagasan - Kelayakan Usaha - Definisi Usaha - Siklus Kerja
Waktu & Pertemuan Ke	: 8 & 9
Dosen/Asisten	: Dra. Tjahyani Busono, MT

MEMULAI USAHA

Sekali usaha Anda telah berjalan, maka akan banyak kegiatan yang harus Anda selesaikan setiap hari. Pada langkah kesepuluh ini, Anda akan belajar tentang kegiatan sehari-hari yang paling umum yang harus dikerjakan oleh pemilik usaha yang sukses. Namun demikian, terlepas dari apa yang Anda pelajari pada langkah ini, Anda harus banyak belajar lagi tentang menjalankan suatu usaha. Pemilik usaha yang berhasil belajar sesuatu hal yang baru setiap harinya.

A. Kegiatan Usaha Sehari-hari

Kegiatan sehari-hari suatu usaha akan bervariasi tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Contoh yang paling umum tentang variasi kegiatan tersebut disajikan di bawah ini.

- Pada perusahaan yang bergerak dalam penjualan eceran, kegiatan sehari-harinya sebagian tergantung dari penjualan, pembelian barang untuk stok, serta mencatat apa yang telah terjadi, disamping mengelola staf.
- Pada perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa, kegiatan sehari-harinya adalah mencari pekerjaan (order), menyelesaikan tugas, dan mengelola staf untuk menjamin agar mereka bekerja dengan efektif dan efisien. Anda mungkin harus membeli bahan baku untuk usaha Anda, mengendalikan biaya, dan menetapkan harga ketika Anda mendapat order baru.

- Pada perusahaan pembuat barang, kegiatan sehari-harinya lebih kompleks. Anda harus menerima pesanan dan menjamin agar Anda dapat memenuhi pesanan tersebut serta mengatur kegiatan pabrik untuk memproduksi barang tersebut. Ini berarti bahwa Anda perlu membeli bahan baku dan menjamin peralatan telah siap untuk kegiatan pabrik. Anda harus memeriksa kualitas kerja staf Anda.

Apapun bentuk usahanya, kegiatan Anda sehari-hari meliputi hal-hal sebagai berikut:

- Melakukan supervise terhadap staf,
- Membeli barang untuk stok, bahan baku atau jasa,
- Mengendalikan produksi,
- Melayani pelanggan,
- Mengendalikan pelanggan,
- Menetapkan harga,
- Mencatat apa yang terjadi di perusahaan Anda, dan
- Mengoperasikan kantor.

1. Melakukan Supervisi terhadap Staf

Ingat, keberhasilan usaha Anda tergantung pada kinerja staf Anda. Bahkan betapapun bagusnya gagasan usaha Anda, usaha tersebut akan gagal apabila staf Anda tidak memiliki keterampilan atau motivasi. Karena itu, sangatlah penting mempertimbangkan secara cermat bagaimana melatih dan memotivasi staf.

Pertama, pikirkan tentang perlunya menggunakan pendekatan tim. Sebagian besar anggota staf cenderung suka bekerja secara tim. Anda dapat memberikan tugas kepada tim. Hasil yang dicapai oleh tim dapat memberikan suatu yang positif (*rewarding*) kepada semua anggota tim. Keuntungan utama dari pendekatan ini adalah sebagai berikut:

- Motivasi staf akan meningkat ketika mereka merasa bahwa mereka adalah bagian dari suatu usaha tim.
- Kualitas standar kerja akan meningkat karena anggota tim akan mengoreksi kualitas kerja yang rendah.
- Penggunaan keterampilan dalam tim akan lebih produktif daripada jika para anggota tim bekerja sendiri-sendiri.

Kedua, pertimbangkan keuntungan pelatihan staf. Pelatihan staf Anda adalah penting untuk keberhasilan usaha Anda. Meskipun pelatihan memerlukan dana, banyak keuntungan yang dapat diraih dari pelatihan. Dengan adanya pelatihan maka:

- Staf akan belajar tentang cara-cara baru dalam bekerja dengan lebih produktif, dan
- Staf akan merasa bahwa Anda peduli terhadap mereka dan mereka puas dengan pekerjaannya.

Ketiga, pikirkan tentang keselamatan staf Anda. Apabila staf Anda pergi, Anda harus merekrut dan melatih staf baru. Anda harus melindungi staf Anda terhadap segala kecelakaan kerja. Sebagai pemilik usaha, Anda bertanggung jawab atas cedera dan penyakit yang disebabkan oleh stAndar keselamatan kerja yang buruk. Keselamatan kerja tidak hanya berarti mencegah kecelakaan tetapi juga memperbaiki kondisi kerja yang tidak aman. Ini mencakup suara yang keras atau bising, cahaya yang kurang terang selain adanya benda cair dan gas yang berbahaya.

2. **Membeli BahanBakuSebagai Stok**

Kegiatan pokok setiap usaha adalah membeli dan menjual. Penjual eceran membeli dari grosir kemudian menjualnya kepada pelanggan. Grosir membeli dari pabrik dan menjualnya kepada pedagang eceran. Pabrik membeli bahan baku dari berbagai sumber untuk membuat produk kemudian produknya dijual kepada pelanggan. Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa membeli peralatan dan bahan baku, dan dengan asset itu perusahaan tersebut menjual jasa. Membeli bahan baku secara cermat berarti mengurangi biaya dan meningkatkan keuntungan.

3. **Mengendalikan Produksi.**

Pengawasan terhadap produksi adalah kegiatan sehari-hari yang dilaksanakan, terutama dalam perusahaan manufaktur dan jasa. Pengawasan terhadap produksi berarti memutuskan:

- Apa yang diproduksi,
- Dimana produksi,
- Bagaimana untuk memproduksi,
- Berapa harus diproduksi,
- Bagaimana kualitas produknya, dan
- Kapan memproduksi.

Dalam mengawasi produksi, tujuan Anda adalah memutuskan bagaimana mengatur usaha Anda untuk menjamin agar usaha Anda dapat memberikan produk dengan kualitas dan kuantitas yang baik kepada pelanggan.

4. **Melayani Pelanggan.**

Pemasaran atau mempromosikan usaha Anda berarti meyakinkan pelanggan yang potensial dan yang ada sekarang agar mereka tahu apa yang Anda jual. Anda dapat memasarkan dan mempromosikan usaha Anda dengan cara-cara berikut:

- Pasang iklan di surat kabar atau majalah,
- Sebarkan selebaran dan pamphlet,
- Menggunakan radio atau televise, dan
- Pasang atau peragaan barang di jendela toko atau tempat-tempat umum.

Ingat apabila Anda tidak mempunyai pelanggan maka usaha Anda gagal.

5. **Mengetahui dan Mengendaliakn Biaya.**

Sebagai pemilik usaha maka Anda harus mempunyai pengetahuan mendalam tentang biaya dalam embuat atau membeli produk yang Anda jual kepada pelanggan. Pengetahuan tentang biaya akan memungkinkan Anda untuk menetapkan harga dan mendapat keuntungan. Karena itu, menjaga agar biaya serendah mungkin adalah penting.

Informasi ini didapatkan dari system pencatatan atau pembukuan keuangan Anda. Bahkan betapapun sederhannya catatan keuangan Anda, dal ini memberikan informasi yang Anda perlukan untuk menghitung biaya usaha Anda.

Biaya usaha adalah jumlah uang yang kelua dari usaha Anda. Dengan pengendalian biaya yang baik, maka usaha Anda akan mendapat keuntungan yang lebih banyak.

6. **Menetapkan Harga Jual.**

Menetapkan harga jual berarti menetapkan harga jual produk Anda. Banyak pemilik usaha tidak mengetahui berapa biaya usaha mereka. Mereka membuat kesalahan berpikir bahwa biaya usaha terutama biaya produksi, itu rendah. Keuntungan yang diterima dari penjualan adalah perbedaan antara biaya produksi dan harga jual produk tersebut. Untuk menetapkan harga jual, Anda harus tahu berapa biaya usaha Anda, terutama biaya pembuatan barang atau jas. Apabila Anda tidak tahu, mka Anda tidak dapat mengetahui apakah Anda akan mendapat keuntungan atau kerugian.

7. **Mencatat Apa yang Terjadi di Perusahaan Anda**

Sebagai pemilik usaha, Anda harus mengetahui apakah usaha Anda berjalan dengan baik. Apabila usaha Anda mendapat masalah, catatan yang terpelihara dengan baik akan membantu Anda untuk menunjukkan apa yang terjadi pada saat itu. Apabila usaha berjalan dengan baik, catatan itu akan membantu Anda mengidentifikasi

cara-cara untuk bekerja dengan lebih baik. Ini akan membuat usaha Anda lebih kompetitif.

Catatan yang terpelihara dengan rapih membantu pemilik usaha dalam membuat keputusan yang benar demi keberhasilan usaha mereka. Berikut adalah alasan-alasan mengapa Anda perlu memelihara catatan secara baik, karena hal itu akan membantu Anda untuk:

- Mengendalikan *Cash Flow* usaha Anda,
- Mengendalikan kredit Anda,
- Menyimpan catatan tentang hutang-hutang Anda,
- Mengendalikan barang-barng inventaris Anda,
- Menyimpan tentang catatan karyawan Anda,
- Memelihara catatan tenatng asset tetap (*Fuxed Assets*),
- Menunjukkan betapa baiknya usaha Anda berjalan,
- Membayar pajak dengan jumlah yang benar, dan
- Merencanakan masa depan usaha Anda.

Catatan pembukuan dapat bervariasi dari usaha yang satu ke usaha yang lain. Pada umumnya, semua usaha memelihara catatan tentang:

- Uang ayang masuk,
- Uang yang keluar,
- Para kreditor,
- Para peminjam,
- Asset dan inventaris perusahaan, dan
- Karyawan.

8. **Mengatur Kantor Anda**

Kantor Anda adalah pusat informasi. Kualitas dalam mengatur dan mengerjakan tugas-tugas kantor Anda akan mempengaruhi keberhasilan usaha Anda. Anda mungkin memerlukan mesin dan peralatan kantor, alat tulis dengan logo yang menarik dan ruang resefsionis yang baik untuk menerima pelanggan dan pengunjung yang lainnya.

Kantor usaha Anda adalah tempat dimana Anda bekerja. Oleh karena itu, Anda perlu mempunyai inventaris kantor yang diperlukan untuk mengelola usaha Anda.

ANALISIS BISNIS DAN STUDI KELAYAKAN USAHA

A. Pentingnya Studi Kelayakan Usaha

Sebelum bisnis baru dimulai atau dikembangkan terlebih dahulu harus diadakan penelitian tentang apakah bisnis yang akan dirintis atau dikembangkan menguntungkan atau tidak. Bila menguntungkan, apakah keuntungan itu memadai dan dapat diperoleh secara kontinyu dalam waktu yang lama? Secara teknis mungkin saja usaha itu layak dilakukan, tetapi secara ekonomis dan sosial kurang memberikan manfaat. Untuk itu, ada dua studi atau analisis yang dapat digunakan untuk mengetahui layak tidaknya suatu bisnis dimulai atau dikembangkan, yaitu:

- a. Studi kelayakan Usaha (Feasibility Study of Businesses)
- b. Analisis SWOT (SWOT analysis, yaitu kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunity), ancaman (Threat))

Studi kelayakan usaha/bisnis (businesses feasibility study) atau disebut juga analisis proyek bisnis ialah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara kontinyu. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Dalam studi ini, pertimbangan-pertimbangan ekonomis dan teknis sangat penting karena akan dijadikan dasar implementasi kegiatan usaha.

Hasil studi kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan antara lain:

- a. Untuk merintis usaha baru, misalnya untuk membuka toko membangun pabrik, mendirikan perusahaan jasa, membuka usaha dagang, dan lain sebagainya.
- b. Untuk mengembangkan usaha yang sudah ada, misalnya untuk menambah kapasitas pabrik, untuk memperluas skala usaha, untuk mengganti peralatan/mesin, untuk menambah mesin baru, untuk memperluas cakupan usaha, dan sebagainya.
- c. Untuk memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan, misalnya pilih usaha dagang, pilihan usaha arang atau jasa, pabrikasi atau asemblasi, proyek A atau proyek B, dan lain sebagainya.

Adapun pihak yang memerlukan dan berkepentingan dengan studi kelayakan usaha, diantaranya:

1. Pihak Wirausaha (Pemilik Perusahaan)

Memulai bisnis atau mengembangkan bisnis yang sudah ada sudah barang tentu memerlukan pengorbanan yang cukup besar dan selalu dihadapkan ketidak pastian. Dalam kewirausahaan, studi kelayakan bisnis sangat penting dilakukan supaya kegiatan bisnisnya tidak mengalami kegagalan dan memberi keuntungan sepanjang waktu. Demikian juga bagi penyandang dana yang memerlukan persyaratan tertentu seperti banker, investor, dan pemerintah. Studi kelayakan berfungsi sebagai laporan, pedoman dan sebagai bahan pertimbangan untuk merintis usaha, untuk mengembangkan usaha atau untuk melakukan investasi baru, sehingga bisnis yang akan dilakukan meyakinkan baik bagi wirausaha itu sendiri maupun bagi semua pihak yang berkepentingan.

2. Pihak Investor dan Penyandang Dana

Bagi investor dan penyandang dana, studi kelayakan usaha penting untuk memilih jenis investasi yang paling menguntungkan dan sebagai jaminan atas modal yang ditanamkan atau dipinjamkannya. Apakah investasi yang dilakukan memberikan jaminan pengembalian investasi (return on investment) yang memadai atau tidak. Oleh investor, studi kelayakan sering digunakan sebagai bahan pertimbangan layak tidaknya investasi dilakukan.

3. Pihak masyarakat

Bagi masyarakat studi kelayakan sangat diperlukan terutama sebagai bahan kajian apakah usaha yang didirikan atau dikembangkan bermanfaat bagi masyarakat sekitarnya atau sebaliknya malah merugikan selama-lamanya. Bagaimana dampak lingkungannya apakah positif atau negative. Demikian juga bagi pemerintah sangat penting untuk mempertimbangkan izin usaha atau penyediaan fasilitas lainnya.

B. PROSES DAN TAHAPAN STUDI KELAYAKAN

Berdasarkan tahapannya, studi kelayakan usaha dapat dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut:

1. Tahap Penemuan Ide atau Perumusan Gagasan

Tahap penemuan ide ialah tahap dimana wirausaha memiliki ide untuk merintis usaha barunya. Ide tersebut kemudian dirumuskan dan diidentifikasi, misalnya kemungkinan-kemungkinan bisnis apa saja yang paling memberikan peluang untuk dilakukan dan menguntungkan dalam jangka waktu yang panjang. Banyak kemungkinannya, misalnya

bisnis industri, assembling, perdagangan, usaha jasa, atau jenis usaha lainnya yang dianggap paling banyak.

2. Tahap Memformulasikan Tujuan

Tahap ini adalah tahap perumusan visi dan misi bisnis. Apa visi dan misi bisnis yang hendak diemban setelah jenis bisnis tersebut diidentifikasi? Apakah misinya untuk menciptakan barang dan jasa yang sangat diperlukan masyarakat sepanjang waktu ataukah untuk menciptakan keuntungan yang langgeng? Apakah visi dan misi bisnis yang akan dikembangkan tersebut benar-benar menjadi kenyataan atau tidak. Semuanya dirumuskan dalam bentuk tujuan.

3. Tahapan analisis

Tahapan penelitian, yaitu proses sistematis yang dilakukan untuk membuat suatu keputusan apakah bisnis tersebut layak dilaksanakan atau tidak. Tahapan ini dilakukan sebagaimana prosedur penelitian ilmiah lainnya, yaitu dimulai dengan mengumpulkan data, mengolah, menganalisis, dan menarik kesimpulan. Kesimpulan dalam studi kelayakan usaha hanya dua, yaitu dilaksanakan (*go*) atau tidak dilaksanakan (*no go*).

Adapun aspek-aspek yang harus diamati dan dicermati dalam tahap analisis tersebut meliputi:

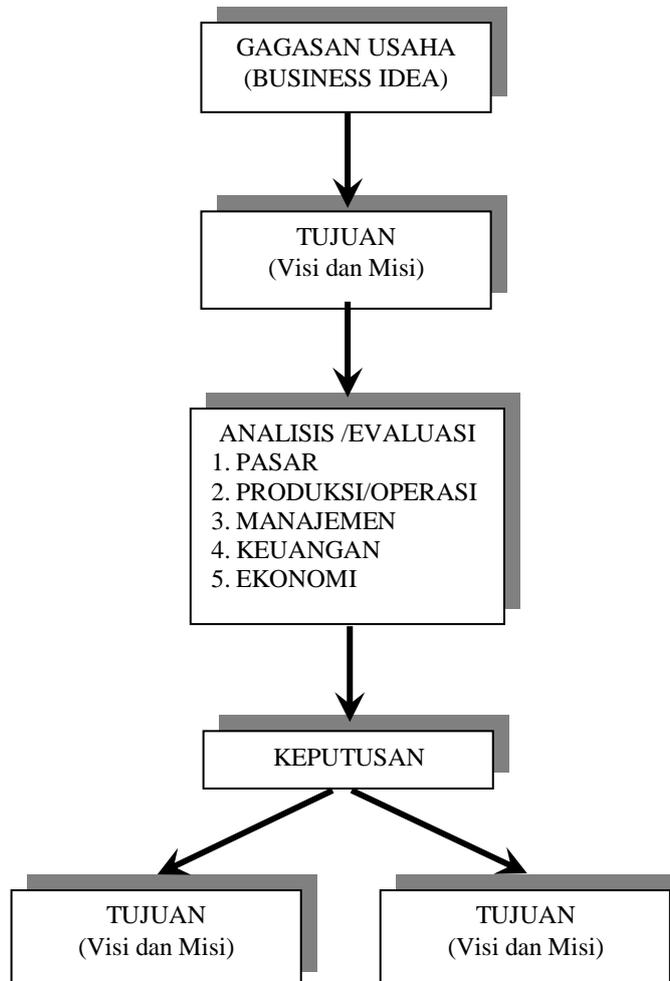
- a. Aspek Pasar, yaitu mencakup produk yang akan di pasarkan, peluang pasar, permintaan dan penawaran, harga, segmentasi pasar, pasar sasaran, ukuran pasar, perkembangan pasar, struktur pasar dan strategi pasar.
- b. Aspek Teknik Produksi/Operasi, meliputi lokasi, gedung bangunan, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, metode produksi, lokasi dan lay-out pabrik, atau tempat usaha.
- c. Aspek Manajemen/Pengolaan, meliputi organisasi, aspek pengelolaan, aspek tenaga kerja, aspek kepemilikan, aspek yuridis, aspek lingkungan, dan sebagainya. Aspek yuridis dan lingkungan perlu menjadi bahan analisis sebab perusahaan harus mendapat pengakuan dari berbagai pihak dan harus ramah lingkungan.
- d. Aspek Finansial/Keuangan, meliputi sumber dana, penggunaan dana, proyeksi biaya, proyeksi pendapatan, proyeksi keuntungan dan proyeksi aliran kas (cash flow).

4. Tahap Keputusan

Setelah dievaluasi, dipelajari, dianalisis, dan hasilnya meyakinkan, maka langkah berikutnya adalah tahapan mengambil keputusan apakah bisnis layak dilaksanakan atau tidak.

Karena menyangkut keperluan investasi yang mengandung risiko, maka keputusan bisnis biasanya berdasarkan beberapa kriteria investasi, seperti Pay Back Period (PBP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return, dan sebagainya

Secara ringkas, proses studi kelayakan di atas dapat digambarkan sebagai berikut



C. ANALISIS KELAYAKAN BISNIS

Di atas telah dikemukakan bahwa untuk mengetahui layak tidaknya suatu bisnis untuk dilakukan harus dianalisis berbagai aspeknya. Bagaimanakah untuk mengetahui aspek-aspek tersebut dinyatakan layak atau tidak? Di bawah ini adalah beberapa kriteria yang dapat dijadikan aspek penilaian.

1. Analisis Aspek Pemasaran

Untuk menganalisa aspek pemasaran, seorang wirausaha terlebih dahulu harus melakukan penelitian pemasaran dengan menggunakan sistem informasi pemasaran yang

memadai, apakah berdasarkan analisis dan prediksi, bisnis yang akan dirintis atau dikembangkan memiliki peluang pasar yang memadai atau tidak. Dalam analisis pasar, biasanya ada beberapa komponen yang harus dianalisis dan dicermati di antaranya:

- a. **Kebutuhan dan Keinginan Konsumen.** Barang dan jasa apa yang banyak dibutuhkan dan diinginkan konsumen? Berapa banyak yang mereka butuhkan? Bagaimana daya beli mereka? Kapan mereka membutuhkan? Jika kebutuhan dan keinginan mereka teridentifikasi dan memungkinkan terpenuhi berarti peluang pasar bisnis kita terbuka dan layak bila dilihat dari kebutuhan/keinginan konsumen.
- b. **Segmentasi Pasar.** Pelanggan dikelompokkan dan diidentifikasi, misalnya berdasarkan geografi, demografi, dan social budaya dan demografis. Jika segmentasi pasar teridentifikasi, maka pasar sasaran akan dapat terwujud dan tercapai.
- c. **Target.** Target pasar menyangkut banyaknya konsumen yang dapat diraih. Berapa target yang ingin dicapai? Apakah konsumen loyal terhadap bisnis kita? Sangat tergantung pada nilai produk dan jasa yang di pasarkan apakah memberi kepuasan atau tidak. Jika loyal, maka potensi pasar tinggi.
- d. **Nilai Tambah.** Wirausaha harus mengetahui nilai tambah produk dan jasa pada setiap rantai pemasaran mulai dari pemasok, agen, sampai pada konsumen akhir. Nilai tambah barang dan jasa biasanya diukur dengan harga. Misalnya berapa harga dari pabrik (*supplier*), berapa harga setelah di agen, dan berapa harga setelah ke konsumen. Dengan mengetahui nilai tambah setiap rantai pemasaran, maka nilai tambah bisnis akan segera diketahui tinggi atau rendah, dan dari situlah bisnis akan memberi keuntungan yang tinggi.
- e. **Masa Hidup Produk.** Harus dianalisis apakah masa hidup produk dan jasa bertahan lama atau tidak. Apakah ukuran lama masa produk lebih dari waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan laba sampai modal kembali atau tidak? Jika masa produk lebih lama berarti potensi pasar tinggi. Harus dianalisis juga apakah produk industri baru atau industri lama yang sudah mapan atau produk industri yang sedang menurun. Jika produk industri baru yang sedang tumbuh, maka potensi pasar tinggi.
- f. **Struktur Pasar.** Harus dianalisis apakah barang dan jasa yang akan dipasarkan termasuk pasar persaingan tidak sempurna seperti pasar monopoli, oligopoly, dan monopolistic copetation ataukah termasuk pasar persaingan sempurna. Jika barang dan jasa termasuk jenis pasar persaingan tidak sempurna. Jika barang dan jasa

termasuk jenis pasar persaingan tidak sempurna (monopoli, oligopoly, atau monopolistic competition) berarti potensi pasar tinggi, sedangkan bentuk lainnya kurang potensial.

- g. Persaingan dan Strategi Pesaing. Harus dianalisis apakah tingkat persaingan tinggi atau rendah. Jika tinggi bahkan ketat berarti peluang pasar rendah. Wirausaha harus membandingkan keunggulan pesaing, misalnya apakah dilihat dari strategi produk, strategi harga, strategi jaringan distribusi dan strategi promosinya lebih unggul? Bagaimana tingkat teknologinya? Jika pesaing lebih unggul berarti bisnis yang akan dirintis atau dikembangkan lemah dalam persaingan. Untuk memenangkan persaingan tentu saja bisnis tersebut harus lebih unggul ketimbang pesaing.
- h. Ukuran Pasar. Ukuran pasar dapat dianalisis dari volume penjualan. Jika volume penjualan tinggi berarti pasar potensial. Misalnya, untuk volume penjualan usaha skala kecil sebesar Rp 5 miliar per tahun atau sebesar Rp 10 juta per hari, berarti ukuran pasar cukup besar.
- i. Pertumbuhan Pasar. Pertumbuhan pasar dapat dianalisis dari pertumbuhan volume penjualan. Jika pertumbuhan pasar tinggi (misalnya lebih dari 20 persen), berarti potensi pasar tinggi.
- j. Laba Kotor. Apakah perkiraan margin laba kotor tinggi atau rendah? Jika profit margin kotor lebih dari 20 persen berarti pasar potensial.
- k. Pangsa Pasar. Pangsa pasar bisa dianalisis dari selisih antara jumlah barang dan jasa yang diminta dengan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan. Jika pangsa pasar menurut proyeksi meningkat bahkan setelah lima tahun mencapai 40 persen, berarti bisnis yang akan dilakukan atau dikembangkan memiliki pangsa pasar yang tinggi. Bila aspek pemasaran global layak, maka analisis berikutnya adalah aspek produksi atau operasi.

2. Analisis Aspek Produksi/Operasi

Beberapa unsur dari aspek produksi/operasi yang harus dianalisis, di antaranya:

- a. Lokasi Operasi. Untuk bisnis hendaknya dipilih lokasi yang paling strategis dan paling efisien baik bagi perusahaan itu sendiri maupun bagi pelanggannya. Misalnya dekat ke pemasok, dekat ke konsumen, dekat ke alat transport atau di antara ketiganya. Di samping itu lokasi bisnis harus menarik agar konsumen tetap loyal.

- b. Volume Operasi. Volume operasi harus relevan dengan potensi pasar dan prediksi permintaan, sehingga tidak terjadi kelebihan dan kekurangan kapasitas. Volume operasi yang berlebihan akan menimbulkan permasalahan baru dalam penyimpanan/penggudangan yang pada akhirnya mempengaruhi harga pokok penjualan.
- c. Mesin dan Peralatan. Mesin dan peralatan harus sesuai dengan perkembangan teknologi masa kini dan yang akan datang, serta harus disesuaikan dengan luas produksi supaya tidak terjadi kelebihan kapasitas.
- d. Bahan Baku dan Bahan Penolong. Bahan baku dan bahan penolong serta sumber daya yang diperlukan harus cukup tersedia. Persediaan tersebut harus sesuai dengan kebutuhan, sehingga persediaan tersebut efisien.
- e. Tenaga Kerja. Berapa jumlah tenaga kerja yang diperlukan dan bagaimana kualifikasinya. Jumlah dan kualifikasi karyawan harus disesuaikan dengan keperluan jam kerja dan kualifikasi pekerjaan itu, supaya lebih tepat, lebih cepat, dan lebih hemat (efisien).
- f. Lay-out. Lay-out adalah tata ruang atau tata letak berbagai fasilitas operasi. Lay-out harus tepat dan prosesnya praktis sehingga efisien.

Bila aspek pemasaran dan operasi layak, maka analisis aspek manajemen.

3. Analisis Aspek Manajemen

Dalam menganalisis aspek-aspek manajemen ada beberapa unsur yang harus dianalisis meliputi komponen:

- a. Kepemilikan. Apakah unit bisnis yang akan didirikan milik pribadi (perseorangan) atau milik bersama (persekutuan seperti CV, PT, dan bentuk badan usaha lainnya). Apa saja keuntungan dan kerugian dari unit bisnis yang kita pilih tersebut? Hendaknya dipilih yang tidak beresiko terlalu tinggi dan menguntungkan.
- b. Organisasi. Macam organisasi apa yang diperlukan? Apakah organisasi lini, organisasi staf, lini dan staf atau bentuk lainnya. Tentukan jenis yang paling tepat dan efisien.
- c. Tim manajemen. Apakah bisnis akan dikelola sendiri atau melibatkan orang lain secara profesional. Tergantung pada skala usaha dan kemampuan yang dimiliki wirausaha. Bila bisnisnya besar, buat team manajemen yang solid.
- d. Karyawan. Karyawan harus disesuaikan dengan jumlah, kualifikasi dan kualitas yang diperlukan. Bila dari analisis ketiga aspek di atas tidak menimbulkan

permasalahan, maka analisis bisnis dapat diteruskan (go) kepada analisis aspek keuangan. Setelah aspek pemasaran, operasi, dan manajemen layak, maka analisis berikutnya adalah aspek keuangan.

4. Analisis Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan meliputi komponen-komponen sebagai berikut:

- a. Kebutuhan Dana, yaitu kebutuhan dana untuk operasional perusahaan, misalnya berapa besarnya dana untuk aktiva tetap, untuk modal kerja dan pembiayaan awal.
- b. Sumber Dana. Beberapa sumber dana yang layak digali, yaitu sumber dana internal (misalnya modal yang disetor, laba yang ditahan, penyusutan) dan modal eksternal (misalnya saham-saham, obligasi, dan pinjaman).
- c. Proyek Neraca. Sangat penting untuk mengetahui posisi harta dan kekayaan serta untuk mengetahui kondisi keuangan lainnya. Misalnya posisi aktiva lancar, aktiva tetap, pasiva lancar, kewajiban jangka panjang dan kekayaan bersih.
- d. Proyeksi Rugi & Laba. Proyeksi rugi & laba dari tahun ketahun menggambarkan perkiraan laba atau rugi di masa yang akan datang. Komponen rugi & laba meliputi proyeksi penjualan, proyeksi biaya, proyeksi rugi/laba bersih.
- e. Proyeksi Aliran Kas (Cash Flow). Dari aliran kas dapat dilihat kemampuan perusahaan untuk melaksanakan kewajiban-kewajiban keuangannya. Ada tiga jenis aliran kas, yaitu:
 1. Aliran kas masuk (cash in flow), merupakan penerimaan-penerimaan yang berupa hasil penjualan atau pendapatan.
 2. Aliran kas keluar (cash out flow), merupakan biaya-biaya termasuk pembayaran bunga dan pajak.
 3. Aliran kas masuk bersih (net cash in-flow), merupakan selisih dari aliran kas masuk dan aliran kas keluar ditambah penyusutan dengan diperhitungkan bunga setelah pajak.

Rumusnya:

$$\text{Aliran Kas masuk bersih} = \text{Laba setelah pajak} + \text{penyusutan} + (1 - \text{tarif pajak}) \text{ bunga}$$

Tahun	Laba Setelah Pajak	Penyusutan	Bunga	Perolehan
0	1.000.000	100.000	0,18	1.100.000
1	2.500.000	350.000	0,20	2.850.000

2	3.250.000	500.000	0,22	7.750.000
3	6.500.000	1.000.000	0,24	7.500.000

MATERI PERKULIAHAN

Nama Mata Kuliah	: Kewirausahaan
Kode/SKS	: TR 303/2 sks
Mata Kuliah Prasyarat	: -
Semester	: 6 (enam)
Pokok Bahasan	: Permodalan
Sub Pokok Bahasan	: - Sumber-sumber Modal - Kelompok Usaha Kecil - Aspek Keuangan
Waktu & Pertemuan Ke	: 10
Dosen/Asisten	: Dra. Tjahyani Busono, MT

PERMODALAN

Sekarang Anda harus yakin bahwa Anda mempunyai pasar untuk produk atau jasa Anda. Anda harus menyadari kebutuhan-kebutuhan staf Anda dan tanggung jawab Anda sebagai pemilik usaha. Langkah ketujuh ini akan menunjukkan kepada Anda apa yang harus Anda beli untuk memulai usaha Anda dan membuat perkiraan biayanya. Ini disebut modal awal.

A. Jenis-jenis Modal Awal

Modal awal diperlukan untuk pembayaran tanah dan gedung, perabot dan peralatan, iklan dan promosi sebelum memulai usaha, pembelian mesin, penyediaan barang dan inventaris, biaya mengurus sertifikat dan ijin usaha, honorarium tenaga profesional, serta listrik dan telepon. Pengeluaran-pengeluaran itu dapat dikelompokkan dalam dua jenis pengeluaran, yaitu modal investasi dan modal kerja.

Modal Investasi: Adalah biaya untuk pembelian barang yang bersifat investasi. Ada barang-barang yang berharga tinggi dan berdaya tahan lama. Beberapa usaha dapat dimulai dengan biaya investasi yang rendah sedangkan yang lain memerlukan biaya investasi yang tinggi. Anda perlu menjaga agar investasi yang dibutuhkan serendah

mungkin karena ini dapat mengurangi risiko terhadap usaha Anda. Namun demikian, tiap usaha harus mengeluarkan biaya investasi agar dapat beroperasi.

Modal Kerja: Adalah uang yang diperlukan untuk mengeluarkan biaya sehari-hari guna menjalankan usaha nada.

B. Investasi

Untuk investasi Anda memerlukan modal, dan Anda harus mempunyai modal apabila Anda akan memulai usaha. Hal itu mungkin memerlukan beberapa tahun sebelum Anda dapat menjual produk Anda akan menutup biaya seluruh investasi Anda. Jadi, sebelum memulai usaha, Anda harus membuat perkiraan berapa modal yang Anda perlukan untuk investasi. Investasi yang Anda perlukan pada umumnya dapat dibagi kedalam dua kategori, yaitu investasi berupa gedung tempat usaha dan peralatan.

1. Gedung Tempat Usaha

Sekarang saatnya Anda untuk melihat secara rinci apa yang Anda perlukan. Anda dapat melihat kembali dan mengubah komponen tempat dalam studi kelayakan Anda apabila Anda inginkan.

Apabila Anda tahu gedung seperti apa yang Anda perlukan untuk tempat usaha Anda maka Anda perlu memutuskan: (a) membangun gedung baru untuk usaha Anda, (b) membeli gedung yang telah ada, (c) menyewa seluruh gedung atau sebagian, atau (d) menjalankan usaha di rumah.

- *Membangun:* Dengan membangun gedung maka tempat usaha Anda adalah milik Anda sendiri dan hal ini akan menjadi pilihan abik apabila usaha Anda memerlukan persyaratan khusus tentang gedung atau lokasi gedung. Tetapi cara ini memerlukan banyak biaya dan untuk membangun gedung memerlukan waktu yang lama.
- *Membeli:* Membeli bangunan (gedung) yang telah ada prosesnya lebih cepat, dengan syarat yaitu apabila Anda mendapat menemukan gedung yang layak dan di lokasi yang cepat. Gedung yang telah Anda beli sering harus dirubah agar cocok dengan kebutuhan usaha Anda. Membeli gedung untuk modal usaha Anda memerlukan modal yang banyak.
- *Menyewa:* Menyewa gedung atau ruangan untuk usaha nada memerlukan biaya yang lebih kecil daripada membangun atau membeli gedung. Ini juga lebih fleksible karena apabila Anda menyewa gedung maka Anda akan lebih mudah untuk pidah tempat. Namun demikian, Anda tidak aman dibanding dengan

apabila Anda mempunyai gedung sendiri. Selain itu, Anda juga harus mengeluarkan uanga untuk mengubah gedung dan atau ruangan agar cocok dengan keperluan usaha Anda.

- *Di Rumah Anda sendiri:* Menjalankan usaha di rumah Anda sendiri adalah pilihan yang paling murah, tetapi tatan ruangnya sering memerlukan perubahan agar cocok dengan usaha Anda. Ini dapat menjadi cara yang baik untuk memulai usaha sampai Anda mengetahui apakah usaha Anda berhasil. Kelemahannya adalah sulit untuk memisahkan usaha Anda dari keluarga Anda, dibandingkan dengan apabila tempat usaha Anda tidak di rumah Anda.

2. Peralatan

Peralatan adalah semua mesin, alat-alat, peralatankerja, kendaraan, perabot kantor, dan sebagainya yang diperlukan oleh usaha Anda. Pada umumnya keperluan akan peralatan adalah yang terbesar untuk perusahaan manufaktur dan beberapa perusahaan jas. Beberapa usaha memerlukan investasi yang besar untuk peralatan, dan sangat penting untuk diketahui apa yang Anda perlukan, dan memilih jenis peralatan yang kecilpun Anda perlu berpikir secara seksama tentang apa yang Anda perlukan dan memasukannya di dalam Rencvana Usaha Anda.

C. Modal Kerja

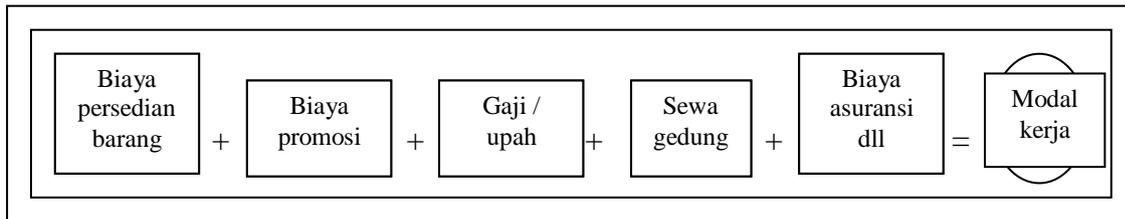
Semua usaha harus menggunakan waktu dan uang untuk promosi sebelum mereka mendapat pelanggan. Anda akan memerlukan modal kerja untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran sebagai berikut.

- Membeli persediaan bahan baku dan barang jadi
- Promosi
- Gaji karyawan
- Sewa
- Asuransi dan biaybiaya lain

Beberapa usaha akan memerlukan modal kerja yang cukup banyak untuk dapat menutup semua biaya selama 6 bulan, sedangkan yang lain mungkin hanya selama 3 bulan. Anda harus membuat perkiraan berapa lama waktu yang diprlukan berlangsung sebelum usaha Anda mendapat uang dari hasil penjualan. Biasanya hal ini memakan waktu lebih lama dari yang Anda perkirakan sebelum mulai mendapat hasil penjualan. Karena itu, rencanakan untuk mendapat modal kerja lebih banyak dari kebutuhan yang Anda perkirakan. Gambar berikut ini memnyajikan perhitungan modal kerja.

Gambar 6

Perhitungan Modal Kerja



Pada langkah berikutnya, Anda akan mengerjakan rencana aliran kas. Ini akan membantu Anda untuk membuat perkiraan yang lebih akurat tentang modal kerja yang Anda butuhkan. Anda mungkin harus kembali dan mengubah jumlah modal awal yang dibutuhkan sebagai modal kerja bilamana Anda telah melakukannya.

D. Perhitungan Modal Kerja

Modal kerja terdiri atas komponen-komponen sebagai berikut.

1. Persediaan bahan baku dan barang-barang jadi

Perusahaan manufaktur memerlukan bahan baku untuk memproduksi barang. Perusahaan jasa juga memerlukan bahan dan pedagang eceran serta grosir memerlukan barang jadi untuk dijual. Semakin banyak persediaan yang Anda rencanakan, maka semakin banyak modal kerja yang Anda perlukan untuk membeli persediaan tersebut. Karena Anda memerlukan modal untuk membeli persediaan, maka Anda harus menjaga persediaan Anda sekecil mungkin

Apabila Anda seorang usahawan manufaktur, Anda harus membuat perkiraan berapa banyak persediaan bahan baku yang Anda perlukan untuk produksi. Oleh karena itu, Anda harus menghitung berapa banyak modal yang Anda perlukan sebelum Anda memulai menjual dan mendapat pembayaran. Apabila Anda perusahaan jasa, Anda harus membuat perkiraan persediaan bahan yang Anda perlukan untuk memberikan jasa Anda sampai pelanggan Anda mulai membayar Anda. Pedagang eceran dan grosir harus membuat perkiraan berapa banyak persediaan barang jadi yang mereka perlukan ketika memulai usaha. Ingat, apabila perusahaan Anda membayar secara kredit maka ini akan memakan waktu lebih lama sebelum uang diperoleh dari penjualan dan Anda akan memerlukan uang untuk membeli persediaan untuk kedua kalinya dengan modal awal.

2. Promosi

Anda perlu melakukan promosi produk atau jasa Anda ketika anada memulai usaha baru. Promosi yang Anda kerjakan memerlukan modal. Pada langkah ketiga, Anda telah merencanakan promosi dan telah membuat perkiraan biayanya.

3. Upah

Apabila Anda mempekerjakan staf maka Anda harus membayar upah mereka sejak dimulainya usaha. Anda juga perlu membayar diri Anda sendiri untuk biaya hidup. Pada langkah keenam, Anda telah membuat perkiraan berapa jumlah karyawan yang Anda butuhkan. Untuk menghitung berapa banyak modal awal yang Anda perlukan untuk upah karyawan, Anda harus membuat perkiraan tentang biaya Anda perbulan untuk upah dan juga beberapa bulan upah yang haru Anda bayar dari modal awal sebelum usaha Anda mendapat uang yang cukup dari penjualan. Pada langkah keempat, Anda telah menentukan jumlah karyawan yang Anda perlukan dan gaji perbulan untuk karyawan Anda.

4. Sewa

Sewa gedung untuk usaha Anda pada umumnya harus dibayar sejak dimulainya usaha Anda. Modal awal yang Anda perlukan untuk sewa bulanan dikalikan dengan jumlah bulan sebelum Anda mendapat uang dari penjualan untuk menutup biaya tersebut. Pada langakah ketiga Anda telah memilih tempat usaha Anda.

5. Asuransi

Polis asuransi harus dibayar ketika usaha dimulai, karena itu Anda perlu modal awal untuk membayar semua asuransi didalam usaha Anda. Pada lngkah keenam Anda telah menghitung biaya asuransi Anda.

6. Biaya Lainnya

Akan ada sejumlah biaya lain yang harus dibayar selama priode awal usaha Anda, misalnya untuk listrik, alat tulis kantor, transportasi dan perjanjian.

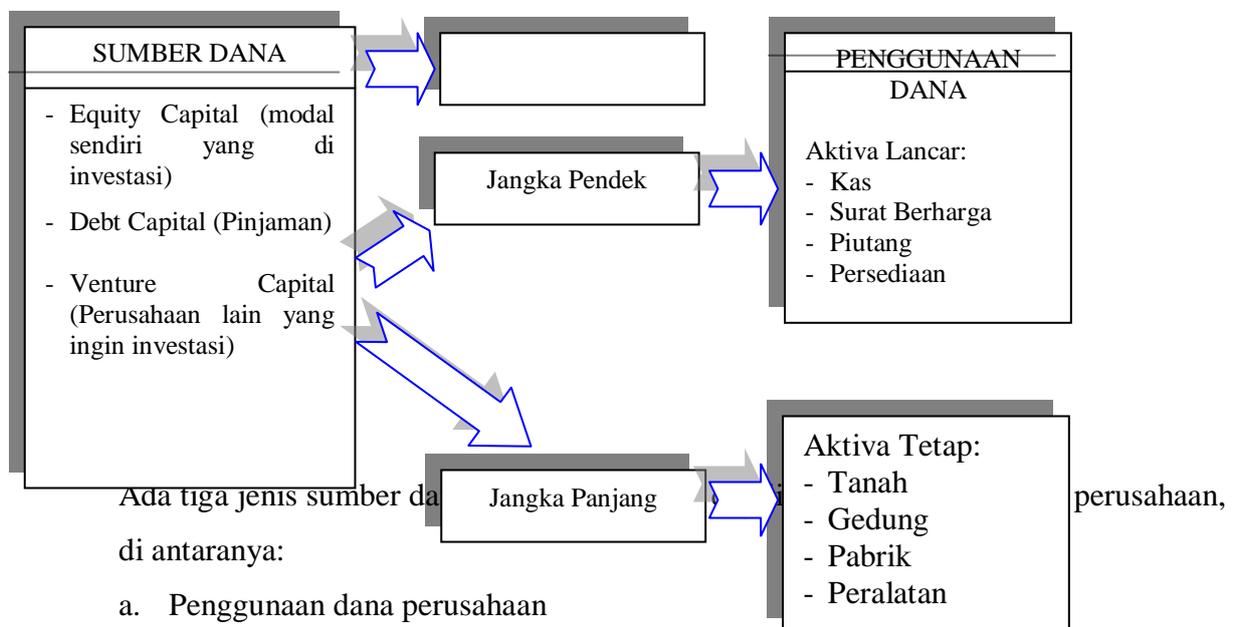
E. Pengelolaan Keuangan

Ada tiga aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan keuangan, yaitu: (1) Aspek sumber dana; (2) Aspek rencana dan penggunaan dana; (3) Aspek pengawasan atau pengendalian keuangan. Pada gambar di bawah ini dapat anda perhatikan siklus sumber dana dan penggunaannya serta pengendaliannya.

I. Sumber-sumber keuangan perusahaan

Ditinjau dari asalnya, sumber dana perusahaan dapat dibagi dua golongan, yaitu:

1. Dana yang berasal dari perusahaan disebut pembelanjaan intern. Penggunaan dana ini merupakan cara yang paling mudah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan, sebab tinggal mengambil dana yang sudah tersedia di perusahaan. Oleh karena sumber dana intern bisanya sangat terbatas, maka dalam penggunaannya harus diperhatikan tentang opportunity cost, yaitu peluang yang hilang akibat penggunaan yang lain atau penerimaan yang seharusnya diterima tetapi hilang akibat penggunaan sumber-sumber tersebut dalam operasi perusahaan. Misalnya, bunga dan milik sendiri atau sewa gedung milik sendiri yang seharusnya diterima, hilang akibat dana atau gedung tersebut digunakan dalam perusahaan. Bunga atau sewa yang seharusnya diterima oleh pemiliknya tersebut seharusnya dihitung sebagai biaya perusahaan.



- a. Penggunaan dana perusahaan
 - b. Penggunaan cadangan
 - c. Penggunaan laba yang tidak dibagi/ditahan.
2. Dana yang berasal dari luar perusahaan, yang disebut pembelanjaan ekstern. Sumber dana ekstern mencakup:
 - a. Dana dari pemilik atau penyertaan. Dalam perusahaan harus adanya pemisahan yang tegas antara dana milik pribadi (prive) atau pembelanjaan sendiri (misalnya saham) dan dana milik perusahaan.
 - b. Dana yang berasal dari utang/pinjaman baik jangka pendek maupun jangka panjang, atau disebut pembelanjaan asing. Sumber dana ekstern di antaranya kredit jangka pendek (kredit rekening Koran, kredit belening wesel, kredit

penjual/pembeli, aksep) dan kredit jangka panjang (hipotek, obligasi, kredit bank dan kredit dari negara lain).

- c. Dana Bantuan Program Pemerintah Pusat dan Daerah.
- d. Dana dari teman atau keluarga yang ingin menanamkan modalnya.
- e. Dana ventura, yaitu dana dari perusahaan yang ingin menginvestasikan dananya pada perusahaan kecil yang memiliki potensi.

I. Perencanaan Keuangan dan Penggunaan Dana

Ada beberapa aspek yang harus diperhatikan dalam merancang penggunaan biaya, meliputi:

- 1. Biaya Awal
- 2. Proyeksi/Rancangan Keuangan, yang mencakup:
 - a. Pembukaan Neraca Harian
 - b. Proyeksi/Rancangan Neraca Pendapatan (Income Statement)
 - c. Proyeksi/Rancangan Neraca Aliran Kas (Cash Flow Statements)
- 3. Analisis Pulang Pokok.

Biaya awal (Start-up Cost), adalah biaya yang diperlukan ketika perusahaan akan berdiri. Biaya awal perusahaan yang baru berdiri pada umumnya meliputi:

- a. Biaya awal yang tidak terduga (unik)
- b. Biaya administrasi (gaji karyawan dan peralatan kantor)
- c. Biaya (sewa) bangunan
- d. Biaya asuransi
- e. Biaya tambahan atau biaya secara umum

Sebagai ilustrasi bagi perusahaan baru, perkiraan keseluruhan biaya awal perusahaan atau estimasi biaya perusahaan yang diperlukan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Kegiatan	Estimasi Biaya
1. Produksi:	
a. Pengembangan suatu prototype	Rp
b. Desain produk akhir	Rp
c. Peralatan untuk pabrikasi	Rp
d. Material untuk pabrikasi	Rp
e. Biaya tenaga kerja	Rp
f. Pembelanjaan eksploitasi (tambahan)	Rp

g. Biaya hidup wirausaha	Rp
TOTAL	Rp
2. Pemasaran:	
a. Riset pemasaran	Rp
b. Promosi dan periklanan	Rp
c. Peralatan pendukung untuk pemasaran	Rp
d. Pengeluaran untuk staf penjualan dan jaringan distribusi	Rp
e. Pengeluaran untuk membantu penjualan	
f. Pengeluaran untuk instalasi dan penyajian produk	Rp
TOTAL	Rp
3. Operasi Usaha Secara Umum	
TOTAL	Rp
4. Estimasi Pengeluaran	Rp
a. Pengembangan Produk	Rp
b. Pemasaran dan distribusi	Rp
c. Operasi Usaha	
JUMLAH	
KESELURUHAN.....	

E. Ringkasan

Apabila Anda membuat rencana suatu usaha baru, Anda perlu menghitung jumlah uang yang diperlukan. Uang ini akan digunakan untuk (1) biaya investasi pengadaan barang yang bernilai tinggi dan berdaya tahan lama, (2) model kerja untuk membiayai kegiatan sehari-hari guna menjaga agar usaha tetap berjalan.

Pada umumnya, usaha kecil akan memerlukan kerja sekurang-kurangnya selama tiga bulan sebelum hasil penjualan memulai dapat menutupi biaya.

Untuk menentukan model awal secara actual yang diperlukan maka Anda harus menyiapkan Rencana Cash Flow, dan ini akan dibahas pada langkah selanjutnya.

SUMBER PUSTAKA (rujukan yang dipakai)

Hakim Rusman (2000). *Kiat Sukses Berwiraswasta*, 2nd. Jakarta: PT Elex Media Komputindo

Machfoedz, Mas'ud (2002). *Kewirausahaan Suatu Pendekatan Kontemporer*. Yogyakarta : Skademi Manajemen Perusahaan YKPN

Meredith, Geoffrey (2002). *Kewirausahaan Teori dan Praktek* , Jakarta : Pustaka Binaman Pressindo.

Widjaya Amin, *Perspective, A Guide for Arthist, Architect and Designer*. London : BT. Batsfor LTD (2004) *Manajemen Kewirausahaan*, Jakarta : Harvarindo.

