



## PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN

## SPRIT OF ENTREPRENEURSHIP

**UKRIDA**  
...press

Saparso  
Melitina Tecolau  
Eka Desy Purnama  
Soegeng Wahyoedi  
Bambang Siswanto  
Fredella Colline  
Diana Frederica  
Daniel Widjaja  
Febriani CS Magdalena  
Roseline Mannuela Anwar

# Spirit

of Entrepreneurship  
PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN

Oleh :

Dr. Saparso, S.E., M.M.

Dr. Melitina Tecocalu, S.E., M.M., CFP®, QFE

Dr. Eka Desy Purnama, S.E., M.E., CFP®

Soegeng Wahyoedi, S.E., M.Ec.

Ir. Bambang Siswanto, S.E., M.Si.

Fredella Colline, S.E., M.M., CFP®

Diana Frederica, S.E., M.Ak., CFP®

Daniel Widjaja, S.E., M.M.

Febriani CS. Magdalena, S.E.

Roseline Mannuela Anwar, S.E.

**UKR/DA**  
press

Jakarta, 2017

**Sanksi Pelanggaran Pasal 113  
Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014**

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan atau huruf g, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

**SPIRIT OF ENTREPRENEURSHIP (Pengetahuan Kewirausahaan)**

Copyright© 2017, Universitas Kristen Krida Wacana

Pertama kali diterbitkan dalam bahasa Indonesia

oleh Ukrida Press, September 2017

Universitas Kristen Krida Wacana

Jl. Tanjung Duren Raya No. 4

Jakarta Barat 11470

email: [press@ukrida.ac.id](mailto:press@ukrida.ac.id)

Penulis : Tim Dosen Fakultas Ekonomi

Editor: Drs. Wurdianto

Desain cover dan Layout : Ferdinandus R. Madi, SE

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian  
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit

iv + 88 hal; 16 cm x 23 cm

ISBN : 978-979-8396-31-1

# PRAKATA



Istilah entrepreneur menurut penelitian yang dilakukan oleh Raymond W.Y. Kao, (1995) pertama kali dikenalkan pada tahun 1730 oleh Richard Cantilon seorang Ekonom yang menyatakan bahwa entrepreneur adalah individu yang mengelola usaha sendiri dengan pendapatan yang tidak menentu serta pernyataan Mc Clelland (1961) bahwa *entrepreneur* adalah individu yang memiliki motivasi akan prestasi yang tinggi.

Terdapat kesalahan persepsi bahwa kewirausahaan hanya berlaku bagi pebisnis saja. Padahal spirit kewirausahaan perlu dimiliki oleh setiap individu dari berbagai profesi masyarakat yang meliputi sikap, pengetahuan dan ketrampilan. Dimana dengan adanya ketiga hal tersebut akan dapat mewujudkan pribadi yang handal dan mampu bersaing secara kompetitif dalam era pasar tunggal Masyarakat Ekonomi Asean (MEA).

Menurut Melicher (2015) dalam *Entrepreneurial Finance* menyatakan bahwa *Entrepreneurship is the process of changing ideas into COMMERCIAL OPPORTUNITIES and CREATING VALUE. And Entrepreneur is an individual who thinks, reasons and acts to convert IDEAS into COMMERCIAL OPPORTUNITIES and to CREATE VALUE.* Jadi prinsipnya bagaimana seseorang melakukan proses perubahan berbagai ide menjadi peluang yang bermanfaat dan memiliki nilai.

Dengan adanya spirit kewirausahaan tersebut menjadikan dasar dalam membangun dan mentransform siswa menjadi orang yang berani bergerak untuk memimpin perubahan ke arah lebih baik, optimis serta melihat tantangan dan perubahan yang terjadi di dunia menjadi suatu kesempatan yang cantik dan bukan melihat segala sesuatu perubahan menjadi hal yang mengkhawatirkan dan menakutkan.

Modul Dua ini mengupas mengenai pengetahuan yang perlu dimiliki individu dalam membuat perencanaan bisnis dan legalitasnya. Dengan pembekalan pengetahuan tersebut, maka dapat mengidentifikasi seorang individu dapat memutuskan kapan harus memulai bisnisnya beserta alasannya dengan melakukan ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi).

Salam Spirit Kewirausahaan,

**Dr. Melitina Tecoalu, S.E., M.M., CFP®, QFE**  
Dekan Fakultas Ekonomi

# KATA PENGANTAR



Modul dua ini membahas tentang pengetahuan kewirausahaan yang merupakan lanjutan dari modul satu yang membahas mengenai sikap mental seseorang dalam melihat *entrepreneurship*. Pandangan atau *mainset* ini penting untuk dirubah karena merupakan dasar dari pengetahuan dan pemahaman tentang apa yang akan kita pelajari.

Karena Tingkat penalaran (*reasoning*) atau kemampuan berpikir yang dimiliki oleh seseorang dicirikan oleh daya pikir, pengetahuan, kepandaian, intelektual atau unsur kognisi. Kemampuan inilah yang membedakan manusia satu dengan yang lainnya, bahkan kemampuan inipula yang membedakan daya kreatifitas seseorang maupun bangsa yang menyebabkan perbedaan kemakmuran dan kejayaan bangsa.

Tantangan yang dihadapi dalam peningkatan daya nalar adalah bagaimana dapat meningkatkan pengetahuan agar dapat hidup maju dan menjadi makmur. Pendidikan adalah salah satu unsur penting dalam pengembangan pengetahuan seseorang. Makin tinggi dan makin luas pendidikan yang diperoleh, maka makin tinggi dan luas pula pengetahuan yang dimilikinya. Pengetahuan adalah “interaksi yang terus menerus antara individu dan lingkungan”. Dengan demikian pengetahuan adalah suatu proses, bukan suatu “barang”. Pengetahuan adalah “tekanan kepada proses psikologi ingatan atau kognitif”. Oleh karena itu setiap orang yang baik yang sudah melakukan bisnis apa lagi yang baru mau memulai bisnis sebaiknya membekali diri dengan pengetahuan tentang bisnis itu sendiri.

Dengan terbitnya buku ini tim penyusun tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada para pihak yang telah membantu baik moril maupun materiil. Dengan harapan buku ini dapat menambah wawasan pengetahuan yang bermanfaat bagi ilmu pengetahuan.

Tim Penyusun

# DAFTAR ISI



|  |     |
|--|-----|
| <b>PRAKATA</b> .....   | i   |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....  | ii  |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....  | iii |
| <b>PENDAHULUAN</b> .....   | 1   |
| Dasar Hukum .....  | 5   |
| Tujuan .....   | 6   |
| Manfaat Kewirausahaan .....  | 7   |
| <b>KARAKTERISTIK DAN PERILAKU WIRAUSAHAWAN</b> .....   | 9   |
| Watak, Ciri dan Sifat Seorang Wirausahawan .....   | 11  |
| Mengidentifikasi penyebab seorang terjun ke dunia usaha, kegiatan dan perkembangan usaha ..... | 15  |
| 1. Alasan Memilih Berwirausaha .....   | 15  |
| 2. Keberhasilan dan Kegagalan Berwirausaha .....   | 20  |
| a. Faktor-Faktor Keberhasilan Berwirausaha .....   | 21  |
| b. Faktor-Faktor Kegagalan Berwirausaha .....  | 24  |
| 3. Keuntungan dan Kerugian Berwirausaha .....  | 28  |
| a. Keuntungan Berwirausaha .....   | 28  |
| b. Kerugian Berwirausaha .....   | 30  |
| <b>PERENCANAAN BISNIS</b> .....  | 33  |
| 1. Memahami Perencanaan Bisnis .....   | 33  |
| 2. Sumber Ide Bisnis .....   | 37  |
| 3. Menciptakan Peluang Bisnis .....  | 42  |
| Kapan Mulai Bisnis .....   | 48  |

|  |    |
|--|----|
| <b>LEGALITAS USAHA</b> .....                                       | 55 |
| 1. Bentuk-bentuk Legalitas Usaha .....                             | 55 |
| 2. Cara Memperoleh Legalitas Usaha .....                           | 56 |
| <br>Tata Cara dan Prosedur Pengajuan SIUP .....                    | 57 |
| 1. Izin Usaha Industri (IUI) .....                                 | 59 |
| 2. Penerbitan Izin Usaha Industri dengan Persetujuan Prinsip ..... | 61 |
| a. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) .....                            | 62 |
| b. Izin Mendirikan Bangunan (IMB) .....                            | 63 |
| c. Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) .....               | 63 |
| d. Surat Izin Tempat Usaha (SITU) .....                            | 64 |
| e. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) .....                             | 64 |
| <br>Manfaat Legalitas Usaha .....                                  | 65 |
| <br><b>WARALABA</b> .....  | 67 |
| 1. Keuntungan Waralaba .....                                       | 68 |
| 2. Kekurangan Bisnis Waralaba .....                                | 69 |
| <br>Contoh Waralaba Usaha Kecil .....                              | 71 |
| <br><b>REFERENSI</b> .....   | 77 |
| <br><b>LAMPIRAN</b> .....  | 79 |

## PENDAHULUAN



**W**irusaha adalah suatu proses penemuan setiap permasalahan yang dialami setiap kehidupan sehari-hari dan berusaha untuk mencari solusinya. Desakan itu muncul menurut *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* pada umumnya ada dua hal mengapa seseorang melakukan wirausaha; (1). *Necessity Entrepreneurship*, suatu proses yang dilalui seseorang untuk menjadi wirausaha karena tidak memiliki pilihan lain. (2). Sedangkan *Opportunity Entrepreneurship* adalah suatu pilihan untuk memulai suatu usaha dengan dilandasi oleh persepsi tentang adanya peluang usaha yang belum atau kurang tergali.

Seorang wirausaha tidak harus menekuni bidang bisnis. Mereka dapat menjadi seorang wirausaha dibidang pekerjaan mereka masing-masing. Para wirausahawan dibidang non bisnis adalah mereka yang mampu membuat perbedaan, perubahan dan pertumbuhan positif dalam profesi dan pekerjaan mereka. Kewirausahaan merupakan salah satu sifat atau teladan yang dibutuhkan bangsa Indonesia, sifat ini menjadikan seseorang tidak selalu bergantung pada pemerintah untuk menjadi pegawai negeri tetapi belajar mandiri, membina suatu bidang penghasilan yang mengantarkan seseorang kepada bentuk pengelolaan yang justru membuka peluang pekerjaan untuk orang banyak, peluang ini tentunya bisa mengurangi pengangguran yang dari dulu menjadi beban tersendiri bagi masyarakat dan bangsa.

*Entrepreneur* bukan berarti harus menjadi pengusaha, pedagang, maupun pebisnis. Namun pada hakikatnya jiwa wirausaha (*entrepreneurship*) terkait bagaimana cara menghasilkan nilai tambah pada profesi seseorang. Seseorang dikatakan memiliki jiwa wirausaha jika ia mampu memberikan nilai tambah pada profesi yang ditekuninya. Tidak terlepas dalam hal ini adalah guru yang berkewajiban untuk menciptakan minat, bakat, semangat dan membentuk sikap positif bagi peserta didik.

Sikap merupakan respon evaluatif yang dapat berbentuk positif maupun negatif terhadap suatu obyek atau peristiwa. Sikap merupakan titik awal penentu dari gerakan jalan pikiran dan kegiatan manusia dalam kehidupan. Sikap dapat pula diartikan sebagai gambaran kepribadian seseorang yang terlahir melalui gerakan fisik dan tanggapan pikiran terhadap suatu keadaan atau obyek. Atau dengan kata lain sikap adalah suatu yang dapat menentukan langkah dan perbuatan seseorang (Suit & Almasdi, 2000). Dengan demikian Sikap Kewirausahaan adalah gambaran kepribadian seseorang yang terlahir melalui gerakan fisik dan tanggapan pikiran (respon evaluatif) terhadap aspek wirausaha, utamanya bisnis. Baik respon positif ataupun respon negatif. Faktor-faktor pembentuk sikap wirausaha adalah: kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidup, memiliki keyakinan kuat atas kekuatan diri, jujur dan tanggung jawab, ketahanan fisik dan mental, ketekunan dan keuletan dalam bekerja dan berusaha, pemikiran kreatif dan konstruktif, berorientasi ke masa depan, dan berani mengambil resiko.

Selain hal tersebut diatas, sikap seorang wirausahawan perlu didukung oleh aspek kognisi, afeksi, dan konasi. Aspek kognisi merupakan aspek yang mengarah kepada kepercayaan (pengetahuan) seseorang akan kebenaran aktivitas wirausaha yang ditekuninya. Aspek afeksi lebih mengarah pada feeling atau perasaan seseorang terhadap kegiatan wirausaha, dan aspek konasi lebih cenderung pada aktivitas seseorang dalam melakukan wirausaha. Disamping itu menurut Purnomo (2005), sikap sangat dipengaruhi oleh motivasi, minat, etnis, gender, status sosial ekonomi, lingkungan tempat tinggal, dan pendidikan formal. Tetapi semua faktor yang mempengaruhi tersebut dapat berubah dengan latihan yang nyata.

Dalam pendidikan formal, terutama pendidikan menengah melalui bidang studi kewirausahaan tentunya bisa dilakukan. Guru kewirausahaan dapat merubah sikap siswa melalui berbagai contoh positif wirausawan yang sukses saat ini. Tetapi harus tetap terbuka dalam memberikan informasi keberhasilan dan kegagalan yang juga bisa terjadi. Tentunya persepsi siswa tetap didorong pada sesuatu yang positif. Guru sebagai ujung tombak memiliki peranan yang sangat penting dalam menangkal dampak buruk dari globalisasi, melalui proses pembelajaran yang dilakukannya. Proses pembelajaran yang berkualitas akan muncul dari guru yang berkualitas, sehingga dapat menghasilkan anak didik yang berkualitas pula. Tuntutan profesionalisme guru merupakan hal yang tidak dapat ditawar-tawar lagi, jika kita ingin meningkatkan kualitas pendidikan di negeri ini. Selama ini ada anggapan bahwa rendahnya kualitas pendidikan Indonesia terkait dengan rendahnya tingkat kesejahteraan guru. Akibatnya guru mengerjakan pekerjaan sampingan untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.

Peningkatan profesionalisme guru bukan hanya merupakan tanggung jawab guru, tetapi juga merupakan tanggung jawab pemerintah, masyarakat, sekolah dan organisasi yang terkait dengan pendidikan. Oleh karena itu, pihak-pihak terkait harus mendukung secara nyata ketika menuntut guru menjadi pekerjaan yang profesional. Sarana dan prasarana untuk meningkatkan kompetensi guru mutlak harus ada, karena para guru ini harus selalu *up dating* dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan apa yang terjadi dengan dunia, dan ini membutuhkan fasilitas dan teknologi yang memadai. Mungkin tidak begitu masalah dengan guru yang tinggal di perkotaan yang sudah terbiasa dengan kecanggihan teknologi, bagaimana guru yang tinggal di daerah pedesaan dan daerah terpencil, dan kita juga tahu bahwa untuk mengakses informasi yang *up to date* tidaklah murah.

Profesionalisme tidak hanya mencakup kompetensi seseorang, namun harus mengisyaratkan adanya komitmen, dedikasi, kebanggaan, dan ketulusan yang melekat pada diri seseorang. Kriteria seorang guru dinyatakan profesional antara lain: memiliki komitmen pada siswa dan proses belajarnya, secara mendalam menguasai bahan ajar dan cara mengajarkannya pada siswa, bertanggung jawab memantau kemampuan belajar siswa melalui berbagai

teknik evaluasi, mampu berpikir sistematis dalam melakukan tugas, dan menjadi bagian dari masyarakat belajar di lingkungan profesinya.

Untuk mengefektifkan fungsi dan peranan guru, sesungguhnya yang terpenting adalah pengembangan jiwa entrepreneur para guru yang memadai. Kepemilikan jiwa kewirausahaan bagi guru tersebut sangat penting artinya, karena guru memiliki peran strategis dalam proses transformasi budaya entrepreneurship kepada murid-muridnya, yang pada akhirnya jiwa kewirausahaan guru tersebut akan senantiasa mengalir dari generasi ke generasi.

Dalam wacana teoritis, jiwa kewirausahaan tersebut akan mempengaruhi perilaku orang lain, sebab kepemimpinan guru merupakan fenomenanya dalam mempengaruhi murid. Perilaku kepemimpinan yang berkualitas bagi guru ditunjukkan dengan deskripsi karakteristik pribadi guru yang memiliki: (1) kematangan sosial, (2) kecerdasan, (3) kebutuhan untuk berprestasi dan (5) sikap dalam hubungan kemanusiaan. Wujud dari perilaku- perilaku tersebut pada kenyataannya cenderung membentuk karakteristik kepribadian yang khas atau perilaku dominan yang diperlihatkan dalam konteks interaksi dengan para muridnya. Kecenderungan perilaku tersebut menjadi prototype perilaku yang sering disebut gaya kepemimpinan guru.

Secara formal, guru adalah seorang “pemimpin” bagi segala kegiatan yang harus dilakukan oleh murid-muridnya. Dengan demikian, upaya pencapaian tujuan pembelajaran banyak dipengaruhi oleh keterampilan- keterampilan (*skills*), wawasan (*vision*), dan jiwa (*spirit*) yang dimiliki oleh para guru dalam melaksanakan tugas-tugas pembelajaran. Apabila para guru memiliki ketiga kemampuan tadi dalam bidang kewirausahaan, sangat dimungkinkan proses pembelajaran memiliki efektivitas yang tinggi.

Fungsi guru sebagai pemimpin pendidikan yang paling pokok adalah sebagai manajer pembaharu pembelajaran melalui proses-proses transformasi budaya belajar dan bekerja. Proses transformasi budaya tersebut hanya dapat berlangsung oleh orang-orang yang berjiwa entrepreneur. Sebagai suatu lembaga pendidikan, sekolah merupakan unit organisasi formal yang memiliki struktur organisasi tersendiri, dengan tata kerja dan personil khusus yang terlibat di dalamnya. Guru merupakan pemimpin yang bertanggung jawab dalam pengaturan dan pengelolaan segala aktivitas pembelajaran, sehingga tujuan-tujuan pembelajaran dapat tercapai secara efektif.

Salah satu manfaat bagi anda dalam meningkatkan jiwa entrepreneur ialah dapat membentuk citra anda sebagai guru yang kharismatis. Jiwa entrepreneur dapat ditularkan melalui proses kepemimpinan transformasional, karena proses ini memfokuskan secara khusus pada penciptaan dan pemeliharaan dari sebuah perubahan.

Kompetensi umum yang dituntut setelah mempelajari modul ini ialah anda diharapkan memiliki wawasan luas, apresiasi yang mendalam dan keterampilan dalam menganalisis nilai-nilai dan proses mengembangkan jiwa kewirausahaan dalam dunia bisnis dan menentukan pilihan terbaik untuk dikembangkan dalam dunia pendidikan dan pengajaran. Indikator-indikator yang dapat dijadikan ukuran pemahaman anda terhadap materi dalam modul ini, anda rasakan apabila anda dapat:

1. Menjelaskan kembali konsep kewirausahaan;
2. Merumuskan pengertian wirausahawan;
3. Mengidentifikasi nilai-nilai kewirausahaan dalam organisasi bisnis;
4. Merumuskan proses pengembangan kompetensi kewirausahaan.

Untuk membantu anda memahami isi modul ini dengan efektif, anda harus sudah menguasai pemahaman minimal tentang konsep gaya-gaya kepemimpinan, komunikasi organisasi dan budaya organisasi yang dibahas pada modul-modul sebelumnya.

### **Dasar Hukum**

1. Undang-Undang Dasar 1945 Pasal 33
2. Undang-Undang No.20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.
3. Peraturan Pemerintah RI No. 41 Tahun 2011 tentang Pengembangan Kewirausahaan dan Kepeloporan Pemuda serta Penyediaan Prasarana dan Sarana Kepemudaan.
4. Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 19 Tahun 2007 tentang Standar Pengelolaan Pendidikan dan Satuan Pendidikan Dasar dan Menengah.

5. Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 2008 tentang Pembinaan Kesiswaan.
6. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2003 tentang Keuangan Negara;
7. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional; Petunjuk Teknis Pelatihan Kewirausahaan Pemuda Di Daerah Tahun 2016
8. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 57 Tahun 2015 tentang Kementerian Pemuda dan Olahraga;
9. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 60 Tahun 2015 tentang Rencana Kerja Pemerintah Tahun 2016;

### **Tujuan**

1. Membangun semangat dan jiwa kewirausahaan kepada guru pengampu.
2. Memberikan pemahaman dasar berwirausaha agar dapat mengakselerasikan kepada anak didiknya.
3. Menjadi media rujukan bagi anak didiknya.
4. Mendorong terbentuknya model praktek pembelajaran kewirausahaan di sekolah.
5. Menyadarkan masyarakat atau memberikan kesadaran berwirausaha yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat.
6. Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat.
7. Meningkatkan Jumlah wirausaha yang berkualitas.
8. Menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat

### **Manfaat Kewirausahaan**

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



# KARAKTERISTIK SIKAP DAN PERILAKU WIRAUSAHA



**S**eorang wirausahawan adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan, dan memiliki motivasi tinggi, yang beresiko dalam mengejar tujuannya.

Untuk dapat mencapai tujuan-tujuannya, maka diperlukan sikap dan perilaku yang mendukung pada diri seorang wirausahawan. Sikap dan perilaku sangat dipengaruhi oleh sifat dan watak yang dimiliki oleh seseorang. Sifat dan watak yang baik, berorientasi pada kemajuan dan positif merupakan sifat dan watak yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan agar wirausahawan tersebut dapat maju atau sukses.

## **a. Karakteristik**

Ada beberapa karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang entrepreneur yaitu memiliki kreasi yang menciptakan suatu peluang bisnis dari peluang yang ada. Mengembangkan inovasi dalam lingkungan bisnisnya yang meliputi produk baru, material dll. Siap menerima risiko bahwa bisnis yang dijalankan mungkin akan mengalami kerugian dan kegagalan. Dapat mengelola dan mengalokasikan sumber daya dengan tepat yang terbatas (Yulianto, 2009).

Karakteristik wirausaha dapat dilihat dari *locus of control* atau pengendalian diri atas dimensi internal dan eksternal. Pengaruh dimensi eksternal atau internal seseorang akan menentukan bagaimana seseorang wirausaha mengelola perusahaannya. Pengaruh eksternal antara lain kekuatan lingkungan luar perusahaan sangat dominan, keberhasilan karena kemujuran,

bisnis yang dilakukan karena keharusan dari apa yang dilakukan, dan pengaruh anggota keluarga lebih menentukan keberhasilan.

Pengaruh internal antara lain keyakinan bahwa keputusan harus diambil oleh diri sendiri, kemauan untuk mencoba yang baru walaupun ada kekawatiran beratnya konsekwensi yang akan diterima, kepuasan akan keberhasilan pekerjaan, dan berupaya segera memperoleh sesuatu yang diinginkan.

Secara internal *locus of control* dapat dilihat dari sudut, sejauhmana seseorang memiliki keteguhan hati untuk mengatasi kemandekan dalam membentuk usaha baru, juga sejauhmana seseorang memiliki keinginan yang kuat untuk mengelola usaha baru dan menumbuhkannya. Dimensi eksternal dan internal tidaklah menjadi patokan seseorang akan berhasil atau tidak, kombinasi yang optimal diantara keduanya dapat membantu pengelolaan usaha dengan berhasil.

Selain *locus of control*, kebebasan, kemauan mengambil resiko dan kebutuhan akan berprestasi (*need for achievement*) merupakan karakteritik lain dari seorang wirausaha. Umumnya, ketiga sifat tersebut sangat menonjol dalam watak seorang wirausaha yang berhasil.

Latar belakang wirausaha dapat dilihat dari lingkungan keluarga semasa kanak-kanak, riwayat pendidikan, nilai pribadi (*personal value*), usia, sejarah pekerjaan, dan motivasi. Urutan kelahiran akan mempengaruhi kemungkinan seseorang menjadi wirausaha, umumnya anak tertua menjadi pengambil tanggungjawab, karena itu anak tertua lebih dapat menjadi wirausaha. Pendidikan dalam banyak penelitian menunjukkan berperan secara positif dalam mengembangkan usaha. Nilai kepribadian seperti pendukung, agresif, pemurah, penyesuai diri, kreatif, kejujuran dan pencari sumberdaya, sangat memberikan pola pada usaha yang dikelola. Motivasi utama seseorang mengembangkan usaha baru adalah independensi dalam mengelola usaha.

## **b. Perilaku**

Kewirausahaan mengacu pada perilaku yang meliputi:

1. Pengambilan inisiatif.
2. Mengorganisasi mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya pada situasi praktis.
3. Penerimaan terhadap resiko dan kegagalan.

Kewirausahaan meliputi proses yang dinamis sehingga dengan demikian timbul pengertian baru dalam kewirausahaan yakni sebuah proses mengkreasikan dengan menambahkan nilai sesuatu yang dicapai melalui usaha keras dan waktu yang tepat dengan memperkirakan dana pendukung, fisik, resiko sosial, dan akan menerima reward yang berupa keuangan dan kepuasan serta kemandirian personal.

Melalui pengertian tersebut, terdapat empat hal yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yakni:

1. Proses berkreasi yakni mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Pertambahan nilai ini tidak hanya diakui oleh wirausahawan semata namun juga audiens yang akan menggunakan hasil kreasi tersebut.
2. Komitmen yang tinggi terhadap penggunaan waktu dan usaha yang diberikan. Semakin besar fokus dan perhatian yang diberikan dalam usaha ini maka akan mendukung proses kreasi yang akan timbul dalam kewirausahaan.
3. Memperkirakan resiko yang mungkin timbul. Dalam hal ini resiko yang mungkin terjadi berkisar pada resiko keuangan, fisik dan resiko sosial.
4. Memperoleh *reward*, dalam hal ini *reward* yang terpenting adalah independensi atau kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi. Sedangkan reward berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usahanya.

### **Watak, Ciri dan Sifat Seorang Wirausahawan**

Watak :

1. Percaya diri.
2. Berorientasikan tugas dan hasil.
3. Pengambil Resiko.
4. Kepemimpinan.
5. Keorisinilan.
6. Berorientasi ke masa depan.
7. Jujur dan tekun.
8. Keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme.

### **Ciri-Ciri:**

1. Kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
2. Memiliki kemampuan mengambil resiko dan suka pada tantangan.
3. Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran dan kritik yang membangun.
4. Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
5. Memiliki cara pandang atau cara pikir yang berorientasi pada masa depan.
6. Memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja.
7. Memiliki mimpi besar, seorang entrepreneur selalu memiliki mimpi besar, mereka mulai menjalankan bisnisnya karena adanya motivasi untuk mencapai mimpi besar mereka. Mimpi yang mereka miliki, menjadi tujuan dari semua usaha yang dilakukannya. Sehingga dalam mengambil keputusan, seorang entrepreneur akan menyesuainya dengan mimpi yang dimilikinya.
8. Pandai mengatasi ketakutannya, mereka pandai dalam mengelola ketakutannya dan menumbuhkan keberanian untuk meninggalkan segala kenyamanan yang ada, serta memilih menghadapi sebuah resiko. Namun keberanian untuk menghadapi resiko tetap disertai dengan perhitungan yang matang. Sehingga seorang entrepreneur bukan hanya berani nekat, tetapi juga berani bertanggungjawab atas keputusan yang telah diperhitungkan.
9. Mempunyai cara pandang yang berbeda, seorang entrepreneur selalu memandang masalah, kesulitan, keadaan lingkungan sekitar, perubahan trend dan kejadian yang sedang dihadapi saat ini, untuk memunculkan kreativitas guna menciptakan ide – ide bisnis dan konsep bisnis yang memiliki prospek.
10. Pemasar sejati atau penjual ulung, seorang *entrepreneur* juga memiliki kemampuan dalam menyusun strategi pemasaran bisnis, sehingga dalam membangun sebuah bisnis pertumbuhannya bisa semakin cepat. Tanpa adanya *skill* ini, orang yang memulai usaha akan memperoleh beban lebih berat dan membutuhkan waktu cukup lama untuk mencapai impiannya.

11. Menyukai tantangan, banyak orang yang memilih untuk bertahan di zona aman, namun seorang entrepreneur tidak suka berlama – lama dengan kegiatan yang monoton. Dia lebih suka menggunakan kreativitasnya untuk menjadikan tantangan yang dihadapinya menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. Bahkan banyak *entrepreneur* yang menganggap tantangan adalah peluang bagi mereka.
12. Mempunyai keyakinan yang kuat, *entrepreneur* memiliki keyakinan bahwa sebenarnya kegagalan itu tidak ada. Bagi mereka yang ada hanya rintangan besar, sangat besar dan rintangan kecil. Kegagalan hanya muncul pada orang yang tidak berusaha mencari jalan keluar dari masalahnya. Mereka menganggap bahwa kegagalan adalah keberhasilan yang tertunda.
13. Selalu mencari yang terbaik, guna memberikan hasil yang terbaik pula bagi para konsumennya. Itu yang selalu ada dalam pikiran seorang entrepreneur, mereka cenderung *perfectionist*. Karena mereka memiliki tujuan untuk mencari cara yang terbaik agar konsumen tidak merasa kecewa dengan pelayanan yang telah diberikannya.
14. Disiplin waktu untuk pemenuhan target, hal terpenting bagi seorang *entrepreneur* adalah waktu. Menyia-nyiakan waktu sama halnya melewatkan sebuah peluang besar untuk mendapatkan keuntungan.
15. Memiliki kemampuan untuk memimpin, seorang entrepreneur merupakan pemimpin bagi dirinya sendiri dan pemimpin bagi para karyawannya. Dengan memiliki jiwa kepemimpinan dapat memotivasi diri sendiri dalam hal pengambilan keputusan. Selain itu ketika menjadi seorang entrepreneur, maka secara tidak langsung harus siap menjadi pemimpin yang baik bagi para karyawannya.
16. Pantang menyerah, seorang entrepreneur memiliki visi dan semangat juang yang besar. Mereka pantang menyerah pada hambatan, tidak pernah putus asa untuk selalu mencoba memberikan yang terbaik bagi para konsumennya.

**Sifat-sifat:**

Adapun beberapa sifat yang perlu dimiliki seorang *entrepreneur* adalah memiliki rasa percaya diri yang mantap serta baik, berorientasi pada tugas dan hasil, pandai dalam pengambilan resiko, berorientasi pada masa depan dan kreatif (Alma, 2008).

### **1. Percaya diri**

Karakteristik kematangan seseorang adalah tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi ia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan marah. Juga tingkat sosialnya tinggi, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi ialah kedekatannya dengan khaliq sang pencipta.

### **2. Berorientasi pada Tugas dan Hasil**

Seorang *entrepreneur* tidak mengutamakan pretise, akan tetapi mereka mengutamakan tugas yang bertanggung jawab serta hasil yang dapat memberikan kepuasan kepada orang banyak. Berbagai motivasi muncul bila berusaha menyingkirkan prestise, mereka mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat teman, asal yang dikerjakan itu pekerjaan halal.

### **3. Pengambilan Risiko**

Dalam berwirausaha memang penuh dengan tantangan dan risiko, seperti persaingan, barang tidak laku dan sebagainya. Namun semua tantangan itu dapat dihadapi dengan penuh perhitungan. Mereka sadar bahwa risiko itu tidak dapat dihindari, yang bisa dilakukan adalah mengurangi risiko itu.

### **4. Kepemimpinan**

Seorang *entrepreneur* telah memiliki sifat-sifat kepemimpinan yang muncul dalam diri masing-masing individu. Ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang ia pimpin. Pemimpin yang baik mau menerima kritik dari bawahan dan harus bersifat responsif.

### **5. Keorisinilan**

Ide-ide yang muncul bukan merupakan tiruan atau pembaharuan dari yang sudah ada, tetapi merupakan ide orisinil yang dapat diimplementasikan dalam bentuk barang maupun jasa. Keorisinilan seorang wirausaha menuntut adanya kreativitas dalam pelaksanaan tugasnya. Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru. Bagi

kalangan wirausaha, tingkat kreativitas ini akan sangat menunjang kemajuan bisnisnya.

## **6. Sifat Jujur**

Sifat jujur akan membawa kepercayaan kepada rekan usaha dan masyarakat sehingga proses dalam berwirausaha akan mudah mendapat dukungan dari berbagai pihak. Sifat jujur juga akan membawa berkah bagi usaha berwirausaha karena sifat yang tidak jujur atau curang akan membawa musibah.

## **7. Sifat Cerdas**

Cerdas atau pintar atau tajam pemikiran. Sifat ini sudah dimiliki pada semua orang walaupun kapasitasnya berbeda-beda dan sifat ini dapat dikembangkan atau ditingkatkan. Kecerdasan yang dikenal saat ini ada tiga yaitu, cerdas emosional, intelektual, dan spiritual.

## **Mengidentifikasi penyebab seseorang terjun ke dunia usaha, kegiatan dan perkembangan usaha**

### **1. Alasan Memilih Berwirausaha**

Banyak orang mencoba memasuki dunia wirausaha setelah ditolak bekerja pada beberapa instansi atau perusahaan atau sudah bekerja pada sebuah instansi tetapi kemudian keluar dan merintis sebuah usaha. Sektor wiraswasta menjadi alternatif terakhir setelah gagal menjadi PNS, gagal diterima kerja perusahaan. Ada persepsi yang berkembang dimasyarakat yang diyakini kebenarannya bahwa, orang yang pintar menjadi pegawai sedangkan yang tidak pintar (bodoh) menjadi pengusaha. Saya kira tidak ada yang salah semua sah-sah saja. Jiwa wirausaha atau entrepreneurship merupakan sesuatu yang langka dan tidak dimiliki semua orang. Berwiraswasta atau berwirausaha memerlukan keberanian dan tekad yang kuat serta halangan yang tidak mudah. Harus ada semangat dan komitmen yang kuat serta siap bersusah payah di awal untuk menuai kebahagiaan di akhir. Kemauan dan tekad yang kuat merupakan modal utama dalam membangun sebuah usaha.

Hampir setiap hari banyak orang berkeluh kesah dan kebingungan memilih kerja atau usaha, menjadi pekerja atau menjadi pengusaha. Bahkan kebanyakan dari mereka tidak bisa mengambil keputusan untuk memilih. Keputusan seseorang menjadi pengusaha bisa didorong oleh beberapa kondisi dan motivasi. Kondisi tersebut yaitu:

- ***Confidence***

Yaitu lahir atau dibesarkan di keluarga dengan tradisi usaha. Dalam lingkungan ini seseorang akan belajar dan mendapat rangsangan sosial sejak kecil sehingga mempengaruhi perkembangan kepribadiannya. Hal ini akan menjadikan seseorang mempunyai sikap dan perilaku sebagai pengusaha. Mc Clelland melakukan penelitian pada tahun 1961 di Amerika Serikat dan hasil penelitian menunjukkan bahwa 50% pengusaha yang menjadi sampel penelitiannya (diambil secara acak) berasal dari keluarga pengusaha. Sedangkan pada tahun 1989, Sulasmi melakukan penelitian terhadap 22 orang pengusaha wanita di Bandung yang menunjukkan 55% pengusaha tersebut memiliki keluarga pengusaha.

- ***Tension***

Adalah kondisi yang menekan atau menyudutkan seseorang sehingga tidak ada lagi pilihan selain menjadi pengusaha. Ada tiga kondisi dimana seseorang “terpaksa” harus menjadi pengusaha:

- a. *Marginal status*, yaitu kondisi dimana seseorang memiliki status tidak jelas dalam masyarakat. Status ini bisa berupa status sosial atau status ekonomi. Hal ini mengakibatkan seseorang menjadi pengusaha karena merupakan satu-satunya pilihan agar bisa hidup secara layak.
- b. *Traditional status*, yaitu kondisi jatuhnya kelompok elit (pengusaha, pejabat). Agar memperoleh statusnya kembali dalam masyarakat, maka mereka terjun menjadi pengusaha karena kelompok ini tidak mau bekerja dengan profesi yang bersifat “diperintah”.
- c. *Skilled Technician Status*, yaitu kondisi dimana keterampilan yang dimiliki seseorang menjadi pendorong untuk memilih profesi sebagai pengusaha. Contohnya jika seseorang yang bekerja di industri tekstil sebagai penjahit, maka kemungkinan akan membuka usaha sendiri sebagai penjahit.

- **Emotion**

Seseorang yang mempersiapkan diri menjadi pengusaha. Dia tidak berasal dari keluarga pengusaha dan juga memiliki banyak pilihan dalam bekerja selain menjadi pengusaha. Faktor-faktor yang mendorong kondisi ini adalah:

- a. Melihat orang lain (sebagai idola) yang berhasil dengan memilih profesi sebagai pengusaha.
- b. Kultur yaitu kondisi lingkungan tempat dia tinggal menjunjung tinggi budaya menjalani profesi sebagai pengusaha.
- c. Ideologi yaitu kondisi dimana agama memberikan pengaruh terhadap seseorang sehingga menanamkan sikap dan kepribadian bahwa profesi pengusaha adalah profesi yang sangat mulia.

Berdasarkan hal tersebut kira-kira mana yang menjadi alasan Anda untuk menjadi pengusaha? *Confidence*, *Tension*, atau *Emotion*? Dengan begitu Anda akan mengetahui apa yang menjadi dasar Anda menjadi seorang pengusaha. Wirausaha adalah pilihan tepat, yang kini mulai banyak dilirik orang, mengapa harus menggantungkan hidup pada orang lain? Sementara kita memiliki kemampuan untuk mandiri dan berhasil, bahkan memberikan peluang kerja bagi orang lain. Dengan berwirausaha, tidak saja memungkinkan kita melakukan sesuatu yang sesuai dengan apa yang kita inginkan, dengan membuka diri untuk meningkatkan semangat juang dan motivasi, dengan mengoptimalkan seluruh potensi, minat dan kemampuan yang ada pada diri kita sendiri. Kita juga akan mendapatkan kebebasan berfikir, perasaan dan kesempatan yang cukup untuk melakukan berbagai kegiatan yang kita sukai bersama murid dan keluarga.

Hal lain yang perlu diperhatikan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terbukti menjadi bidang usaha yang tahan terhadap krisis. Di saat perusahaan besar gulung tikar dan PHK massal demi efisiensi, sektor UKM dan wirausaha justru berkembang. Bahkan mantan karyawan yang kena PHK pun ramai-ramai membuka usaha baru (berwirausaha). Ada beberapa alasan mengapa orang memilih berwirausaha.

**Alasan Waktu:**

1. Dapat melakukan lebih banyak hal-hal yang disenangi karena hobi.
2. Memiliki kebebasan waktu untuk melakukan aktivitas..
3. Memiliki waktu yang cukup dan berkualitas untuk keluarga.

**Alasan Keuangan:**

1. Menjadi kaya lebih cepat.
2. Mencari pendapatan tambahan.
3. Menyiapkan untuk pendidikan anak.
4. Jaminan stabilitas keuangan.

**Alasan Sosial dan Penghargaan:**

1. Memperoleh gengsi atau status sosial yang lebih tinggi.
2. Untuk dapat dikenal, dihargai dan dihormati.
3. Dapat menginspirasi orang banyak atau menjadi panutan.
4. Berhubungan dan pergaulan yang lebih luas.

**Alasan Membantu Orang Lain:**

1. Membantu menciptakan lapangan kerja untuk orang banyak.
2. Memberikan penghidupan untuk orang lain.
3. Menyediakan lapangan kerja untuk anak-cucu.
4. Membahagiakan orang tua.

**Alasan Aktualisasi Diri:**

1. Menjadi seorang pemimpin perusahaan.
2. Untuk mencapai sesuatu yang diinginkan (mewujudkan cita-citanya).
3. Untuk menghindari ketergantungan pada orang lain.
4. Untuk menjadi produktif dan untuk menggunakan kemampuan pribadi.

Kemudian kalau kita ditanya mulai dari mana berwirausaha itu? Pasti tidak mudah untuk mendefinisikannya. Tapi kalau kita analogikan mungkin menjadi mudah. Seperti kita kalau dekat-dekat dengan orang penjual minyak wangi pasti kita juga ikut wangi. Kita senang musik karena sering melihat orang bermain musik. Biasa kita mengotak-atik motor lama-lama kita mengerti tentang mesin motor, kemudian tertarik untuk menjadi montir dan buka bengkel motor. Seneng dengan elektronik, bermain-main dengan listrik, kecenderungan untuk menekuni bidang ini besar sekali.

Oleh karena itu ada tiga hal berwirausaha itu dimulai:

**1. Pergaulan**

Banyak para ahli mengemukakan bahwa bisnis itu dimulai dari hoby. Hoby

tentunya dapat dilihat dari aktivitas sehari-hari, apa yang dilakukan. Seperti yang telah dikemukakan diatas, kalau kita bergaulnya dengan tukang bakso, muncul ide untuk jualan bakso, karena sedikit paham kelemahan-kelemahan tukang bakso itu. Dari kelemahan-kelemahan itulah kita melihat dan menemukan adanya peluang. Tetapi gagasan yang muncul tadi tidak hanya sekedar jualan bakso, tetapi punya ide yang lebih besar untuk menjadi juragan bakso.

## **2. Pendampingan**

Bisnis sekarang ini tidak bisa dilakukan sendiri apa lagi berniat untuk melakukan monopoli. Orang yang baru mulai berusaha masih perlu bimbingan orang lain sebagai mentornya. Tidak cukup mulai berwirausaha itu dengan membaca buku, belajar dari internet. Model restoran padang bisa menjadi contoh, kalau mau buka restoran padang harus bahkan hukumnya wajib untuk magang. Setelah betul-betul menguasai prosesnya maka baru diijinkan untuk buka restoran sendiri. Apakah itu sudah cukup? belum. Ada produk-produk tertentu yang menjadi ikon restoran masih harus display dari pendamping.

## **3. Relasi**

Didalam bisnis menjalin hubungan dengan orang banyak itu sangat diperlukan. Pada umumnya disadari apa tidak konsumen pertama kita dalam melakukan bisnis adalah kenalan kita. Entah itu saudara, teman, relasi, atau relasi teman kita, biasanya adalah orang-orang yang memang sudah kenal (familiar) dengan kita. Disinilah perlunya orang yang mau berwirausaha itu harus mulai dari sekarang untuk membangun jaringan yang seluas-luasnya. Sistem bisnis modern sekarang tidak cukup membangun relasi banyak teman, tetapi relasi ini diformalkan dengan cara membuat komunitas. Melalui komunitas inilah secara nyata kita bisa melihat peluang apa yang ada dalam kelompok berdasarkan kativitas masing-masing individu yang tergabung didalamnya.

Disamping hal tersebut di atas, berwirausaha dapat juga dimulai dari:

1. Tahap Imitasi dan duplikasi (*imitating & duplicating*). Pada tahap ini, para wirausaha baru meniru ide-ide orang lain, baik dari segi teknik produksi, desain, proses, organisasi usaha dan pola pemasarannya.

2. Tahap duplikasi dan pengembangan (*duplicating & developing*). Pada tahap ini, para wirausaha mulai mengembangkan ide-ide barunya, walaupun masih dalam perkembangan yang lambat dan cenderung kurang dinamis.
3. Tahap menciptakan sendiri produk baru yang berbeda (*creating new and different*). Pada tahap ini, para wirausaha sudah mulai berpikir untuk mencapai hasil yang lebih baik lagi, dengan cara menciptakan produk yang baru dan berbeda. Hal ini didasarkan karena wirausaha sudah mulai bosan dengan proses produksi yang ada, keingintahuan dan ketidakpuasan terhadap hasil yang sudah ada.

## **2. Keberhasilan dan Kegagalan Berwirausaha**

Kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru secara kreatif dan inovatif untuk mewujudkan nilai tambah. Kreatif berarti menghasilkan sesuatu yang belum pernah ada sebelumnya. Inovatif berarti memperbaiki atau memodifikasi/mengembangkan sesuatu yang sudah ada. Nilai tambah berarti memiliki nilai lebih dari sebelumnya. Tujuan pengembangan kewirausahaan bagi guru adalah agar guru mampu berfikir dan bertindak secara inovatif, kerja keras, memiliki motivasi kuat, pantang menyerah, dan kreatif dalam mencari solusi terbaik sehingga menjadi contoh bagi warga sekolah (anak didiknya).

Ada dua jenis karakteristik atau dimensi kewirausahaan yaitu: (1) kualitas dasar kewirausahaan meliputi kualitas daya pikir, daya hati, dan daya fisik; dan (2) kualitas instrumental kewirausahaan yakni penguasaan lintas disiplin ilmu. Mempelajari kewirausahaan dapat dilakukan melalui berbagai upaya, misalnya: berpikir sendiri (otak kita kaya untuk berpikir), membaca (buku, jurnal, internet/web-site), magang, kursus pendek, belajar dari wirausahawan sukses, pengamatan langsung di lapangan, dialog dengan wirausahawan sukses, mengikuti seminar, mengundang wirausahawan sukses, menyimak acara-acara kewirausahaan di televisi, atau cara-cara lain yang dianggap tepat bagi dirinya untuk mempelajari kewirausahaan.

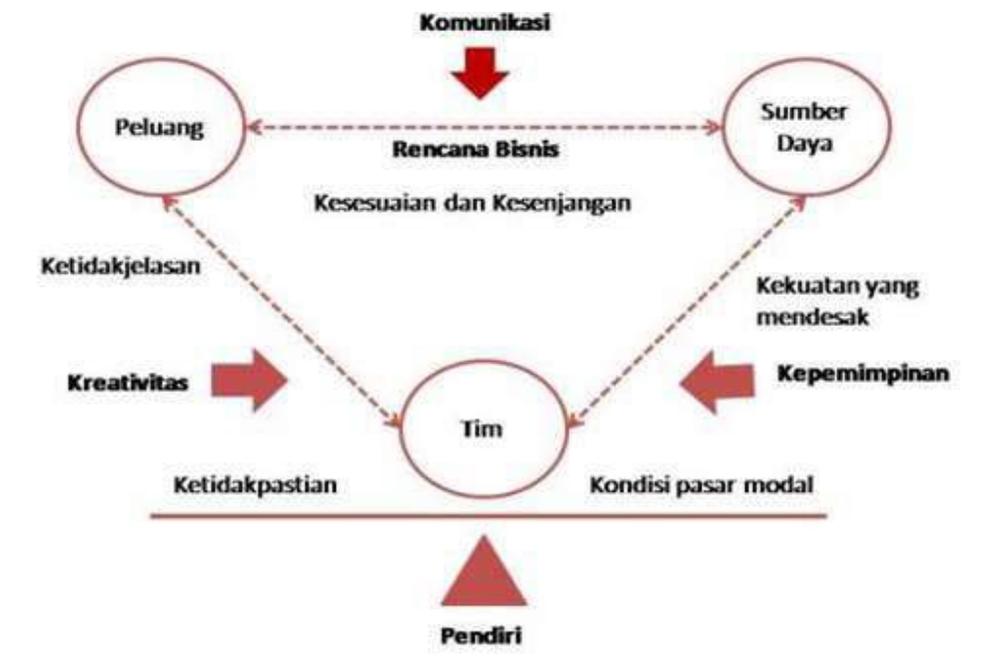
Berbekal pengetahuan atau pengalaman itulah yang diperlukan seseorang untuk mulai berusaha. Apakah hal itu sudah cukup untuk melakukan usaha? Tentunya belum. Harus ada pendorong yang dapat memotivasi orang melakukan usaha. Menurut Timmons (2008:41), dasar fundamental dari proses

kewirausahaan sering dijumpai pada pola kesuksesan ventura. Selain variasi bisnis, wirausahawan, faktor geografi, dan teknologi, faktor pendukung utama juga mendominasi proses kewirausahaan yang dinamis.

**a. Faktor-Faktor Keberhasilan Berwirausaha**

Menurut Timmons (2008:40), wirausahawan harus menjauhi arena persaingan yang sekiranya tidak menguntungkan dirinya, atau memanfaatkan potensi yang ada secara kreatif untuk menghasilkan kompetensi. Berusaha menciptakan pertambahan nilai perusahaan yang disertai aliran arus kas yang tidak terputus, sehingga menarik minat perusahaan modal untuk berinvestasi. Menurut Timmons, saat ini terjadi kecenderungan di mana wirausahawan yang telah sukses membawa pengalaman, pengetahuan, dan keterampilan yang menjadi nilai tambah untuk menjadi investor terhadap perusahaan pemula yang berpotensi tinggi. Salah satu kriteria ventura potensial adalah mampu mengidentifikasi mitra dalam hal pendanaan dan anggota tim inti. Mereka mencari penyandang dana yang memiliki nilai tambah yakni dapat meningkatkan sumber daya manusia perusahaan secara keseluruhan. Dari kesemua hal berkenaan dengan proses kewirausahaan, puncaknya adalah ventura terkait dengan pilihan gaya hidup. Hidup harus dibuat bahagia, sehingga seseorang bisa hidup sesuai dengan keinginannya, sementara perusahaan terus berkembang.

Perlu disadari bahwa faktor pendorong kesuksesan berwirausaha baru melalui tiga faktor yaitu peluang usaha, sumber daya, dan tim. Ketiga faktor tersebut saling berinteraksi menciptakan keseimbangan. sebagaimana diilustrasikan pada bagan Timmons. Proses kewirausahaan diawali dengan peluang usaha (bukan uang), strategi, jaringan, tim, atau rencana bisnis. Peluang usaha terjadi dengan sendirinya di luar kontrol siapa pun. Tugas wirausahawan dan timnya adalah meramu semua faktor yang ada sehingga terjadi suatu keseimbangan. Wirausahawan bagai seorang akrobat yang harus menjada tiga buah bola agar tetap di udara sambil melompat-lompat di atas trampoline. Seperti itulah kondisi sebuah perusahaan pemula. Rencana bisnis merupakan bahasa dan kode untuk mengkomunikasikan kualitas dari tiga kekuatan dalam bagan Timmons untuk mencapai kesesuaian dan keseimbangan.



Gambar 1. Bagan Timmons Tentang Proses Kewirausahaan  
(sumber: *Timmons & Spinelli, 2008*)

Dari gambar di atas, Timmons menganalisis bahwa bentuk, ukuran, dan dalamnya peluang usaha menentukan bentuk, ukuran dan dalamnya kondisi sumber daya dan tim.

1. Peluang usaha, merupakan inti dari proses kewirausahaan. Suatu peluang usaha dianggap baik jika memiliki permintaan pasar, struktur pasar dan ukuran pasar yang baik, besarnya margin. Suatu peluang dikatakan memiliki kekuatan bila investor mendapatkan modalnya kembali dalam waktu yang sesingkat-singkatnya.
2. Sumber daya, yakni potensi dan kompetensi yang didukung oleh kreativitas dan penghematan. Wirausahawan yang sukses adalah yang dapat menghemat modal dan memanfaatkannya dengan lebih cerdas.
3. Tim Kewirausahawan, dipimpin oleh wirausahawan yang sudah memiliki pengalaman kerja yang sukses. Menempatkan orang yang tepat pada posisi yang tepat, menghargai yang berhasil tetapi juga membantu yang gagal. Menerapkan standar perilaku dan performa yang tinggi pada tim.

Hubungan antara ketiga kekuatan tersebut diatas harus diwarnai oleh konsep kesesuaian dan keseimbangan. Dengan demikian, tugas wirausahawan dan timnya adalah meramu semua faktor yang ada sehingga terjadi suatu keseimbangan. Dalam artian, dia harus bisa menguasai keadaan sehingga bisa mencapai keberhasilan usaha.

Lebih lanjut Timmons mengemukakan lima faktor pendorong proses kewirausahaan sebagai berikut:

1. Digerakkan oleh semangat meraih peluang bisnis.
2. Digerakkan oleh wirausahawan terkemuka dan tim kewirausahaannya.
3. Hemat dan kreatif dalam menggunakan sumber daya.
4. Sadar akan perlunya kesesuaian dan keseimbangan.
5. Terintegrasi dan holistik.

Kelima hal di atas merupakan komponen proses kewirausahaan terkontrol yang dapat diukur, dipengaruhi dan diubah. Pendiri dan investor memfokuskan diri pada faktor ini saat melakukan proses analisis risiko dan menentukan upaya perubahan untuk meningkatkan peluang sukses ventura.

Kunci sukses yang dimaksud adalah dalam memenangkan pasar adalah kekuatan peranan dalam berinovasi dan menciptakan ide-ide brilian dalam menembus market share. Inovasi bukanlah berarti menciptakan sebuah produk baru. Inovasi dapat berwujud apa saja, mulai dari, baik dalam bentuk jasa maupun produk. Inovasi juga bisa dilakukan dengan mengamati produk atau jasa yang sudah ada, kemudian melakukan modifikasi untuk membuat hasil yang lebih baik. Atau dari modifikasi tersebut akan melahirkan sebuah produk baru.

Untuk menjadi wirausaha sukses dan tangguh melalui inovasi, maka harus menerapkan beberapa hal berikut:

1. Seorang wirausaha harus mampu beripikir secara kreatif, yaitu dengan berani keluar dari kerangka bisnis yang sudah ada untuk menghasilkan sesuatu yang lebih baik.
2. Seorang wirausaha juga harus bisa membaca arah perkembangan dunia usaha. Misalnya, saat ini sedang maraknya penggunaan teknologi informasi dalam dunia bisnis, kita harus dapat memanfaatkannya.

3. Seorang wirausaha harus dapat menunjukkan keunggulan dari produk yang dimilikinya, agar konsumen merasa lebih diuntungkan kalau membeli produk yang anda tawarkan.
4. Seorang wirausaha perlu menumbuhkan sebuah kerjasama tim, sikap *leadership*, kebersamaan dan membangun hubungan yang baik dengan karyawannya.
5. Seorang wirausaha harus mampu membangun *personal approach* yang baik dengan lingkungan sekitarnya dan tidak cepat berpuas diri dengan apa yang telah diraihinya.
6. Seorang wirausaha harus selalu meng-*upgrade* ilmu yang dimilikinya untuk meningkatkan hasil usaha yang dijalankannya. Hal ini dapat ditempuh dengan cara membaca buku-buku, artikel, internet, ikut seminar, *workshop* ataupun bertanya pada yang ahlinya.
7. Seorang wirausaha harus bisa menjawab tantangan masa depan dan mampu menjalankan konsep manajemen dan teknologi informasi. Hal ini bertujuan untuk mempelajari segala situasi bisnis atau usaha yang cepat berkembang dan berubah sangat cepat. Untuk itu perlunya daya kreativitas yang tinggi, analisis yang baik, intuisi yang tajam, kemampuan networking yang mendukung, serta strategi jitu dalam memasarkan produk atau jasa yang dimilikinya.

#### **b. Faktor-faktor Kegagalan Berwirausaha**

Dengan semakin berkembangnya dunia kewirausahaan, maka muncul persepsi umum bahkan stereotipe tentang wirausahawan sukses seperti mitos. Namun hasil penelitian menunjukkan bahwa banyak pendiri perusahaan terkemuka yang menjadi sukses karena menolak menjadi seperti wirausahawan pada umumnya. Salah satu contoh mitos dalam kewirausahaan adalah “modal merupakan keharusan” untuk perusahaan pemula. Namun realitasnya, modal akan datang dengan sendirinya bila wirausahawan memiliki pengalaman dan keterampilan. Oleh karena itu, kewirausahaan bukanlah suatu tujuan akhir, tetapi suatu jalan untuk bisa melihat dan meraih peluang usaha yang ada, sekaligus menjadi sarana bagi kaum muda untuk meraih cita-cita mereka. Dinamika dan

kompleksitas proses kewirausahaan memerlukan suatu kecerdasan tersendiri. Sehingga seorang jenius belum tentu bisa menjadi wirausahawan sukses, kecerdasan membutuhkan keterampilan dan sifat-sifat lain yang dibutuhkan dalam berwirausaha.

Pada saat ide untuk berwirausaha muncul dan yang muncul pertama kali dibenak kita adalah permodalan dan keuntungan, disinilah awal dari kegagalan. Perlu dicatat bahwa yang pasti didalam bisnis adalah “kerugian (risiko)” sedangkan “keuntungan” adalah harapan. Keuntungan itulah yang harus diusahakan dan diperjuangkan. Makanya bisnis pemula yang tidak paham benar kewirausahaan akan fokus pada permodalan dan keuntungan. Padahal bisnis itu seharus dimulai dari peluang. Disinilah letak kegagalan bisnis kalau fokusnya kepada uang. Keadaan itulah yang menjadikan seorang wirausaha menjadi pesimis dalam berusaha.

1. Pendapatan yang tak menentu
2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi
3. Butuh waktu lama untuk *recovery*
4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meski usahanya mantap.

Kewirausahaan adalah suatu cara berpikir, menelaah, dan bertindak yang didasarkan pada peluang bisnis, pendekatan holistik, dan kepemimpinan yang seimbang. Oleh karena itu, proses kewirausahaan menuntut kemauan untuk mengambil resiko yang telah diperhitungkan, sehingga dapat mengatasi rintangan menuju kesuksesan secara konstan, atau menyeimbangkan risiko dengan imbalan yang akan diperoleh. Wirausahawan membawa cita-cita, motivasi, komitmen, semangat, keuletan, integritas, semangat kerja sama, dan visi ke dalam perusahaan. Kewirausahaan berkaitan dengan menciptakan peluang bisnis baru, mengambil resiko yang sudah diperhitungkan, dengan menggunakan sumber daya yang terbatas. Dengan demikian, kewirausahaan tidak lagi bersifat fisik tetapi lebih bersifat pada karakter.

Seorang wirausahawan memiliki daya improvisasi cepat dan mampu menciptakan hal baru. Dunia kewirausahaan dan proses kewirausahaan memiliki kompleksitas dan dinamika dalam menyeimbangkan risiko dan imbalan serta

mental yang harus dihadapi. Bagaikan permainan golf, membutuhkan fisik yang kuat, tetapi juga lembut, mental juara, sabar, disiplin, dan menguasai emosi, melelahkan tetapi juga memuaskan. Wirausahawan seperti konduktor orkes simfoni, yang harus menyatukan dan menyeimbangkan orang dengan kepribadian, talenta, dan kemampuan berbeda menjadi suatu tim yang indah. Keterampilan wirausahawan bagaikan seorang pemain acrobat yang berusaha menjaga bola-bola tetap berputar di udara sambil dia melompat kekiri dan kekanan, kedepan dan kebelakang.

Oleh karena itu seorang wirausaha harus belajar dan belajar lagi terus-menerus, kalau tidak pasti akan gagal. Pada umumnya kegagalan kewirausahaan adalah:

1. Tidak kompeten dalam manajerial.
2. Kurang berpengalaman dalam operasi dan menghasilkan produk.
3. Lemah dalam pengendalian keuangan.
4. Perencanaan bisnis yang kurang baik..
5. Lokasi yang kurang tepat.
6. Kurangnya pengawasan peralatan.
7. Sikap yang tidak bersungguh-sungguh dalam usaha.
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi wirausaha.

Joseph Schumpeter menggambarkan tingkat kegagalan tertentu sebagai bagian dari “keruntuhan kreatif”. Menurut Schumpeter kegagalan merupakan bagian dari proses inovasi yang dinamis dan pembaruan ekonomi yang disertai kelahiran dan kematian. Perusahaan datang dan pergi silih berganti, namun wirausahawan belajar dan terus maju. Kegagalan perusahaan pemula lebih disebabkan karena kegiatan yang dilakukan tidak bersifat kewirausahaan. Namun, seorang wirausahawan akan mampu mengubah rintangan menjadi kesuksesan menurut kehendaknya.

Oleh karena itu, wirausahawan harus menjauhi arena persaingan yang sekiranya tidak menguntungkan dirinya, atau memanfaatkan potensi yang ada secara kreatif untuk menghasilkan kompetensi. Berusaha menciptakan pertambahan nilai perusahaan yang disertai aliran arus kas yang tidak terputus,

sehingga menarik minat perusahaan modal untuk berinvestasi. Menurut Timmons, saat ini terjadi kecenderungan di mana wirausahawan yang telah sukses membawa pengalaman, pengetahuan, dan keterampilan yang menjadi nilai tambah untuk menjadi investor terhadap perusahaan pemula yang berpotensi tinggi. Salah satu kriteria ventura potensial adalah mampu mengidentifikasi mitra dalam hal pendanaan dan anggota tim inti. Mereka mencari penyandang dana yang memiliki nilai tambah yakni dapat meningkatkan sumber daya manusia perusahaan secara keseluruhan. Dari kesemua hal berkenaan dengan proses kewirausahaan, puncaknya adalah ventura terkait dengan pilihan gaya hidup. Hidup harus dibuat bahagia, sehingga seseorang bisa hidup sesuai dengan keinginannya, sementara perusahaan terus berkembang.

Menurut Buchari Alma (2007), sebab-sebab kegagalan dalam *small business* adalah :

- 1) *Lack of capital*, kekurangan modal, dan tidak bisa menjalin relasi.
- 2) *No business knowledge*, kurang memiliki pengetahuan tentang bisnis.
- 3) *Poor management*, tidak memiliki keterampilan dalam manajemen.
- 4) *Inadequate planning*, tidak membuat *planning* karena menganggap tidak penting.
- 5) *Inexperience*, kurang pengalaman.

Biasanya kegagalan suatu usaha terjadi karena usaha yang kita jalankan tidak sesuai dengan bakat atau kemampuan kita, sehingga saat terjadi suatu permasalahan tidak dapat mengatasi akhirnya berakibat pada kegagalan. Namun jika kita telah terjun ke dalam usaha tersebut dan terlanjur basah, jangan menyerah begitu saja. Kita harus mencari solusi terbaik dalam menangani masalah tersebut dan terus bersemangat membangun usaha anda kembali menuju jalan yang benar.

Faktor-faktor lain yang mungkin mengakibatkan kita gagal dalam berwirausaha adalah:

- 1) Kurang pandai dalam beberapa hal, karena kurang belajar dan berlatih.
- 2) Kurang pengalaman.
- 3) Kurang baik mengatur waktu.

- 4) Kurang berani mengambil resiko.
- 5) Kurang pandai meyakinkan orang.
- 6) Kurang cepat bertindak.
- 7) Kurang mampu melihat dan memanfaatkan peluang.
- 8) Tidak memati janji.
- 9) Tidak jujur dan cepat merasa puas.

### **3. Keuntungan dan Kerugian Berwirausaha**

Banyak orang menilai, bila berwirausaha merupakan kegiatan yang sangat menguntungkan. Tanggapan tersebut memang benar adanya, namun kebanyakan dari mereka tidak berpikir tentang kerugian serta risiko dari berwirausaha. Maka dari itu, sebelum memutuskan untuk berwirausaha, pastikanlah anda telah mengetahui apa saja keuntungan, kerugian, serta risiko berwirausaha. Mengetahui dan mempelajari keuntungan, kerugian, serta risiko dari wirausaha, ditujukan agar selaku pengusaha, anda dapat mengelola dan mengembangkan usaha secara lebih maksimal. Jika usaha dapat dikelola dengan baik dan maksimal, maka usaha tersebut tidak akan berhenti di tengah jalan, atau mengalami kebangkrutan.

#### **a. Keuntungan Berwirausaha**

Banyak orang masih mempertanyakan apa sih keuntungan jadi seorang pengusaha di banding dengan pegawai yang bekerja di kantor. Mungkin pertanyaan itu muncul dalam benak anda saat ingin memulai suatu usaha. Kita semua pasti sudah paham bahwa orang yang sukses menjadi pengusaha adalah orang yang total 100% menjadi pengusaha. Oleh karena itu, agar Anda bisa mantap mengambil keputusan untuk menjadi seorang entrepreneurship memang harus focus. Peggy Lambing dan Charles L Khuel (2000) mengemukakan keuntungan berwirausaha adalah sebagai berikut:

- Otonomi. Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat wirausah menjadi seorang “bos” yang penuh kepuasan.
- Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi. Tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang tinggi merupakan hal yang menggembirakan.

Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha.

- *Controll financial.* Wirausaha memiliki kebebasan untuk mengelola keuangan dan merasa kekayaan milik sendiri.

Tidak hanya itu saja yang menjadi keuntungan kita berwirausaha, masih banyak faktor yang bisa kita peroleh dan kita wujudkan dalam berusaha ini, seperti yang tersebut di bawah ini:

### **1. Waktu menjadi lebih Banyak**

Maksudnya adalah dengan menjadi wirausaha, kita akan memiliki waktu yang fleksibel, tidak terikat. Berbeda dengan yang bekerja dikantor waktunya sudah standar jam kerja setiap harinya. Kita juga tak perlu repot-repot lembur di kantor. Tentu saja ini akan menguntungkan kita dan keluarga. Waktu untuk berkumpul bersama keluarga menjadi lebih banyak.

### **2. Menghasilkan Pendapatan Pribadi**

Memiliki usaha sendiri tentu juga akan menghasilkan pendapatan sendiri (tidak digaji oleh bos). Besar kecilnya penghasilan yang diperoleh adalah cerminan dari suatu proses kerja keras untuk memajukan bisnis yang telah dilakukan pemilik usaha beserta para karyawan. Dengan memilikin penghasilan yang tak terbatas menjadikan suatu peluang yaitu kebebasan financial. Laba yang didapat justru bisa lebih besar dari gaji karyawan kantoran yang sudah ditentukan oleh perusahaan / pemerintah. Artinya penghasilannya tidak terbatas tergantung dari hasil usahanya sendiri.

### **3. Membuka Kesempatan Lapangan Kerja Baru**

Kita bisa membuka kesempatan kerja bagi siapa saja. Ketika bisnis mulai bertumbuh, maka semakin banyak lapangan kerja yang dapat kita ciptakan. Selain dapat menjadi bagian dari usaha yang digeluti, hal ini juga dapat menciptakan peluang kerja untuk orang lain.

#### **4. Ilmu dan Wawasan menjadi Bertambah**

Tak hanya rekanan saja yang bertambah, ilmu pengetahuan dan wawasan akan terus berkembang. Misalnya ilmu dan wawasan seputar perkembangan bisnis, ekonomi dan sosial. Hal ini juga bisa didapatkan dari rekanan/*client* yang sering kita temui.

#### **5. Memperluas Rekanan (*Networking*)**

Menjadi pengusaha akan berpeluang untuk bertemu dengan orang banyak. Hal Ini juga bisa membantu untuk menambah rekanan. Semakin banyak rekanan yang akan sangat bermanfaat dalam kemajuan kelangsungan bisnis yang dijalani. Selain itu dari rekanan tersebut akan semakin bertambah apabila *service / product* yang kita berikan kepada mereka memuaskan.

#### **6. Pekerjaan sesuai Minat (*Hobby*)**

Hal inilah yang menjadi nilai tambah apabila memilih menjadi wirausaha. Pekerjaan yang sesuai minat dan bakat serta kesenangan kita bisa dilakukan. Misal memiliki hobi mendesain baju, dari hobi tersebut apabila di arahkan ke sektor bisnis maka akan kita dapat pekerjaan yang kita lakukan sesuai dengan hobi. Berawal dari hobi kemudian menghasilkan pendapatan yang tak terbatas.

#### **b. Kerugian Berwirausaha**

Dapat dikatakan bahwa berwirausaha itu tidak ada ruginya, justru yang tidak melakukan itulah orang yang merugi. Yang menjadi pertanyaan adalah mengapa kita tidak mau berwirausaha. Ada beberapa faktor orang tidak mau berwirausaha karena akan rugi. Menurut Peggy Lambing dan Charles L Khuel (2000) kerugian yang dimaksud adalah:

- a. Pengorbanan personal. Pada awalnya, wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu yang tersedia untuk kepentingan keluarga.
- b. Beban tanggung jawab. Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personal, maupun pengadaan dan pelatihan.

- c. Kecilnya keuntungan dan besarnya kemungkinan gagal. Karena wirausaha menggunakan sumber dana miliknya sendiri, maka margin laba/keuntungan yang diperoleh akan relatif kecil.

Hal lain yang memicu orang tidak termotivasi untuk berwirausaha adalah adanya bayang-bayang rasa takut karena tidak mempunyai kemampuan, tidak ada kesempatan, tidak punya waktu yang cukup untuk belajar, miskin ide, modal yang besar dan tidak tahu apa yang akan diusahakan. Semua itu yang menjadi momok setiap orang yang akan melakukan usaha. Perasaan itu semakin diperkuat adanya persepsi yang dikembangkan setelah melihat pengalaman-pengalaman orang lain, diantaranya:

### **1. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti**

Pada awal memulai bisnis akan di rasakan suatu ketidakpastian hasil yang di peroleh. Namun semuanya bisa di atasi, kita harus bisa memprediksi usahanya berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam berbisnis kadang-kadang mendapatkan hasil yang tinggi kadang-kadang rendah, itulah resiko yang dialami seorang pengusaha. Disinilah seninya berwirausaha, bagaimana kita bisa meminimalis resiko itu untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Tapi bayangkan berapa banyak keuntungan yang akan kita terima kalua kita dapat mengelola resiko itu dengan baik.

### **2. Bekerja keras dan waktu/jam kerjanya panjang**

Pada awal mula merintis bisnis, sudah pasti kita memulai usaha ini butuh mengorbankan waktunya di usahanya agar usahanya segera ke tahap tumbuh sesuai dengan yang dicita-citakan. Kita dituntut untuk membangun sebuah sistem, bangunlah sistem usaha yang sesuai dengan bisnis yang anda jalankan dan biarkan sistem bekerja untuk kita. Disaat sistem telah bekerja dengan baik di situlah kita bisa menikmati waktu bebas yang lebih banyak.

### **3. Pada saat awal memulai bisnis harus berhemat**

Hal ini sangat penting karena mengingat bisnisnya baru *start-up*, sehingga diperlukan sikap hemat untuk menjaga kelangsungan bisnisnya. Kita harus cermat mengatur keuangan bisnis, jangan terlalu banyak menambah asset konsumtif, akan semakin baik apabila asset produktif yang di perbanyak, sehingga hal tersebut membantu sumber penghasilan bagi usaha kita.

### **4. Tanggung jawab dan resiko yang di hadapi sangatlah besar**

Sangat lumrah apabila dikatakan demikian, bagaimana tidak seorang pengusaha di tuntutan untuk bisa mengatur semua yang berkaitan dengan bisnisnya, sukses / jatuhnya sangat bergantung pada pemilik usaha. Kepiawaian *business owner* menjadikan kunci utama sukses usaha yang di jalani. Jangan takut dengan risiko ini, karena hal tersebut bisa dipelajari sembari proses bisnis berjalan. Hadapi tantangan bisnis yang ada di depan, taklukanlah maka kesuksesan besar akan menunggu anda di depan mata. Seorang bisnis tidak bisa menghindari risiko, yang bisa kita lakukan adalah mengurangi risiko itu.

### **5. Beban pikiran yang berat**

Permasalahan akan muncul dan semakin berat pada saat bisnis mulai berjalan. Persoalan-persoalan yang muncul pada umumnya adalah persoalan sistem pengelolaan. Sistem produksi, sistem keuangan, sistem pemasaran, tenaga kerja dan lain sebagainya. Itu semua menjadikan timbulnya beban pikiran yang sangat berat, karena awalnya permasalahan harus di selesaikan sendiri menurut pemikirannya. Disinilah perlunya seorang *entrepreneurship* paham mengenai manajemen bisnis.

# PERENCANAAN BISNIS



## 1. Memahami Perencanaan Bisnis

Dalam dunia bisnis, *business plan* bukan hanya rencana yang dibayangkan di dalam akal. Lebih khusus lagi, bisnis plan merupakan pedoman tertulis yang menggambarkan rancangan - rancangan atau proses bisnis dari awal berdiri hingga mengarah pada evaluasi bisnis. Rencana bisnis atau *business plan* juga dapat dikatakan sebagai pernyataan formal dan tertulis mengenai tujuan-tujuan dari sebuah bisnis dan cara mencapai tujuan tersebut. Kenyataannya banyak orang gagal membuat sebuah rencana bisnis atau *business plan* disaat akan melakukan bisnis. Beberapa orang meyakini yang penting dari sebuah bisnis adalah jalankan saja. Setujukah Anda dengan pernyataan ini?

Menurut pendapat saya, saya sangat setuju ketika berbisnis salah satu hal yang penting adalah jalankan saja atau *just do it*. Tetapi jalan tanpa rencana adalah perbuatan yang kurang bijak. Apakah dengan membuat rencana bisnis atau *business plan* dapat menggaransi bisnis akan sukses? Tentu saja tidak ada kepastian. Jadi mengapa kita harus membuat rencana bisnis atau *business plan*? Beberapa alasan mengapa kita memerlukan sebuah rencana bisnis atau *business plan*? Rencana bisnis atau business plan dapat dijadikan *blue print* bisnis Anda. Perusahaan yang akan dibuat memiliki tujuan apa (visi)? Bagaimana cara mencapai tujuan tersebut? Siapa saja anggota tim yang terlibat? Kapan bisnis dapat memulai memenuhi tujuannya?

Menurut Bygrave (Buchari Alma, 2006) mendefinisikan *Business Plan* sebagai dokumen yang disediakan oleh *enterpreuner* yang memuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan dari sebuah perusahaan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan, karyawan, produk, sumber permodalan, informasi tentang jalannya perusahaan selama ini dan posisi pasar dari perusahaan. *Business Plan* juga berisi tentang rincian profit, neraca pembayaran, proyeksi aliran kas untuk dua tahun yang akan datang. Selain itu juga memuat pandangan dan ide dari untuk dua tahun yang akan datang, pandangan dan ide dari anggota tim manajemen serta menyangkut strategi dan tujuan perusahaan yang hendak dicapai.

Jadi *business plan* adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha. Isi dari *business plan* sering merupakan perencanaan terpadu yang menyangkut pemasaran, permodalan, manufacturing dan sumber daya manusia.

Didalam perencanaan bisnis perlu dilakukan analisis kelayakan usaha, hal ini dikarenakan aspek utama dalam melakukan usaha pertama kali faktor kelayakan perlu diperhatikan dan merupakan hal yang cukup penting. Perencanaan usaha diperlukan dalam kegiatan bisnis yang akan dilakukan maupun yang sedang berjalan agar tetap berada dijalur yang benar sesuai dengan yang direncanakan. Perencanaan usaha merupakan alat yang sangat penting bagi pengusaha maupun pengambil keputusan kebijakan perusahaan. Perencanaan usaha juga dapat dipakai sebagai alat untuk mencari dana dari pihak ketiga. Ada lingkup yang perlu dijelaskan, untuk menuju perencanaan usaha yang optimal.

Pertanyaan selanjutnya adalah, apakah setiap orang yang akan melakukan usaha harus membuat perencanaan bisnis? Jawabannya tentu tidak. Mengapa demikian, tergantung dari cakupan bisnis maupun besar kecilnya bisnis yang akan dilakukan juga turut menentukan. Dengan adanya business plan resiko yang akan dihadapi lebih dapat diprediksi dan bahkan dapat diminimalis.

Perencanaan bisnis merupakan perencanaan yang sangat spesifik. Penyusunannya harus mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan masing-

masing bisnis secara individual. Perencanaan bisnis yang baik juga harus menggambarkan dengan jelas karakteristik bisnis yang sedang atau akan dilaksanakan, sehingga pihak-pihak yang tertarik dengan bisnis ini dapat melihat secara transparan dan mengerti secara jelas prospek perkembangan bisnis ini di masa yang akan datang. Perencanaan bisnis diperlukan oleh pihak-pihak tertentu sebagai bahan masukan utama dalam rangka pengkajian ulang, untuk turut serta menyetujui atau sebaliknya menolak laporan tadi sesuai dengan kepentingannya. Pihak-pihak tertentu tersebut antara lain:

1) Pihak investor

Calon investor akan mengetahui tentang keuntungan yang akan diperoleh serta jaminan keselamatan atas modal yang akan ditanamkannya.

2) Pihak kreditor (bank)

Perencanaan bisnis tersebut akan digunakan sebagai bahan untuk pengkajian ulang sebelum memutuskan untuk memberikan kredit atau tidak.

3) Pihak manajemen perusahaan

Pembuatan perencanaan bisnis ini merupakan suatu upaya dalam rangka merealisasikan ide proyek yang ujung-ujungnya bermuara pada peningkatan usaha dalam rangka meningkatkan laba perusahaan.

4) Pihak pemerintah dan masyarakat

Mengetahui proyek-proyek bisnis yang membantu kebijakan pemerintah sehingga menjadi prioritas untuk dibantu. Misalnya dengan subsidi atau keringanan lainnya.

5) Bagi pembangunan ekonomi untuk mengetahui biaya dan manfaat tersebut antara lain ditinjau dari aspek rencana pembangunan nasional, distribusi nilai tambah pada seluruh masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, pengaruh sosial, dan analisis pemanfaatannya maupun beban sosial.

Sebelum seseorang melakukan bisnis sebaiknya kenali dahulu potensi diri, dan apa yang mendorong kita melakukan bisnis. Ada beberapa kondisi yang memotivasi seseorang untuk menjadi pengusaha (Mc Clelland), antara lain:

### 1. *Confidence Modalities*

Yaitu lahir atau dibesarkan di keluarga dengan tradisi usaha. Dalam lingkungan ini seseorang akan belajar dan mendapat rangsangan sosial sejak kecil sehingga mempengaruhi perkembangan kepribadiannya. Hal ini akan menjadikan seseorang mempunyai sikap dan perilaku sebagai pengusaha. Dia dapat membuka usaha baru atau meneruskan usaha keluarganya.

### 2. *Tension Modalities*

Yaitu kondisi yang menekan atau menyudutkan seseorang sehingga tidak ada lagi pilihan selain menjadi pengusaha. Artinya seseorang menjadi pengusaha karena terpaksa bukan karena pilihan, atau mungkin tidak diterima bekerja dimana-mana karena kemampuan akademiknya atau hal lain sehingga harus berbisnis.

- a. *Marginal-man status*, yaitu kondisi dimana seseorang memiliki status tidak jelas dalam masyarakat. Status ini bisa berupa status sosial atau status ekonomi. Hal ini mengakibatkan seseorang menjadi pengusaha karena merupakan satu-satunya pilihan agar bisa melanjutkan hidup secara layak.
- b. *Traditional status*, yaitu kondisi jatuhnya kelompok elit (pengusaha, pejabat). Agar memperoleh statusnya kembali dalam masyarakat, maka mereka terjun menjadi pengusaha karena kelompok ini tidak mau bekerja dengan profesi yang bersifat “diperintah”.
- c. *Skilled Technician Status*, yaitu kondisi dimana keterampilan yang dimiliki seseorang menjadi pendorong untuk memilih profesi sebagai pengusaha. Contohnya jika seseorang yang bekerja di industri tekstil sebagai penjahit, maka kemungkinan akan membuka usaha sendiri sebagai penjahit.

### 3. *Emotion Modalities*

Yaitu seseorang yang mempersiapkan diri menjadi pengusaha. Dia tidak berasal dari keluarga pengusaha dan juga memiliki banyak pilihan dalam

bekerja selain menjadi pengusaha. Faktor-faktor yang mendorong kondisi ini adalah:

- a. Melihat keberhasilan usaha orang lain. Kita termotivasi untuk berbisnis karena melihat orang lain (sebagai idola) yang berhasil dengan memilih profesi sebagai pengusaha.
- b. Kultur yaitu kondisi lingkungan tempat dia tinggal menjunjung tinggi budaya menjalani profesi sebagai pengusaha
- c. Ideologi yaitu kondisi dimana agama memberikan pengaruh terhadap seseorang sehingga menanamkan sikap dan kepribadian bahwa profesi pengusaha adalah profesi yang sangat mulia.

Kira-kira mana yang menjadi alasan Anda untuk menjadi pengusaha? *Confidence Modalities*, *Tension Modalities*, atau *Emotion Modalities*? Dengan begitu Anda akan mengetahui apa yang menjadi dasar Anda menjadi seorang pengusaha.

## **2. Sumber Ide Bisnis**

Ide merupakan sesuatu yang sangat penting dalam proses kehidupan manusia. Ide yang cemerlang selalu dibutuhkan saat kita sedang mencari solusi dalam memecahkan masalah. Apapun jenis kegiatan, pekerjaan, usaha manusia untuk kelangsungan hidupnya tidak pernah terlepas dengan istilah ide. Ide adalah rancangan yang tersusun di pikiran. Artinya sama dengan gagasan atau cita-cita. Ide dalam kajian Filsafat Yunani maupun Filsafat Islam menyangkut suatu gambaran imajinal utuh yang melintas cepat. Misalnya ide tentang sendok, muncul dalam bentuk sendok yang utuh di pikiran. Selama ide belum dituangkan menjadi suatu konsep dengan tulisan maupun gambar yang nyata, maka ide masih berada di dalam pikiran.

Ide yang sudah dinyatakan menjadi suatu perbuatan adalah karya cipta. Untuk mengubah ide menjadi karya cipta dilakukan serangkaian proses berpikir yang logis dan seringkali realisasinya memerlukan usaha yang terus menerus

sehingga antara ide awal yang muncul di pikiran dan karya cipta satu sama lain saling bersesuaian sebagai kenyataan. Misalnya pada saat seseorang dipecat dari pekerjaannya maka dia akan kehilangan penghasilan finansial (nafkah), sehingga dia akan dipaksa untuk berfikir secara maksimal menemukan ide baru agar ia mendapatkan pekerjaan pengganti, untuk mencukupi kebutuhan hidup atau menemukan usaha baru yang dapat menghasilkan uang.

Memang saat kehilangan pekerjaan akan membuat diri kita tertekan, sangat cemas, kalut dan bingung. Keadaan ini membuat kita tidak tahu jalan keluarnya. Kondisi ini memaksa kita agar segera mulai membuat perubahan yang positif yaitu menemukan ide-nya. Tentu saja dengan menjaga dan memotivasi diri sendiri untuk dapat mengatasi masalah finansial kita. Sudah banyak kasus orang yang mencapai sukses setelah ia dipecat dari pekerjaannya. Beberapa orang justru menjadi pengusaha sukses manakala mereka kehilangan pekerjaan. Mengapa demikian? Karena saat mereka jatuh mereka tidak lemah dan larut, tetapi sebaliknya mereka telah mempunyai ide baru, semangat baru dan kerja keras untuk tidak mengulang lagi kesusahan menimpa keluarganya lagi.

Oleh karena itu saran saya jangan pernah berhenti dengan ide-ide kreatif. Munculkan setiap saat dan pikirkan untuk mengimplementasikan. Menurut Bygrave karakteristik wirausaha itu ada 10 D, yaitu sebagai berikut:

1. ***Dream (mimpi)***

Seorang wirausaha mempunyai visi keinginan terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya serta mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya.

2. ***Decisiveness (ketegasan)***

Seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Mereka membuat keputusan secara cepat dengan penuh perhitungan. Kecepatan dan ketepatan mengambil keputusan adalah faktor kunci dalam kesuksesan bisnisnya.

**3. *Doers* (pelaku)**

Bahwa seorang wirausaha akan langsung menindaklanjuti keputusan yang diambilnya. Mereka melaksanakan kegiatan secepat mungkin. Seorang wirausaha tidak mau menunda-nunda kesempatan yang baik dalam bisnisnya. Wirausaha selalu beranggapan bahwa kesempatan tidak akan datang dua kali.

**4. *Determination* (determinasi)**

Seorang wirausaha melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian. Rasa tanggung jawabnya tinggi dan tidak mau menyerah, walaupun dihadapkan pada halangan dan rintangan yang tidak mungkin dapat diatasi.

**5. *Dedication* (dedikasi)**

Seorang wirausaha didalam melaksanakan pekerjaannya tidak mengenal lelah. Semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan semata-mata untuk kegiatan bisnisnya.

**6. *Devotion* (pengabdian)**

Wirausaha mencintai apa yang dikerjakannya. Rasa cinta dapat menahan wirausahawan ketika usaha mereka mendapat kesulitan. Rasa cinta akan produk atau jasa dapat menyebabkan efektif dalam menjualnya.

**7. *Details* (cermat)**

Seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor krisis secara rinci. Dia tidak mau mengabaikan faktor-faktor kecil yang dapat menghambat kegiatan usahanya.

**8. *Destiny* (nasib)**

Seorang wirausaha bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya. Dia merupakan orang yang bebas dan tidak mau tergantung kepada orang lain.

## 9. *Dollars (uang)*

Seorang wirausaha tidak mengutamakan mencapai kekayaan. Motivasi utamanya bukan karena uang, uang dianggap sebagai kesuksesan bisnisnya. Ia beransumsi jika berhasil dalam bisnis maka ia pantas mendapatkan laba, bonus atau hadiah.

## 10. *Distribute (distribusi)*

Seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang-orang kepercayaannya, yaitu orang-orang yang kritis dan diajak untuk mencapai sukses dalam bidang bisnis.

Terwujudnya suatu ide agar terealisasi dibutuhkan perenungan, pemikiran yang memunculkan suatu gagasan yang dapat diwujudkan dalam bentuk rencana-rencana. Karena dalam teorinya, bisnis sekecil apapun tetap memerlukan perencanaan untuk dapat merealisasikan ide bisnis yang lebih matang. Untuk merealisasikan tentunya juga tidak mudah, tidak semua orang mampu untuk mewujudkan ide-idenya. Menurut Gooffrey G. Meredith (1996) mengemukakan bahwa untuk mewujudkan ide tersebut seorang *entrepreneur* memiliki ciri-ciri dan watak kewirausahaan seperti berikut:

### 1) **Disiplin**

Dalam melaksanakan kegiatannya, seorang wirausahawan harus memiliki kedisiplinan yang tinggi. Arti dari kata disiplin itu sendiri adalah ketepatan komitmen wirausahawan terhadap tugas dan pekerjaannya. Ketepatan yang dimaksud bersifat menyeluruh, yaitu ketepatan terhadap waktu, kualitas pekerjaan, sistem kerja dan sebagainya. Ketepatan terhadap waktu, dapat dibina dalam diri seseorang dengan berusaha menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan waktu yang direncanakan. Sifat sering menunda pekerjaan dengan berbagai macam alasan, adalah kendala yang dapat menghambat seorang wirausahawan meraih keberhasilan. Kedisiplinan terhadap komitmen akan kualitas pekerjaan dapat dibina dengan ketaatan wirausahawan akan komitmen tersebut. Wirausahawan harus taat azas. Hal tersebut akan dapat tercapai jika wirausahawan memiliki kedisiplinan yang tinggi

terhadap sistem kerja yang telah ditetapkan. Ketaatan wirausahawan akan kesepakatan-kesepakatan yang dibuatnya adalah contoh dari kedisiplinan akan kualitas pekerjaan dan sistem kerja.

## **2) Komitmen Tinggi**

Komitmen adalah kesepakatan mengenai sesuatu hal yang dibuat oleh seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain. Dalam melaksanakan kegiatannya, seorang wirausahawan harus memiliki komitmen yang jelas, terarah dan bersifat progresif (berorientasi pada kemajuan). Komitmen terhadap dirinya sendiri dapat dibuat dengan identifikasi cita-cita, harapan dan target-target yang direncanakan dalam hidupnya. Sedangkan contoh komitmen wirausahawan terhadap orang lain terutama konsumennya adalah pelayanan prima yang berorientasi pada kepuasan konsumen, kualitas produk yang sesuai dengan harga produk yang ditawarkan, penyelesaian bagi masalah konsumen, dan sebagainya. Seorang wirausahawan yang teguh menjaga komitmennya terhadap konsumen, akan memiliki citra baik di mata konsumen yang akhirnya wirausahawan tersebut akan mendapatkan kepercayaan dari konsumen, dengan dampak pembelian terus meningkat sehingga pada akhirnya tercapai target perusahaan memperoleh laba yang diharapkan.

## **3) Jujur**

Kejujuran merupakan landasan moral yang kadang-kadang dilupakan oleh seorang wirausahawan. Kejujuran dalam berperilaku bersifat kompleks. Kejujuran mengenai karakteristik produk (barang dan jasa) yang ditawarkan, kejujuran mengenai promosi yang dilakukan, kejujuran mengenai pelayanan purnajual yang dijanjikan dan kejujuran mengenai segala kegiatan yang terkait dengan penjualan produk yang dilakukan oleh wirausahawan.

## **4) Kreatif dan Inovatif**

Untuk memenangkan persaingan, maka seorang wirausahawan harus memiliki daya kreativitas yang tinggi. Daya kreativitas tersebut sebaiknya dilandasi oleh cara berpikir yang maju, penuh dengan gagasan-gagasan baru

yang berbeda dengan produk-produk yang telah ada selama ini di pasar. Gagasan-gagasan yang kreatif umumnya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu. Justru seringkali ide-ide jenius yang memberikan terobosan-terobosan baru dalam dunia usaha awalnya adalah dilandasi oleh gagasan-gagasan kreatif yang kelihatannya mustahil.

### 5) Mandiri

Seseorang dikatakan “mandiri” apabila orang tersebut dapat melakukan keinginan dengan baik tanpa adanya ketergantungan pihak lain dalam mengambil keputusan atau bertindak, termasuk mencukupi kebutuhan hidupnya, tanpa adanya ketergantungan dengan pihak lain. Kemandirian merupakan sifat mutlak yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan.

### 6) Realistis

Seseorang dikatakan realistis bila orang tersebut mampu menggunakan fakta/realita sebagai landasan berpikir yang rasional dalam setiap pengambilan keputusan maupun tindakan atau perbuatannya. Banyak calon wirausahawan yang berpotensi tinggi, namun pada akhirnya mengalami kegagalan hanya karena wirausahawan tersebut tidak realistis, obyektif dan rasional dalam pengambilan keputusan bisnisnya. Karena itu dibutuhkan kecerdasan dalam melakukan seleksi terhadap masukan-masukan atau sumbang saran yang ada keterkaitan erat dengan tingkat keberhasilan usaha yang sedang dirintis.

## 3. Menciptakan Peluang Bisnis

Bagaimana menciptakan peluang usaha? Peluang bisnis ada disekeliling kita dan banyak cara untuk menemukan. Seseorang yang memiliki jiwa *entrepreneuership*, apa yang dilihat, dialami, dirasakan akan menjadi peluang. Jika kita hanya menunggu peluang datang begitu saja, maka sampai kapanpun kita tidak akan bisa maju. Ketahuilah, bahwa sebenarnya peluang itu tidak selalu datang dengan sendirinya. Sebuah peluang datang ketika kita berusaha untuk mencari dan menciptakannya.

Misalkan sedang melakukan perjalanan wisata ke Thailand, melihat cara orang Thailand menjajakan rengginang, bahannya sama mungkin cara memproduksinya juga sama, tetapi yang membedakan rengginang Thailand dengan rengginang Indonesia adalah cara pengemasannya (*design*). Rengginang Thailand beraneka warna, bermacam-macam rasa, sehingga lebih menarik pelanggannya. Yang menjadi pertanyaan berikutnya adalah kenapa para produsen rengginang di Indonesia tidak sekreatif orang Thailand? Nah dengan melihat, merasakan itulah muncul ide baru untuk mengembangkan produk rengginang di Indonesia.

Banyak orang ingin menjadi seorang pengusaha. Rasa bosan karena pekerjaan monoton setiap harinya, serta keinginan untuk mendapatkan penghasilan lebih, memotivasi mereka untuk mencari peluang usaha. Namun ketika ditanya mengenai usaha apa yang akan dijalankan? Mereka menjawab “masih bingung, belum ada peluang usaha yang pas.” Alasan itu yang sering digunakan banyak orang, ketika mereka menunggu sebuah peluang. Misalnya saja seorang *entrepreneur*, Ia menciptakan ide bisnis atau peluang bisnis ketika Ia sedang menghadapi sebuah masalah. Mungkin sebagian orang menganggap masalah adalah sebuah cobaan, namun beda halnya dengan seorang *entrepreneur*. Ia akan berpikir bahwa sebuah masalah akan memberikan satu peluang baru untuk mengembangkan bisnisnya.

Bagaimana cara menciptakan peluang bisnis? Berikut beberapa cara tepat yang dapat kita coba.

1. Ciptakan peluang bisnis dari problem yang dihadapi lingkungan sekitar. Dengan begitu Anda memperoleh peluang atau ide bisnis, untuk memberikan solusi bagi mereka.
2. Ciptakan peluang bisnis yang dapat menggeser para pesaing, melengkapi kekurangan produk yang sudah ada dipasaran, dan mampu menghancurkan *market leader* yang sudah ada.
3. Setelah mendapatkan beberapa ide atau peluang bisnis, selanjutnya buat daftar peluang tersebut. Pilihlah tiga peluang bisnis yang paling berpotensi untuk diwujudkan.

4. Tuliskan peluang-peluang tersebut beserta target waktu yang ditetapkan, pada sebuah kertas besar. Bila perlu pasang kertas tersebut di tempat-tempat yang sering kita gunakan, sehingga kita selalu membacanya. Tambahkan visi dan kata-kata lain yang dapat memotivasi kita.
5. Mulailah untuk mengambil keputusan, peluang mana yang kita tekuni terlebih dahulu. Kemudian mulailah bergerak, untuk mencari segala informasi yang berhubungan dengan peluang bisnis tersebut.
6. Jangan pernah takut untuk mencoba, hilangkan rasa ragu dan takut yang ada. Karena hanya akan menghambat kesuksesan kita.
7. Mulailah kita menciptakan kesuksesan dari usaha kecil terlebih dahulu. Dengan kesuksesan kecil, maka akan meningkatkan rasa percaya diri kita dan mengurangi rasa takut yang ada. Selanjutnya kita dapat berkreasi dan berinovasi untuk mengembangkan bisnis selanjutnya.

Jadi, jangan pernah berhenti mencari dan mengamati semua celah yang memungkinkan untuk dijadikan sebagai peluang bisnis. Karena peluang tidak akan pernah datang dengan tiba-tiba, dan memang harus diusahakan dan dicari dan dicari.

Proses untuk memulai maupun menciptakan peluang usaha memang bukan hal yang mudah, diperlukan gagasan atau ide usaha yang cemerlang agar nantinya usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan lancar dan mampu menuai kesuksesan.

Memang perlu kita sadari karakteristik kewirausahaan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu: (1) kualitas dasar kewirausahaan meliputi kualitas daya pikir, daya hati, dan daya fisik; dan (2) kualitas instrumental kewirausahaan yakni penguasaan lintas disiplin ilmu. Mempelajari kewirausahaan dapat dilakukan melalui berbagai upaya, misalnya: berpikir sendiri (otak kita kaya untuk berpikir), membaca (buku, jurnal, internet/web-site), magang, kursus pendek, belajar dari wirausahawan sukses, pengamatan langsung di lapangan, dialog dengan wirausahawan sukses, mengikuti seminar, mengundang wirausahawan sukses, menyimak acara-acara kewirausahaan di televisi, atau cara-cara lain

yang dianggap tepat bagi dirinya untuk mempelajari kewirausahaan. Hal-hal seperti itu dapat memicu munculnya peluang usaha.

Sebetulnya banyak cara untuk menciptakan peluang bisnis yang ada di sekitar kita, dan sangat mudah untuk menangkapnya. Yang penting kembangkan pikiran positif setiap melihat gejala yang ada, kemudian kaitkan dengan ide bisnis yang selama ini kita pikirkan. Ada beberapa contoh peluang bisnis yang bisa dilakukan:

### **1. Masalah adalah Peluang**

Itulah yang namanya hidup kita pasti pernah yang mengalami masalah, baik itu masalah keluarga, masalah bisnis, dan lain-lain. Baik itu tingkat masalahnya yang berat hingga masalah yang tingkat rendah. Tetapi dalam setiap masalah itu, tidak selamanya membawa akibat buruk, kalau kita jeli melihat masalah, baik masalah diri kita sendiri, maupun masalah orang lain, kita bisa menjadikannya peluang bisnis. Atau dengan kata lain, kita bisa mengambil hikmah yang akan di jadikan pelajaran ke depannya dari masalah tersebut.

Contoh: Jika anda pernah mengalami masalah kerusakan mobil di tengah jalan, lalu apa yang akan lakukan? Jawabannya adalah, tentu anda akan mencari bengkel mobil. Apa lagi kalau disekitarnya tidak ada bengkel mobil. Disinilah peluangnya, kita bisa membuka bengkel mobil, motor, dan bengkel lainnya. Atau jika kita bepergian ke suatu tempat pas di tengah jalan, kita merasa lapar dan ingin mencari tempat makan. Situasi ini bisa memunculkan ide atau cara untuk membuka warung makan. Dan masih banyak lagi, jadi kesimpulannya adalah jadilah solusi untuk masalah orang lain menjadi peluang bisnis anda. Namun harus mempunyai *skill* atau keahlian yang mumpuni.

### **2. Kemalasan Orang adalah Peluang**

Pernahkah anda mengalami yang namanya malas, misalnya malas untuk mencuci pakaian, malas untuk pergi ke kantor dengan mengendarai mobil sendiri, malas untuk pergi ke pasar, dan lain lain. Jika kita jeli melihat kemalasan orang lain, kita bisa menciptakan peluang yang menjadi

kemalasan orang lain tersebut. Seperti kasus di atas kita bisa buka jasa cuci pakaian atau *Loundry*, bisa menyediakan sopir pribadi (*outsourcing*), bisa menyewakan jasa untuk mengantar ke pasar dan lain lain. Jangan hanya menunggu peluang itu datang tetapi kitalah yang menjemput peluang itu.

### **3. Pergantian Musim adalah Peluang**

Pergantian musim bisa kita jadikan cara untuk menciptakan peluang bisnis, sebagai contoh, jika tadinya musim kemarau dan menuju musim hujan, maka kita bisa menciptakan peluang di musim hujan tersebut. Seperti misalnya kita bisa jualan bakso, jualan payung, jualan jas hujan, dan lain – lain. Jika sekarang musim pesta (hajatan) pernikahan dan lain-lain, itu juga bisa menjadi peluang bisnis, seperti penyewaan tenda kursi, rias pengantin, dan penyewaan alat *Sound System*, jasa bikin kue, jasa penyewaan pakaian adat dan lain – lain.

### **4. Bisnis Orang Lain adalah Peluang**

Kita bisa melihat bisnis yang sedang di jalankan oleh orang lain, dan kita bisa menirunya dengan sedikit modifikasi tangan terampil yang kita miliki. Karena kita tidak boleh meniru bisnis orang lain, jika kita tidak ingin di sebut dengan plagiat (penjiplak) karya orang lain. Jika bisnis yang di jalankan adalah berupa produk, tetapi produk yang sudah dimodifikasi, produk yang sudah diperbaiki atau dikembangkan. Tetapi dalam bisnis jasa, kita tidak usah khawatir dengan hal itu, karena, banyak sekali bisnis yang di jalankan oleh orang lain yang hampir mirip bahkan sama seperti yang di jalankan oleh orang lain. Sebagai contoh, kita buka jasa *Loundry*, jasa penyewaan tenda dan kostum pengantin, jasa servis mobil dan jasa cuci mobil dan motor, dan lain – lain.

### **5. Hoby adalah Peluang**

Jika kita mempunyai hoby, yang terkadang memang hoby ini bisa menjadi polemik dalam rumah tangga, misalnya hoby memancing, maka kita bisa menciptakan peluang bisnis alat – alat pancing, atau buka tempat pemancingan, atau jasa penyewaan alat pancing. Atau hobynya main bola,

maka anda bisa menjual kostum bola, dan buka lapangan bola untuk di sewakan kepada orang yang hoby main bola.

#### **6. Skill Anda adalah Peluang**

Keahlian adalah peluang yang bisa kita ciptakan. Jika anda seseorang yang ahli dalam bidang komputer, maka kita bisa menjadi tekhnisi komputer, atau buka jasa *service* komputer. Jika anda ahli dalam bidang musik, maka anda bisa mendirikan group musik untuk menghibur orang hajatan atau juga event – event yang lebih besar. Dan memang banyak sekali orang yang menjadikan musik ini sebagai ladang bisnisnya, baik sebagai pemilik group, pemain musik, atau juga sebagai pengajar musik dengan mendirikan sekolah musik.

#### **7. Kesibukan Orang Lain adalah peluang**

Seperti yang kita tahu, bahwa zaman sekarang adalah zamannya orang-orang bekerja, baik di kantor swasta, kantor pemerintahan, atau menjadi pengusaha. Terlebih jika anda tinggal di kota – kota besar. Dengan kesibukan orang tersebut, kita bisa menciptakan peluang tersebut dari kesibukan orang yang kebanyakan menjadi pekerja. Contoh, jika ada orang yang bekerja di kantor, sehingga tidak punya waktu untuk mengasuh anaknya, yang masih kecil, maka kita bisa buka jasa penitipan bayi dan anak. Atau buka jasa Laundry, atau bisa membuka jasa antar jemput karyawan, antar jemput anak sekolah, dan lain – lain.

#### **8. Bergabung dengan Komunitas adalah Peluang**

Ada pepatah mengatakan ”Jika anda berteman dengan tukang kredit, kita pasti ketularan akan menjadi tukang kredit juga. Tetapi jika kita berteman dengan pengusaha, maka kita akan ketularan jiwa pengusaha” Hal tersebut memang ada benarnya, karena lingkungan sangat mempengaruhi jalan hidup yang akan kita jalani. Jika kita bergabung dengan suatu komunitas, baik itu komunitas pencinta alam, komuniitas bisnis, komunitas musik, komunitas sosial dan lain sebagainya. Disitulah pelaung bisnis tercipta dan jangan sia-siakan kesempatan itu.

## **Kapan Mulai Bisnis**

Mulailah detik ini anda *action* untuk berwirausaha, apapun itu jenis usahanya baik barang maupun jasa, yakinlah pada diri anda sendiri bahwa anda itu mempunyai kelebihan dan potensi yang maha dahsyat yang tersimpan didalam alam bawah sadar anda. Yang harus anda lakukan adalah kenali dan gali potensi anda tersebut, implementasikan dengan membuka usaha apapun itu yang sesuai dengan minat atau bakat anda. Jangan belenggu potensi minat dan bakat anda, mulailah membuka usaha dari hal yang mungkin terlihat kecil dan sepele namun percayalah dengan kesungguhan dan tekad yang kuat anda akan menjadi pengusaha besar, pengusaha sukses, pengusaha yang dapat mengangkat harkat martabat bangsa ini dari berbagai keterpurukan.

Mulai bisnis tidak harus menunggu dewasa, seorang remaja dengan status pelajar atau mahasiswa sekalipun juga berhak dan layak untuk memulai bisnis. Namun perlu diakui bahwa hal tersebut memang bukanlah sesuatu yang mudah, karena mereka dituntut untuk pintar dalam membagi waktu antara belajar dan mengurus bisnis. Untuk itulah diperlukan sebuah model bisnis sampingan yang unik dan kreatif agar bisnis tersebut bisa dikerjakan disela-sela waktu atau kerja part time sehingga tidak mengganggu kegiatan belajar.

Apapun bisnis yang kita pilih akan selalu ada tantangan saat memulainya, jadi jangan pernah takut mencoba. Karena tidak sedikit pelaku usaha tidak ahli dibidangnya akhirnya sukses, meskipun awalnya tidak memiliki keterampilan khusus dan latar belakang di bidangnya itu. Namun mereka nekat terjun ke dalam bisnis ini karena mengetahui peluang usaha itu cukup menggiurkan. Jadi jangan pernah takut mencoba yang penting cermat, karena akan selalu ada yang pertama untuk setiap hal baru.

Berikut ini adalah beberapa contoh ide bisnis kreatif yang dapat dipilih dan sesuai dengan standar seorang pelajar. Ada banyak sekali anak muda yang memulai usahanya dengan menekuni usaha industri kreatif. Usaha ini sangatlah tepat dijalankan oleh orang yang berkarakter kuat, berjiwa seni tinggi dan punya banyak ide kreatif yang unik dan memiliki daya pikat yang bisa menarik perhatian dan minat banyak orang.

- a. Usaha kreatif di bidang kerajinan tangan
- b. Seperti dekorasi lampu hias, memproduksi tempat pensil artistik
- c. Membuat pernak pernik untuk oleh oleh tempat wisata
- d. Aplikasi kerajinan souvenir pernikahan.
- e. Produsen mainan dari kayu atau barang bekas yang kreatif, dan lain-lain.

Disamping hal tersebut diatas yang lagi tren dan digandrungi oleh anak-anak muda sekarang adalah teknologi yang ada digenggamannya. Kita tinggal mendorong anak-anak bagaimana memanfaatkan *gadget* yang dimilikinya menjadi produktif.

### **1. Jasa Reservasi *Online***

Anda bisa menawarkan jasa reservasi hotel atau jasa tiket pesawat, karena kedua hal inilah yang paling banyak dicari oleh netizen. Bisnis online di bidang reservasi tiket pesawat atau reservasi hotel secara online cukup besar dan tentunya permintaan akan terus bertambah seiring dengan bertambahnya jumlah pengguna internet, inilah yang membuat jasa reservasi menjadi salah satu bisnis yang menguntungkan. Untuk memulai bisnis reservasi *online* yang perlu Anda lakukan adalah menemukan perusahaan biro perjalanan lalu mengajukan diri untuk bergabung. Selanjutnya adalah menawarkan jasa reservasi *online* tersebut kepada kerabat dan teman Anda.

### **2. Bisnis *Dropship* Lokal**

*Dropship* atau Makelar *Online* merupakan model bisnis *online* dengan cara kerja yang unik, dimana kita (*dropshipper*) berperan sebagai penjual yang menjual barang dari orang lain (supplier). Dan menurut saya inilah ide bisnis kreatif yang cukup menjanjikan untuk para pelajar, selain karena bisa dikerjakan tanpa modal, bisnis *dropship* juga terbilang sangat menguntungkan. Agar bisa sukses dalam menjalankan bisnis *dropship*, maka kita dituntut untuk memiliki strategi pemasaran yang efektif serta mencari produk yang cepat laku di internet agar barang yang kita jual bisa cepat terjual, selain itu diperlukan juga media yang tepat untuk mempromosikan.

### **3. Bisnis *Affiliate Marketing***

*Affiliate Marketing* secara sederhana dapat diartikan sebagai bisnis rekomendasi, dimana model bisnis ini tidaklah sama dengan *dropship*, baik dari skala maupun prosedur / cara kerjanya. Pada bisnis *affiliate marketing*, tugas seorang *affiliate* (pemasar) adalah menjual produk dari para pembuat produk yang berada pada situs *marketplace* seperti Jvzoo / Clickbank. Sebelum memulai bisnis *affiliate marketing*, pastikan kita sudah memiliki PayPal, karena bisnis yang kita jalankan adalah bisnis dengan skala internasional, jadi diperlukan alat pembayaran dengan skala internasional pula.

### **4. Jasa Desain Grafis**

Untuk Anda yang memiliki ketertarikan di dunia desain, tidak ada salahnya untuk mencoba terjun ke dalam bisnis desain grafis. Modal yang diperlukan untuk memulai bisnis pada bidang ini terbilang lebih kecil. Jika Anda memiliki ketertarikan untuk terjun ke dalam bisnis desain grafis, maka siapkan terlebih *software editing* foto. Selanjutnya silahkan Anda mulai mendesain, jika sudah menghasilkan beberapa karya, tugas Anda selanjutnya adalah menjualnya di situs *marketplace* seperti *GraphicRiver*.

### **5. Kerajinan Botol Plastik Bekas**

Ide bisnis kreatif selanjutnya adalah dengan memanfaatkan barang di sekitar kita, contohnya adalah dengan memanfaatkan botol plastik bekas untuk dijadikan sebagai hiasan lalu menjualnya dengan harga yang bisa dibilang lumayan. Disini Anda dituntut untuk mengubah barang bekas (plastik bekas) untuk diubah menjadi sesuatu yang berguna, jadi bisa dipastikan Anda harus membuat sebuah team yang mampu berfikir secara kreatif dalam menemukan ide-ide brilian untuk mewujudkan hal tersebut.

### **6. Kerajinan Koran Bekas**

Ada berbagai macam kerajinan tangan yang bisa kita buat dari kertas atau dalam hal ini adalah koran bekas, seperti contohnya adalah tempat sampah,

tempat tisu, kap lampu dan masih banyak lagi lainnya. Tingkat kesuksesan dari bisnis daur ulang koran bekas bergantung pada seberapa kreatif kita dalam membuat kerajinan tangan.

Ide bisnis kreatif tersebut dipilih berdasarkan beberapa faktor yang tentunya telah disesuaikan dengan aktivitas seorang pelajar, misalnya :

- Dari segi modal, saya pilih bisnis yang bisa dikerjakan (nyaris) tanpa modal
- Dari segi persaingan, saya pilih bisnis yang tidak terlalu memiliki banyak persaingan
- Dari segi waktu, saya pilih bisnis yang memiliki jam kerja fleksibel

Banyak orang yang ingin berwira-usaha, ada yang sudah siap modal dan perencanaan yang njlimet, ada yang baru sekedar gagasan aja. Namun, ada yang punya uang tapi bingung mau ngapain, dan mulai dari mana. Banyak usahawan sukses karena kecerdasan dalam memulai dan memperluas usaha. Berikut ada beberapa cara yang sering mereka pakai, dan berhasil atau tidaknya tergantung upaya dan doa kita. Meski begitu, ini bisa di jadikan wacana alternatif sebelum memulai usaha, dan menjadikannya rujukan:

### **1. Penuhi Kebutuhan Konsumen**

Ini merupakan cara memulai usaha yang paling umum. Jika di sekitar rumah ada yang butuh jasa binatu, warnet, lauk matang, rental computer, kursus, dll, buka usaha sesuai kebutuhan mereka. Kuncinya, penuhi kebutuhan konsumen, lalu berikan produk dan layanan terbaik. Usaha berdasarkan kebutuhan adalah prinsip semua jenis usaha.

### **2. Jual Keunikan**

Jika kita kreatif dan inovatif, pasti banyak hal yang bisa di kreasikan. Banyak usaha baru dimulai dari penemuan produk baru, teknologi, system, dan program baru. Bahkan menulis buku dengan ide-ide baru pun bisa di perhitungkan, dan banyak yang sukses di jalan ini. Penemuan baru apalagi khas dan unik, sangat berpeluang menembus pasar.

### **3. Duplikasi Usaha Lain**

Bagi mereka yang kurang kreatif dan inovatif, jangan patah semangat. Terkadang ide usaha tersebar dimana-mana, bahkan mungkin didepan mata kita. Kita hanya perlu membaca peluang, mengukur potensi, dan mengambil resiko. Misalnya, disekitar rumah kita karena dekat dengan sekolah ada tukang foto kopi yang laris, apa salahnya menyaingi usaha tersebut, tinggal memberikan nilai lebih dari usaha kita.

### **4. Beri Fasilitas Tambahan**

Mirip cara sebelumnya, hanya saja diperlukan sedikit kreatifitas. Misalnya jika ingin membuka usaha warung sembako, berikan penawaran harga yang kompetitif dan tempat yang nyaman untuk pembeli bercengkrama dengan pembeli lain, sehingga pembeli betah berlama-lama belanja di toko kita, dan sediakan juga snack dan minuman ringan, wah menjadi betah deh.

### **5. Jual Keterampilan**

Jeli mengenali bakat orang, itu pun bisa menjadi bisnis yang menantang. Banyak orang berbakat yang jika di kembangkan dan diberikan tempat bisa dijual mahal. Tempat-tempat seperti restoran, toko-toko, salon, kursus, servis, mal, dan pasar adalah gudangnya orang berbakat. Ambil 2-3 orang pemangkas rambut dari salon-salon kecil, sewakan tempat yang bagus, alat yang lengkap, *brand* khusus, dan *training* mengenai pelayanan yang baik. Maka usaha salon eksklusif sudah bisa dimiliki.

### **6. Jadi Agen/ *Event Organization***

Mirip dengan sebelumnya, misalnya membuka agen modeling, agen tenaga kerja, pengisi acara hiburan, pernikahan, dan lain-lain. Untuk usaha ini diperlukan pengalaman dan relasi yang luas. Tapi tak perlu khawatir, untuk hal ini juga bisa pekerjakan orang yang berpengalaman dibidang tersebut.

### **7. Jual Barang Second**

Masih sedikit orang yang peka dengan jenis usaha ini. Barang second dengan nilai historis tertentu bisa punya harga tinggi. Untuk memulai bisa

dengan berburu barang-barang bermerk asli yang sudah tidak terpakai lagi, dan menjualnya ditempat lain dengan harga special. Banyak ekspatriat, selebritis, pengusaha, sampai jendral yang memiliki selera berpakaian tinggi, kita bisa membeli koleksinya yang sudah tidak terpakai.

### **8. Beli Waralaba**

Yang modalnya lumayan besar, dan tidak mau memikirkan produk sendiri, bisa memilih membeli *franchise* (waralaba). Butuh kejelian membaca waralaba mana yang bagus, berikut kemampuan membaca potensi pasarnya. Kini banyak pilihan waralaba, dengan modal besar atau sedang-sedang saja.

Kadang usaha akan lebih bagus jika didirikan dan di kelola bersama-sama. Misalnya Anda pintar pemrograman komputer, tapi anda memiliki sedikit teman, sementara teman anda memiliki banyak teman dan punya relasi yang luas dan membutuhkan jasa pemrograman, anda bisa saja membuka usaha jasa pemrograman (*software house*). Anda yang mengerjakan pekerjaannya, sedangkan teman anda yang mencari order. Dari kelebihan masing-masing inilah bisa memperkuat suatu usaha baru sekaligus membesarkannya.



# LEGALITAS USAHA



**L**egalitas suatu perusahaan atau badan usaha adalah merupakan unsur yang tidak kalah pentingnya, karena legalitas merupakan jati diri yang melegalakan atau mengesahkan suatu badan usaha sehingga diakui oleh masyarakat. Dengan kata lain, legalitas perusahaan harus sah menurut undang-undang dan peraturan, di mana perusahaan tersebut dilindungi atau dipayungi dengan berbagai dokumen hingga sah di mata hukum pada pemerintahan yang berkuasa saat itu.

Keberlangsungan suatu usaha dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah keberadaan unsur legalitas dari usaha tersebut. Dalam suatu usaha, faktor legalitas ini berwujud pada kepemilikan izin usaha yang dimiliki. Dengan memiliki izin maka kegiatan usaha yang dijalankan tidak disibukkan dengan isu-isu penertiban atau pembongkaran dan lain sebagainya.

## **1. Bentuk-Bentuk Legalitas Usaha**

Ada beberapa jenis jati diri yang melegalakan badan usaha, diantaranya yaitu:

1. Nama Perusahaan
2. Merek
3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
4. Izin Usaha Industri (IUI)

## **2. Cara Memperoleh Legalitas Usaha**

### **1. Nama Perusahaan**

Nama perusahaan merupakan jati diri yang dipakai oleh perusahaan untuk menjalankan usahanya yang melekat pada bentuk usaha atau perusahaan tersebut, dikenal oleh masyarakat, dipribadikan sebagai perusahaan tertentu, dan dapat membedakan perusahaan itu dengan perusahaan yang lain. Nama perusahaan dapat diberi dengan 'ara sebagai berikut:

- a. Berdasarkan nama pribadi pengusaha.
- b. Berdasarkan jenis usaha yang dilakukannya.
- c. Berdasarkan tujuan didirikannya.

Di Indonesia ada beberapa asas tentang pemberian nama suatu perusahaan. Model tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Pembauran nama perusahaan dengan nama pribadi,
- b. Pembauran bentuk perusahaan dengan nama pribadi,
- c. Larangan memakai nama perusahaan orang lain,
- d. Larangan memakai merek orang lain,
- e. Larangan memakai nama perusahaan yang menyesatkan.

Setiap nama perusahaan harus disahkan, dimulai sejak dibuatnya akta pendirian dan ditandatangani di depan notaris, diumumkan di Berita Negara dan didaftarkan dalam daftar perusahaan. Apabila tidak ada keberatan dari pihak lain, maka nama tersebut telah legal untuk digunakan oleh perusahaan. Sedangkan bila ada pihak yang menyangkal, lalu pihak tersebut mengajukan keberatan tertulis kepada Menteri Perdagangan yang kemudian akan diberitahukan kepada perusahaan yang bersangkutan. Jika alasan keberatan pihak lain tadi dapat diterima, maka menteri akan membatalkan pendaftaran yang dibuat dan tidak mengesahkan nama perusahaan tersebut.

## **2. Merek**

Menurut Pasal 1 UU No. 15 Tahun 2001, Merek adalah tanda berupa gambar, susunan warna, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda, dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa.

## **3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)**

Setiap perusahaan yang melakukan kegiatan perdagangan diwajibkan memiliki Surat Izin Perusahaan Dagang (SIUP), yaitu surat izin yang diberikan oleh menteri atau pejabat yang ditunjuk kepada pengusaha untuk melaksanakan kegiatan usaha perdagangan secara sah, baik itu perusahaan kecil, perusahaan menengah, apalagi perusahaan besar, terkecuali perusahaan kecil perorangan.

Untuk memperoleh SIUP, perusahaan wajib mengajukan Surat Permohonan Izin (SPI), yaitu daftar isian yang memuat perincian data perusahaan pengusaha dan kegiatan usaha, dan pengusaha juga wajib membayar sejumlah uang sebagai biaya administrasi. SIUP dikeluarkan berdasarkan domisili pemilik atau penanggung jawab perusahaan. Bagi pemilik perusahaan yang berdomisili di luar tempat kedudukan perusahaan maka ia harus menunjuk penanggung jawab atau kuasa berdasarkan domisili yang dikuatkan dengan KTP di tempat SIUP diterbitkan.

### **Tata Cara dan Prosedur Pengajuan SIUP**

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) harus diajukan oleh pendiri badan usaha atau penanggung jawab ke pihak yang berwenang. SIUP dibedakan menjadi 3 golongan berdasarkan modal dan kekayaan perusahaan, yaitu:

1. SIUP Besar, untuk perusahaan dengan modal dan kekayaan di atas Rp 10.000.000.000,-
2. SIUP Sedang, untuk perusahaan dengan modal dan kekayaan di atas Rp 500.000.000,- (antara Rp 500.000.000,- sampai Rp 10.000.000.000,-)
3. SIUP Kecil, untuk perusahaan dengan modal dan kekayaan sampai Rp 200.000.000,- (antara Rp 200.000.000,- sampai Rp 500.000.000,-)

Tata cara dan prosedur pengurusan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) adalah sebagai berikut:

- a. Pemilik atau penanggung jawab perusahaan harus mengisi dan menandatangani Surat Permohonan Izin (SPI) dan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut:
  1. Fotocopy akta notaris pendirian perusahaan (perusahaan perseorangan tidak perlu)
  2. Fotocopy SK pengesahan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia (untuk CV, Koperasi, Firma, Perusahaan perseorangan tidak perlu)
  3. Fotocopy NPWP perusahaan
  4. Fotocopy KTP pemilik / direktur utama / penanggung jawab perusahaan dan pemegang saham
  5. Fotocopy SITU dari pemda setempat
  6. Fotocopy KK jika pimpinan / penanggung jawab perusahaan adalah perempuan
  7. Fotocopy surat keterangan domisili perusahaan
  8. Fotocopy surat kontrak / sewa tempat usaha / surat keterangan dari pemilik gedung
  9. Foto direktur utama / pimpinan perusahaan ukuran 3x4 sebanyak 2 lembar
  10. Neraca perusahaan
- b. Permohonan dan dokumen yang dilampirkan akan diteliti kebenaran pengisiannya dan kelengkapan syarat-syarat oleh pejabat yang berwenang di bidang perizinan atau pejabat yang ditunjukkan oleh department yang bersangkutan.
- c. Apabila pengisian surat permohonan izin sudah benar dan memenuhi syarat-syarat, maka untuk selanjutnya akan dikeluarkan surat perintah untuk membayar uang jaminan perusahaan dan biaya administrasi perusahaan untuk disetorkan pada bank yang ditunjukkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- d. Berkas permohonan izin usaha perdagangan untuk perusahaan besar yang telah memenuhi syarat-syarat yang akan diteruskan kepada Departemen

Perdagangan dengan surat pengantar dari Kepala Kantor Perdagangan dan Perindustrian Provinsi untuk diterbitkan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).

- e. Apabila Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) sudah di tanda tangani oleh Kepala Kantor Dinas Perdagangan dan Perindustrian Provinsi atas nama Menteri Perdagangan, dan diberi nomor, kemudian akan segera dikirim kepada pemilik atau penanggung jawab perusahaan yang mengajukan permohonan.
- f. Proses penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dalam waktu tujuh hari terhitung sejak pejabat yang berwenang menerbitkan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) membubuhkan tanggal persetujuannya pada surat permohonan izin.

### **1. Izin Usaha Industri (IUI)**

Selain perusahaan perdagangan barang atau jasa, ada pula perusahaan industri. Sama halnya dengan perusahaan perdagangan, perusahaan industri pun juga harus memiliki surat izin yaitu Surat Izin Industri (IUI). Setiap pendirian perusahaan industri baru atau perluasan wajib memperoleh IUI. Untuk memperoleh IUI diperlukan tahap Persetujuan Prinsip yang diberikan kepada perusahaan industri untuk dapat langsung melakukan persiapan dan usaha pembangunan, pengadaan, pemasangan atau instalasi peralatan dan lain-lain yang diperlukan termasuk dimulainya kegiatan produksi. IUI berlaku untuk seterusnya selama perusahaan industri yang bersangkutan melakukan aktivitasnya berproduksi.

IUI yang dilakukan melalui Persetujuan Prinsip atau Tanpa Persetujuan Prinsip Diberikan oleh Pejabat yang berwenang sebagai berikut:

1. Pemerintah Daerah melalui Pelayanan Perizinan Terpadu Daerah Tingkat II Kabupaten atau Kota untuk jenis industri dengan skala investasi sampai dengan Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah);
2. Pemerintah Provinsi melalui Pelayanan Perizinan Terpadu Tingkat I Provinsi Kota untuk jenis industri yang berlokasi lintas kabupaten/kota dengan skala investasi sampai dengan Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah)

atau jenis industri dengan skala investasi di atas Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah); atau

3. BKPM untuk jenis industri sebagai berikut:
  - Industri yang mengolah dan menghasilkan Bahan Beracun dan Berbahaya (B3);
  - Industri minuman beralkohol;
  - Industri teknologi tinggi yang strategis;
  - Industri kertas berharga;
  - Industri senjata dan amunisi; dan
  - Industri yang lokasinya lintas provinsi.

Permohonan IUI bagi jenis industri yang pemberian IUI-nya Tanpa Persetujuan Prinsip dapat dilakukan dengan proses sebagai berikut:

1. Perusahaan pemohon membuat Surat Pernyataan sesuai Formulir Model SP-I sebagaimana tercantum dalam lampiran Permenperind No : 41/2008 (“Formulir Model SP-I”);
2. bagi perusahaan industri pemohon yang akan berlokasi di Kawasan Industri/ Kawasan Berikat wajib melampirkan Surat Keterangan dari Pengelola Kawasan Industri/Kawasan Berikat tentang rencana lokasi perusahaan yang akan dibangun di Kawasan Industri/Kawasan Berikat tersebut;
3. Perusahaan pemohon kemudian mengisi daftar Isian Permintaan IUI dengan menggunakan Formulir Model SP-II sebagaimana tercantum dalam lampiran Permenperind No : 41/2008 (“Formulir Model SP-II”) yang diserahkan bersama Formulir Model SP-I kepada pejabat yang berwenang dengan melampirkan dokumen-dokumen sebagai berikut:
  - Copy Akte Pendirian Perusahaan dan atau perubahannya, khusus bagi Perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas akte tersebut telah disahkan oleh Menteri Hukum dan HAM;
  - Copy Izin Undang-Undang Gangguan bagi jenis industri yang tercantum pada Kepmen Perindustrian No : 148/1995 yang berlokasi di luar Kawasan Industri/Kawasan Berikat;

- Copy Izin Lokasi bagi jenis industri yang tercantum pada Kepmen Perindustrian No : 148/1995 yang berlokasi di dalam Kawasan Industri/Kawasan Berikat;
- Copy Izin Mendirikan Bangunan (IMB);
- Surat Keterangan dari Pengelola Kawasan Industri/Kawasan Berikat bagi yang berlokasi di Kawasan Industri/Kawasan Berikat; dan
- Dokumen yang dipersyaratkan berdasarkan peraturan perundang-undangan bagi industri tertentu.

## **2. Penerbitan Izin Usaha Industri dengan Persetujuan Prinsip**

1. Berlokasi di luar Kawasan Industri/Kawasan Berikat;
2. Jenis industrinya tidak termasuk dalam jenis dan komoditi industri yang proses produksinya tidak merusak ataupun membahayakan lingkungan serta tidak menggunakan sumber daya alam secara berlebihan sebagaimana tercantum dalam lampiran dalam Kepmen Perindustrian No : 148/1995;
3. Jenis industrinya termasuk sebagai jenis rencana usaha dan/atau kegiatan yang wajib memiliki Analisis Mengenai Dampak Lingkungan Hidup (“AMDAL”) sebagaimana tercantum dalam Lampiran I huruf H Peraturan Menteri Negara Lingkungan Hidup Nomor 05 Tahun 2012 (“Permen LH No : 5/2012”); atau
4. Lokasi industrinya berbatasan langsung dengan kawasan lindung sebagaimana tercantum dalam Lampiran III Permen LH No: 5/2012.

Selanjutnya Perusahaan mengajukan permohonan IUI melalui persetujuan prinsip dengan menggunakan Formulir Model Pm-III sebagaimana tercantum dalam lampiran Permenperind No : 41/2008 dengan melampirkan dokumen sebagai berikut:

1. Copy Akta Pendirian Perusahaan dan Perubahannya (khusus untuk PT, Akta wajib disahkan oleh Menkumham);
2. Copy Izin Mendirikan Bangunan (IMB);
3. Copy Persetujuan Prinsip yang dikeluarkan oleh pejabat yang berwenang;
4. Formulir Model Pm-II tentang Informasi Pembangunan Pabrik dan Sarana Produksi (Proyek);

5. Copy Izin Lokasi;
6. Izin Undang-Undang Gangguan;
7. Copy AMDAL/ UKL dan UPL (khusus bagi jenis industri tertentu yang tercantum dalam Lampiran I H dan Lampiran III Permen LH No: 5/2012);
8. Dokumen/Rekomendasi (khusus bagi jenis industri tertentu yang dipersyaratkan berdasarkan peraturan perundang-undangan).

**a. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)**

NPWP merupakan nomor yang diberikan kepada Wajib Pajak sebagai tanda pengenal diri atau identitas dari Wajib Pajak pada administrasi perpajakan yang diberikan oleh kantor pelayanan pajak sesuai dengan domisili Wajib Pajak. Fungsi NPWP adalah sebagai tanda pengenal atau identitas diri bagi Wajib Pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakan. Untuk mengurus NPWP dibutuhkan dokumen - dokumen sebagai berikut :

Bagi Wajib Pajak orang pribadi usahawan:

1. Fotocopy KTP untuk WNI
2. Fotocopy Passport dan Surat Keterangan Tempat Tinggal dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa bagi WNA
3. Surat Keterangan Tempat Kegiatan Usaha atau Pekerjaan Bebas dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa

Bagi Wajib Pajak badan usaha:

1. Foto copy Akta Pendirian dan Perubahan terakhir.
2. Foto copy KTP dari pengurus aktif perusahaan (jika WNI)
3. Fotocopy Passport dan Surat Keterangan Tempat Tinggal dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa dari pengurus aktif perusahaan (jika WNA)
4. Surat Keterangan Tempat Kegiatan Usaha dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa

### **b. IMB (Izin Mendirikan Bangunan)**

IMB adalah surat keterangan yang menyatakan bahwa pelaksanaan pembangunan atau suatu tempat usaha tidak mengganggu tempat masyarakat sekitarnya yang dikeluarkan oleh Pemda melalui DPPK (Dinas Pengawasan Pembangunan Kota). Dokumen - dokumen yang dibutuhkan dalam pengurusan IMB diantaranya:

1. Denah gambar bangunan atau gambar teknik bangunan.
2. Foto copy KTP bagi pemohon perorangan.
3. Foto copy Akta Pendirian Usaha bagi pemohon berbadan hukum.
4. Foto copy Sertifikat Tanah atau Surat Keterangan Kepemilikan Tanah.
5. Izin Perubahan Penggunaan Tanah bagi status tanah pertanian.
6. Persetujuan tetangga sekitar untuk bangunan bertingkat, bentang panjang, bangunan usaha dan tempat ibadah.
7. Izin Lokasi untuk bangunan usaha yang pemohonnya berbadan hukum.
8. Rencana Biaya Bangunan (RBB).
9. Denah lokasi.

### **c. AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan)**

AMDAL merupakan hasil kajian mengenai dampak besar dan penting dari suatu kegiatan usaha yang direncanakan terhadap lingkungan hidup yang digunakan untuk proses pengambilan keputusan mengenai penyelenggaraan kegiatan usaha di Indonesia. Dokumen yang diperlukan dalam pengurusan AMDAL diantaranya adalah:

1. Foto copy NPWP
2. Foto copy TDP
3. Foto copy KTP wirausahawan / pemilik perusahaan
4. Foto copy Akta pendirian perusahaan
5. Foto copy SITU
6. Denah lokasi perusahaan yang dapat menimbulkan dampak terhadap lingkungan.

#### **d. SITU (Surat Izin Tempat Usaha)**

SITU adalah pemberian izin tempat usaha kepada seseorang atau badan usaha yang tidak menimbulkan gangguan atau kerusakan lingkungan di lokasi tertentu yang dikeluarkan oleh Pemda setempat (Kotamadya / Kabupaten) dan harus diperpanjang setiap 5 tahun sekali. Untuk mengurus SITU memerlukan beberapa dokumen - dokumen diantaranya adalah :

1. Foto copy KTP pemohon.
2. Foto pemohon 3x4 sebanyak 2 lembar.
3. Data lengkap pemohon yang sudah ditandatangani.
4. Foto copy SPPT PBB tahun terakhir.
5. Foto copy Akta Tanah.
6. Foto copy IMB (Untuk perusahaan besar dilampirkan peta situasi).
7. Foto copy Akta Pendirian bagi perusahaan dan badan hukum.
8. Surat Keterangan Tidak Sengketa dari Kepala Desa atau Kelurahan dan Camat setempat.
9. Surat Pernyataan Tidak Keberatan dari tetangga (izin tetangga) yang diketahui Kepala Desa atau Kelurahan dan Camat setempat.
10. Berita Acara Pemeriksaan lokasi oleh Tim Periksa Tingkat Kabupaten bagi perusahaan yang tingkat gangguannya sangat besar atau tinggi.

#### **e. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)**

TDP merupakan daftar catatan resmi sebagai bukti bahwa perusahaan atau badan usaha telah melakukan wajib daftar perusahaan sesuai dengan ketentuan UU No. 3 Th 1982 tentang wajib daftar. Berdasarkan pasal 38 KUHD (Kitab Undang - Undang Hukum Dagang), akta pendirian perusahaan yang memuat anggaran dasar yang sudah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, harus didaftarkan di Panitera Pengadilan Negara sesuai dengan domisili perusahaan, kemudian diumumkan melalui Berita Negara. Dokumen yang dibutuhkan dalam pengurusan TDP adalah:

- Untuk PT (Perseroan Terbatas), CV (Persekutuan Komanditer), Fa (Firma) dan Koperasi:

1. Formulir diisi lengkap.
  2. Foto copy akta pendirian perusahaan.
  3. Foto copy pengesahan akta dari Pengadilan Negeri setempat (PT tidak perlu).
  4. Asli dan foto copy pengesahan akta pendirian (CV, Firma dan Koperasi tidak perlu).
  5. Foto copy Surat Keterangan Domisili Perusahaan.
  6. Foto copy SITU.
  7. Foto copy NPWP.
  8. Foto copy SIUP.
  9. Foto copy KTP.
  10. Foto copy Akta Pendirian dan Pengesahan.
  11. Foto copy KTP penanggung jawab Koperasi.
  12. Bukti setor biaya administrasi.
  13. Foto copy Passport jika pemilik WNA.
- Untuk PO (Perusahaan Perorangan)
    1. Formulir diisi lengkap.
    2. Foto copy Surat Keterangan Domisili Perusahaan.
    3. Foto copy SIUP.
    4. Foto copy KTP penanggung jawab.
    5. Foto copy NPWP.
    6. Foto copy SITU.

### **Manfaat Legalitas Perusahaan**

Dengan dimilikinya surat-surat izin sebagai bentuk legalitas perusahaan, maka akan diperoleh beberapa manfaat diantaranya:

1. Sarana perlindungan hukum  
Seorang pengusaha yang telah melegalkan perusahaannya akan terhidar dari tindakan pembongkaran atau penertiban dari pihak berwajib, sehingga memberikan rasa aman dan nyaman akan keberlangsungan usahanya.

**2. Sarana Promosi**

Dengan mengurus dokumen-dokumen legalitas tersebut, secara tidak langsung pengusaha telah melakukan serangkaian promosi.

**3. Bukti kepatuhan terhadap hukum**

Dengan memiliki legalitas tersebut menandakan bahwa pengusaha telah mematuhi segala aturan hukum yang berlaku, secara tidak langsung telah menegakkan budaya disiplin pada dirinya sendiri.

**4. Mempermudah untuk mendapatkan suatu proyek**

Dalam suatu tender, selalu mensyaratkan bahwa perusahaan harus memiliki dokumen-dokumen hukum yang menyatakan pelegalan perusahaan tersebut. Sehingga hal ini sangat penting nantinya untuk sarana pengembangan usaha.

**5. Mempermudah pengembangan usaha**

Untuk pengembangan usaha pasti diperlukan dana yang cukup besar untuk merealisasikannya. Dalam pencarian modal atau mengajukan pinjaman ke perbankan atau lembaga keuangan lainnya, selalu mensyaratkan bahwa perusahaan harus memiliki dokumen-dokumen hukum yang menyatakan bahwa perusahaan tersebut legal.

## WARALABA



**W**aralaba adalah kerjasama bisnis antara pemilik usaha dengan pelaku usaha dengan membagi hasil usaha berdasarkan perjanjian yang mereka sepakati. Istilah lain dari waralaba adalah *franchise*. Secara istilah wara artinya lebih, sedangkan laba artinya untung. Jadi pengertiannya dari waralaba adalah mencari keuntungan yang lebih. Bisnis waralaba atau franchise menjadi pilihan yang paling tepat yang menginginkan bisnis yang instan.

Berdasarkan PP RI No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 259/MPR/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Pengertian waralaba adalah “Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perorangan atau badan usaha terhadap sistem dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti hasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”.

Mungkin sebagian orang akan berpikir untuk mulai menggeluti bisnis waralaba dari pada membangun bisnis mulai dari awal. Tetapi apakah anda tahu

keuntungan dan kekurangan bisnis waralaba (*franchise*)? terdapat beberapa keuntungan dan kekurangan bisnis waralaba.

### **1. Keuntungan Waralaba**

#### **a. Manajemen bisnis telah terbangun**

Bisnis waralaba memberikan keuntungan untuk berbisnis di bawah bendera bisnis lain yang sudah memiliki reputasi yang baik. Ide, penamaan dan manajemen bisnis waralaba telah teruji sebelumnya dan siap untuk di implementasikan pada lokasi yang baru.

#### **b. Sudah dikenal masyarakat**

Pemasaran bisnis waralaba cenderung lebih mudah, karena bisnis sebelumnya telah di kenal oleh masyarakat. Dengan kata lain, biaya dan tenaga yang diperlukan untuk membangun bisnis tersebut jauh lebih sedikit dibandingkan dengan membangun bisnis baru.

#### **c. Manajemen finansial yang lebih mudah**

Investor cenderung lebih suka untuk memberikan modal pada bisnis yang telah kokoh dari segi finansial dan jaringan pemasaran. Dengan menggunakan bisnis waralaba, sistem manajemen finansial telah di tetapkan oleh pemilik waralaba utama, sehingga kita tidak perlu dipusingkan lagi dengan manajemen finansial seperti membangun bisnis baru.

#### **d. Kerjasama bisnis telah terbangun**

Orang yang membeli waralaba bisa mendapatkan keuntungan kerjasama yang telah terbangun sebelumnya oleh pemilik waralaba. Contohnya kerjasama dengan pemasok bahan baku, pihak periklanan dan juga pemasaran telah terbangun dengan baik.

#### **e. Dukungan dan keamanan yang lebih kuat**

Pemilik waralaba biasanya akan memberikan pelatihan seperti manajemen keuangan, pemasaran, manajemen stok, periklanan dan lain lain. Hal – hal seperti ini biasanya sudah termasuk dalam paket pembelian waralaba.

f. Keuntungan lebih besar karena resiko lebih kecil

Banyak orang berpikir bahwa keuntungan dari bisnis waralaba adalah mendapatkan keuntungan lebih besar karena brand telah dikenal banyak orang. Resiko kegagalan bisnis jauh lebih kecil dibandingkan dengan usaha yang merintis baru. Pembeli waralaba akan mendapatkan banyak kemudahan di saat-saat awal usaha, tapi untuk jangka panjang, para pemilik waralaba kadang menemukan bahwa memulai bisnis sendiri mungkin akan jauh lebih menguntungkan.

## 2. Kekurangan Bisnis Waralaba

a. Kurang kendali

Salah satu kekurangan dari bisnis waralaba adalah kurangnya kendali dari pembeli waralaba terhadap bisnisnya sendiri, karena semua sistem telah ditentukan oleh pemilik waralaba. Sehingga ruang gerak pembeli waralaba sangat terbatas. Ide-ide untuk mengembangkan kreatifitas-pun terkadang tidak bisa diaplikasikan, karena adanya perjanjian-perjanjian khusus yang mengikat.

b. Sangat terikat dengan supplier

Untuk mendapatkan keuntungan yang lebih, tentunya setiap pengusaha menginginkan modal yang kecil. Salah satu caranya adalah mencari supplier yang murah. Dengan menggunakan sistem waralaba, pihak pemasok barang pun telah ditentukan. Sehingga kita tidak bisa memilih lagi supplier yang lain.

c. Ketergantungan pada reputasi waralaba lain

Salah satu kekurangan terbesar dari waralaba adalah ketergantungannya terhadap waralaba yang lain. Jika waralaba yang lain melakukan kesalahan yang mengakibatkan rusaknya reputasi, maka hal ini juga akan mempengaruhi waralaba yang anda kelola.

d. Biaya waralaba

Pihak pemilik waralaba akan mengajukan biaya awal untuk membeli perjanjian waralaba. Kemudian biaya lanjutan untuk pelatihan dan dukungan bagi para pembeli waralaba.

e. Pemotongan keuntungan

Pembeli waralaba di haruskan untuk membayar royalti dari sejumlah keuntungan yang didapatkan. Jika keuntungan yang didapatkan sedikit, berarti keuntungan tersebut akan dipotong untuk menutupi biaya ini.

Setelah kita mengetahui keuntungan dan kekurangan bisnis waralaba, berikut ini adalah beberapa tips untuk memilih bisnis waralaba yang akan dijalankan:

**1. Pilih waralaba yang mudah dijalankan**

Sebaiknya kita tidak memilih waralaba yang dapat menyita waktu dan pikiran kita. Untuk itu, pastikan bahwa waralaba yang akan kita jalankan dapat dikerjakan dengan mudah dan praktis. Pilihlah lokasi yang mudah dijangkau dan lingkungannya juga aman. Ini sangat penting karena kemudahan akses dan juga keamanan lokasi bisnis akan sangat berpengaruh pada jumlah pelanggan yang datang ke tempat kita.

**2. Pilih waralaba yang punya banyak konsumen**

Utamakan untuk menjalankan bisnis waralaba yang memiliki konsumen banyak dan bisa menjangkau semua lapisan masyarakat. Memilih jenis waralaba yang konsumennya sedikit memiliki resiko kerugian lebih besar. Salah satu contoh jenis waralaba yang banyak konsumennya adalah waralaba makanan dan minuman.

**3. Pilih waralaba yang harga produknya terjangkau**

Selain jenis waralabanya punya banyak konsumen, faktor harga juga sangat menentukan keberhasilan sebuah bisnis waralaba. Jangan memilih waralaba yang mematok harga yang tinggi untuk produknya dan tidak sesuai dengan kondisi ekonomi masyarakat di sekitar bisnis kita.

**4. Pilih waralaba yang memberikan pelayanan yang baik**

Pelayanan dan juga garansi pada produk adalah sesuatu yang sangat penting untuk menjaga kepercayaan pelanggan. Oleh karena itu, pilihlah

waralaba yang memberikan pelayanan dan juga garansi, jaminan mutu pada produknya untuk meningkatkan rasa percaya pelanggan, tentunya ini akan sangat membantu dalam pengembangan bisnis waralaba ke arah yang lebih baik.

Pada umumnya jenis-jenis waralaba dapat dikelompokkan menjadi 2 (dua), adalah sebagai berikut:

- Waralaba luar negeri – jenis waralaba ini paling banyak disukai, sebab sistemnya yang sudah jelas, merek produknya sudah diterima oleh masyarakat dunia dan dirasakan jauh lebih bergengsi dari pada yang lainnya.
- Waralaba dalam negeri – jenis ini juga telah menjadi salah satu pilihan investasi bagi orang yang mempunyai keinginan untuk menjadi seorang pengusaha akan tetapi tidak memiliki atau masih kurang akan pengetahuan mengenai piranti awal dan kelanjutan usaha ini yang disediakan oleh pemilik waralaba (*Franchisor*).

### **Contoh Waralaba Usaha Kecil**

Berikut ini adalah beberapa contoh waralaba yang sudah kita kenal, modal tidak terlalu besar dan masih cukup terbuka luas untuk pengembangannya.

#### **1. LAUNDRY KILOAN**

Bidang usaha : Jasa cuci

Paket usaha lengkap hanya butuh modal Rp 3,8 juta saja. Ini sudah termasuk peralatan dan kelengkapan bahan baku serta *training* langsung ditempat anda. Cukup fantastis, harganya sangat murah. Kelebihan lain dari laundry kiloan ini tidak dikenakan *franchise fee* serta bagi hasil lagi, semua paket menjadi milik anda sepenuhnya. Estimasi balik modal berdasarkan situs resmi laundry kiloan ([laundryjakarta.com](http://laundryjakarta.com)) adalah 1-2 bulan. Tugas anda hanya menyediakan tempat.

Modal Paket Usaha Lengkap : Rp 3.800.000

Modal Paket Usaha Tanpa Mesin Cuci dan Pengering : Rp 2.800.000

Website : [laundryjakarta.com](http://laundryjakarta.com)

## 2. TAKOYAKI DAN OKONOMIYAKI

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Mungkin beberapa dari kita masih awam, takoyaki adalah makanan kaki lima ala Jepang yang cukup populer. Isian takoyaki umumnya bermacam-macam mulai dari gurita, daging hingga keju atau dapat diisi lainnya. Bila di Jepang, Takoyaki banyak ditemui di Kota Osaka. Kini mulai dikembangkan di Indonesia.

Selain itu ada Okonomiyaki yang juga makanan khas kaki lima di Jepang. Isiannya terdiri dari daging dan sayuran. Membuatnya cukup mudah karena digoreng. Estimasi balik modal yaitu 1-2 bulan. Konsep *franchise* ini seperti pedagang kaki lima di Jepang, bisa dilakukan dengan menyewa *spot/space* seperti di lahan parkir Indomart, toko atau lainnya.

Modal paket usaha lengkap : Rp 3.200.000

Paket lengkap ini sudah termasuk semua peralatan termasuk *booth* atau gerobak ala makanan Takoyaki serta bahan baku. Anda juga akan mendapat training secara gratis.

Modal paket usaha tanpa *Booth*/Gerobak : Rp 2.500.000

Website : [takoyakijakarta.com](http://takoyakijakarta.com)

## 3. ES CAPPUCINO CINCAU

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Capcin merupakan minuman es yang cukup populer di Indonesia. Ada 2 produk yang bisa dijual yaitu Capuccino Cincau dan *Bubble Drink*. Beberapa rasa dari Capciin yang ada diantaranya cappuccino, moccacino, durian, strawberry, vanilla late dan choco caramel. Isian minumannya pun bisa dengan cincau hitam atau tapioca pearl (*bubble*) yang teksturnya kenyal. Balik modal usaha ini yaitu 1-2 bulan.

Harga minuman Capcin : Rp 3.000- 5.000

Modal paket usaha lengkap : Rp 3.500.000

Modal paket usaha tanpa booth/gerobak : Rp 2.700.000

Website : [cappucinocincaujakarta.com](http://cappucinocincaujakarta.com)

#### **4. JAGUNG SUSU KEJU (JASUKE)**

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Sesuai dengan namanya, ini merupakan makanan, sepengalaman saya disajikan dalam keadaan panas (hangat) sehingga kadang ada air susun manis ditambah keju dan jagung sangat enak. Produk ini ada 5 pilihan rasa.

Harga Jasuke : Rp 3.000-5.000

Modal paket usaha lengkap :Rp 2.700.000

Modal paket usaha tanpa *booth*/gerobak : Rp 1.900.000

Website : jagungmanisjakarta.com

#### **5. KEBAB TURKI**

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Makanan khas Timur Tengah Turki yang banyak peminatnya bahkan di berbagai penjuru dunia. Makanan kebab ini termasuk makanan cepat saji, daging ditusuk lalu dipanggang/dibakar menjadi bahan utama kebab.

Harga Kebab : - (berdasarkan pengalaman mulai dari Rp 7.000-15.000)

Modal paket usaha lengkap : Rp 3.800.000

Modal pekt usaha tanpa *booth*/gerobak : Rp 3.100.000

Website : kebabjakarta.com

#### **6. JAMUR CRISPY (KRIUK)**

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Jamur crispy adalah makanan cemilan berupa jamur yang dicampur tepung lalu digoreng. Rasanya yang renyah, sehingga dinamakan Jamur Crispy. Ada 6 rasa yang ditawarkan yaitu barbeque special, sapi panggang, ayam bakar, keju asin, jagung bakar dan balado pedas manis. Usaha ini bisa balik modal 1-2 bulan.

Harga Jamur Crispy : - (sepengalaman saya Rp 3.000-5.000)

Modal paket usaha lengkap : Rp 3.200.000

Modal paket usaha tanpa *booth*/gerobak : Rp 2.500.000

Website : jamurcrispyjakarta.com

## 7. SOSIS DAN BAKSO BAKAR

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Jajanan kaki lima satu ini juga sangat populer, peluang usaha yang cukup menjanjikan bagi kita. Produknya macam-macam, sosis bakar, bakso, bakar, otak-otak bakar dan bisa kita kembangkan lagi dengan makanan yang bisa dibakar/panggang. Makanan ini disajikan dengan saus, biasanya ada beberapa macam saos seperti saos *barbeque* dan lainnya.

Harga Sosis dan Bakso Bakar : Rp 3.000- 15.000

Modal paket usaha lengkap : Rp 3.000.000

Modal paket usaha tanpa *booth/gerobak* : Rp 2.200.000

Website : [sosisbaksobakar.com](http://sosisbaksobakar.com)

## 8. ES CENDOL/DAWET

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Ini minuman es dengan rasa gula merah yang khas. Rasanya sudah cukup populer, dan bahkan disukai mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Es Cendol/Dawet ini dibuat dengan campuran tepung dawet, pandan, gula merah dan es. Setidaknya ada 3 rasa yang ditawarkan dalam paket bisnis ini yaitu pandan hijau, vanilla putih dan frambozen merah.

Harga Es Cendol/Dawet : - (Rp 5.000- 15.000)

Modal paket usaha lengkap : Rp 3.000.000

Modal paket usaha tanpa *booth/gerobak* : Rp 2.200.000

Website : [cendoljakarta.com](http://cendoljakarta.com)

## 9. BUBBLE DRINK/BUBBLE TEA

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Minuman es satu ini juga memiliki rasa yang nikmat. Penawarannya disajikan dengan rasa coklat, buah dan kopi kemudian “diblend” bersama es batu, ditambah tapioca pearl wuih sempurna !. Bila anda belum puas, bisa menambah rasa bahkan ada 30 rasa lagi yang disediakan dalam paket penawaran. Mulai dari anak-anak sampai orang dewasa menyukai minuman ini. Bubuk rasanya terdiri dari cream coklat, choco mint, choco oreo, bubble gum, vanilla blue, taro, strawberry, durian, blueberry, avocado, melon dan green tea.

Harga Bubble Drink : Rp 6.000

Modal paket usaha lengkap : Rp 3.500.000

Modal paket usaha tanpa *booth*/gerobak : Rp 2.700.000

Website : [cappucinocincaujakarta.com/bisnis-bubble-drink](http://cappucinocincaujakarta.com/bisnis-bubble-drink)

## 10. FRIED CHICKEN

Bidang usaha : Makanan dan Minuman

Baik anak-anak maupun orang dewasa, pasti familiar dengan makanan ini. Fried Chicken biasa dijadikan menu lauk makan siang atau malam. Ayam yang dilumeri tepung krispi, renyah dan kriuk-kriuk. Sekarang orang-orang bisa menikmati makanan cepat saji ini tanpa harus ke restoran-restoran besar. Disajikan dengan saus tomat atau sambal menumbuhkan sajian yang hot dan istimewa.

Harga Fried Chicken : - (Rp 5.000- 10.000)

Modal paket usaha lengkap : Rp 3.700.000

Modal paket usaha tanpa *booth*/gerobak : Rp 2.900.000

Website : [friedchickenjakarta.com](http://friedchickenjakarta.com)

## 11. COFFE SHOP

Bidang bisnis : Makanan dan Minuman

Bisnis waralaba selanjutnya adalah membuka kedai kopi. Memang modal yang dibutuhkan cukup besar, namun soal itu sangat relatif:

- Mitra membayar DP sebesar 70% (Rp 6 juta) atau langsung pelunasan (Rp 9.5 juta)
- Mitra mencari lokasi usaha.
- Dalam waktu sekitar 14 hari kerja untuk yang membayar DP (atau 7 hari kerja untuk yang langsung pelunasan), *booth* dan perlengkapan siap dikirim ke lokasi usaha mitra.
- Untuk yang baru membayar DP, pelunasan sebelum barang di kirim
- Mitra akan menerima perjanjian kontrak, SOP (*Standard Operating Procedure*), serta pelatihan untuk karyawan (khusus daerah Jabotabek)
- Untuk Luar kota, semua perlengkapan dan peralatan akan dikirim melalui ekspedisi, dan akan dilengkapi petunjuk pemasangan *booth* dan penyajian produk (SOP)

Note: Untuk mitra yang ingin mencicipi dulu Semerbak Coffee, kami menyediakan paket sampel berisi semua menu rasa, berikut cara penyajiannya. Harga paket sample Rp 50.000, belum termasuk ongkos kirim.

Persyaratan untuk Menjadi Mitra Semerbak Coffee

1. Memiliki Modal yang cukup untuk Investasi sebesar Rp.9.500.000 (belum termasuk biaya kirim untuk luar Jakarta).
2. Memiliki komitmen yang tinggi terhadap bisnis ini untuk maju dan berkembang bersama Semerbak Coffee.
3. Bersedia meluangkan waktu untuk terjun mengawasi perkembangan outlet.
4. Memahami Resiko Bisnis.
5. Bersedia mentaati peraturan yang tertuang dalam surat kontrak kerja sama.
6. Wajib membeli Bahan baku dari pusat.

Tata cara dan keketantuan atau syarat-syarat dalam melakukan perjanjian antara bisnis satu dengan yang lainnya pasti berbeda. Harga maupun modal, mungkin akan meningkat setiap tahunnya. Setidaknya informasi diatas bisa menjadi sumber ide dan pilihan terbaik bagi bisnis anda.

## REFERENCES



- Bygrave, William D; Andrew Zacharakis, 2014, Entrepreneurship; 3rd Edition; Pearson Education.
- Dewanti, Retno, 2008. Kewirausahaan, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Hendro, 2011. Dasar-dasar Kewirausahaan Panduan bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kasmir, 2008. Kewirausahaan, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajat, 2003. Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi, Erlangga, Jakarta.
- Ketiga, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Lupiyoadi, Rambat, 2007. Entrepreneurship From Mindset To Strategy; Salemba Empat, Jakarta.
- Mudjiarto, Wahid Aliaras, 2006. Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan, Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta.
- PO Abas Sunarya, Sudaryono dan Asep Saefullah, 2011. Judul : KEWIRAUSAHAAN. Penerbit CV Andi Offset : Yogyakarta.
- Purnomo, Bambang Hari. 2005. Membangun semangat Kewirausahaan. Yogyakarta. LaksBang PRESSindo

- Pandang Psikologi Kepribadian, Cetakan Pertama, Penerbit PT Grasindo. Jakarta.
- Riani, Asri Laksmi, DKK, 2005. Dasar-Dasar Kewirausahaan, UNS Press, Medan.
- Saiman, L, 2009. Kewirausahaan Teori Praktikdan Kasus-kasus, Salemba Empat, Jakarta.
- Siregar, Syofian, 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS, Penerbit Kencana Prenada Media Grup, Jakarta.
- Situmorang, Syafrizal H, dan Lufti, Muslich, 2014. Analisis Data untuk Riset Manajemen dan Bisnis, Edisi Ketiga, USU Press, Medan.
- Soetadi, Iskandarini, 2010. Kewirausahaan, USU Press, Medan.
- Sugiyono, 2010. Metode Penelitian Bisnis, CV. Alfabeta, Bandung.
- Suryana, 2010. Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta. Universitas Sumatera Utara
- \_\_\_\_\_, 2013. Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses edisi 4, Salemba Empat, Jakarta.
- Sutanto, Adi, 2002. Kewirausahaan, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Tarmudji, Tarsis, 2006. Prinsip-prinsip Kewirausahaan, Liberti, Yogyakarta.
- Thomas, S. A and Mueller, L.S. 2000. "Entrepreneurs: International; Personality: Cross Cultural Studies; Comparative Analysis Studies." Journal of International Business Studies (JIB). Second Quarter (31) : 287 – 301
- Wibowo, Singgih. 2007 . Petunjuk Mendirikan Perusahaan Kecil. Jakarta. Penebar Swadaya
- Walgito, Bimo, 2003. Pengantar Psikologi Umum, Andi Offset, Yogyakarta.
- Yulianto. (2003). "Integrated Marketing Communication Aquasiat". <http://www.scribd.com>.
- Zimmerer, W. Thomas, Norman M. Scarborough, 2002. Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil, Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta: Person Education Asia Pte. Ltd. dan PT. Prenhallindo.

## **Lampiran: Mengukur Minat dan Bakat**



### **PENGANTAR**

Jika anda mempunyai mimpi dan tujuan yang sangat anda dambakan, tetapi sampai detik ini belum terlaksana, perlu anda melakukan introspeksi kemungkinan apa yang anda impikan tidak sesuai dengan bakat anda.

Untuk mencapai mimpi dan tujuan, keberhasilan tergantung pada usaha yang anda lakukan. Oleh karena itu anda harus memilih cara yang mungkin dapat memaksimalkan potensi diri anda. Melalui pernyataan-pernyataan pada lembar berikut ini kami mencoba membantu anda untuk menemukan bakat dan potensi diri yang tepat untuk anda.

Profil penilaian diri ini juga akan membantu anda untuk mengetahui karier yang tepat yang seharusnya anda lakukan. Melalui pernyataan-pernyataan yang disediakan pada halaman berikut dapat menemukan kekuatan, kesesuaian dan pilihan berbagai jenis pekerjaan yang mungkin anda bekerja di tempat yang paling sesuai dengan anda.

Kami mengharapkan profil penilaian diri ini akan membawa anda kearah karier yang tepat untuk memaksimalkan bakat dan anda melakukan dengan senang sesuai dengan yang anda harapkan.

Salam Hormat,  
Incubator FE-Ukrida

## I. AKTIVITAS

Petunjuk pengisian :

Berilah tanda "V" jika pernyataan tersebut sesuai dengan kegiatan yang anda sukai dan sebaliknya bila pernyataan tersebut tidak sesuai dengan kegiatan anda.

| PERNYATAAN |               |   | PILIHAN |            |
|------------|---------------|---|---------|------------|
|            |               |   | SETUJU  | TDK.SETUJU |
| <b>U</b>   | 1             | Membuat buku atau majalah ilmiah                        |         |            |
|            | 2             | Bekerja di laboratorium                                 |         |            |
|            | 3             | Bekerja di dalam proyek (sains)                         |         |            |
|            | 4             | Membaca sebuah cerita tanpa bantuan orang lain          |         |            |
|            | 5             | Menyelesaikan soal-soal matematika atau bermain catur   |         |            |
|            | 6             | Mengikuti kursus fisika                                 |         |            |
|            | 7             | Mengikuti kursus kimia                                  |         |            |
|            | 8             | Mengikuti kursus biologi                                |         |            |
|            | <b>JUMLAH</b> |   |         |            |
| <b>X</b>   | 1             | Menulis surat kepada teman-teman                        |         |            |
|            | 2             | Bergabung dengan organisasi sosial                      |         |            |
|            | 3             | Membantu orang yang sedang menghadapi masalah pribadi   |         |            |
|            | 4             | Menjaga anak-anak                                       |         |            |
|            | 5             | Menghadiri pesta atau pesta dansa                       |         |            |
|            | 6             | Membaca buku-buku fisiologi                             |         |            |
|            | 7             | Menghadiri pertemuan dan seminar                        |         |            |
|            | 8             | Bergabung atau menonton acara olah raga                 |         |            |
|            | 9             | Mendapatkan kontak atau teman baru                      |         |            |
|            | <b>JUMLAH</b> |   |         |            |
| <b>Z</b>   | 1             | Memastikan meja dan kamar dalam keadaan rapi            |         |            |
|            | 2             | Mengetik surat atau berita untuk surat kabar            |         |            |
|            | 3             | Mengerjakan perhitungan keuangan                        |         |            |
|            | 4             | Mengoperasikan mesin                                    |         |            |
|            | 5             | Menyimpan informasi keuangan secara teliti              |         |            |
|            | 6             | Mengikuti kursus penulisan bisnis                       |         |            |
|            | 7             | Mengikuti kursus perdagangan                            |         |            |
|            | 8             | Mendokumentasikan surat, laporan, catata dan lain-lain. |         |            |
|            | <b>JUMLAH</b> |   |         |            |

| PERNYATAAN |               |   | PILIHAN |            |
|------------|---------------|---|---------|------------|
|            |               |   | SETUJU  | TDK.SETUJU |
| <b>T</b>   | 1             | Memperbaiki peralatan elektronik                      |         |            |
|            | 2             | Memperbaiki kendaraan                                 |         |            |
|            | 3             | Terlibat dalam kerajinan kayu                         |         |            |
|            | 4             | Mengemudikan truk atau traktor                        |         |            |
|            | 5             | Memperbaiki peralatan mekanis                         |         |            |
|            | 6             | Mengoperasikan mesin atau peralatan dari besi         |         |            |
|            | 7             | Mengikuti kursus mekanik kendaraan                    |         |            |
|            | 8             | Mengikuti kursus pertukangan/seni kayu                |         |            |
|            | 9             | Bekerja menggunakan sepeda motor                      |         |            |
|            | <b>JUMLAH</b> |   |         |            |
| <b>W</b>   | 1             | Melukis atau menggambar                               |         |            |
|            | 2             | Memainkan alat musik                                  |         |            |
|            | 3             | Membuat desain furniture atau mendesain bangunan      |         |            |
|            | 4             | Pemain band atau orkestra                             |         |            |
|            | 5             | Menonton konser                                       |         |            |
|            | 6             | Melukis atau menggambar                               |         |            |
|            | 7             | Membaca sketsa  |         |            |
|            | 8             | Membaca atau menulis puisi                            |         |            |
|            | 9             | Mengikuti kursus kesenian                             |         |            |
|            | <b>JUMLAH</b> |   |         |            |
| <b>Y</b>   | 1             | Mempengaruhi orang banyak                             |         |            |
|            | 2             | Menjual sesuatu                                       |         |            |
|            | 3             | Berdiskusi tentang dunia politik                      |         |            |
|            | 4             | Menjalankan kegiatan pribadi atau bisnis              |         |            |
|            | 5             | Mengikuti seminar                                     |         |            |
|            | 6             | Berpidato   |         |            |
|            | 7             | Memantau pekerjaan orang banyak                       |         |            |
|            | 8             | Bertemu orang penting                                 |         |            |
|            | 9             | Memimpin sebuah kelompok untuk mencapai sebuah tujuan |         |            |
|            | <b>JUMLAH</b> |   |         |            |

## II. KEAHLIAN

Petunjuk pengisian :

Berilah tanda "V" jika pernyataan tersebut sesuai dengan kegiatan yang anda sukai dan sebaliknya bila pernyataan tersebut tidak sesuai dengan kegiatan anda.

| PERNYATAAN |   |  | PILIHAN |            |
|------------|---|--|---------|------------|
|            |   |  | SETUJU  | TDK.SETUJU |
|            |   |  |         |            |
| <b>T</b>   | 1 | Saya tahu bagaimana menggunakan alat volmeter  |         |            |
|            | 2 | Saya sudah mengoperasikan mesin seperti mesin mixer  |         |            |
|            | 3 | Saya bisa mengecat dan membersihkan peralatan rumah tangga dan bahan yang terbut dari kayu |         |            |
|            | 4 | Saya bisa membaca dan memahami peta bangunan   |         |            |
|            | 5 | Saya bisa memperbaiki peralatan rumah tangga   |         |            |
|            | 6 | Saya bisa membuat gambar teknis  |         |            |
|            | 7 | Saya bisa memperbaiki peralatan listrik yang mengalami kerusakan ringan                    |         |            |
|            | 8 | Saya bisa memperbaiki pipa air yang mengalami kerusakan ringan                             |         |            |
|            | 9 | Saya bisa memperbaiki kendaraan yang mengalami kerusakan ringan                            |         |            |
|            |   | <b>JUMLAH</b>  |         |            |
|            |   |  |         |            |
| <b>W</b>   | 1 | Saya bisa bermain alat musik   |         |            |
|            | 2 | Saya bisa menyanyi dalam paduan suara  |         |            |
|            | 3 | Saya bisa melakukan pertunjukan sebagai musisi solo  |         |            |
|            | 4 | Saya bisa bermain drama atau teater  |         |            |
|            | 5 | Saya bisa melukis gambar seorang untuk tujuan identifikasi                                 |         |            |
|            | 6 | Saya bisa melukis atau membuat miniatur  |         |            |
|            | 7 | Saya bisa menghasilkan tembikar  |         |            |
|            | 8 | Saya bisa desain pakaian, poster atau furniture  |         |            |
|            | 9 | Saya menulis cerpen atau puisi dengan baik   |         |            |
|            |   | <b>JUMLAH</b>  |         |            |
|            |   |  |         |            |
| <b>Y</b>   | 1 | Saya pernah ditunjuk pengurus organisasi di sekolah  |         |            |
|            | 2 | Saya bisa memonitor kerja orang lain   |         |            |
|            | 3 | Saya mempunyai tenaga dan semangat luar biasa  |         |            |
|            | 4 | Saya bisa mengajak orang lain untuk bekerja mengikuti cara saya                            |         |            |
|            | 5 | Saya cakap dalam memberikan ide-ide kepada orang lain                                      |         |            |
|            | 6 | Saya pernah jadi pengurus klub   |         |            |
|            | 7 | Saya telah memulai bisnis atau organisasi sendiri  |         |            |
|            | 8 | Saya tahu bagaimana untuk menjadi ketua yang berhasil                                      |         |            |
|            | 9 | Saya seorang pendebat yang baik  |         |            |
|            |   | <b>JUMLAH</b>  |         |            |

| PERNYATAAN |   |   | PILIHAN |            |
|------------|---|---|---------|------------|
|            |   |   | SETUJU  | TDK.SETUJU |
|            |   |   |         |            |
| <b>U</b>   | 1 | Saya memahami cara kerja pengeras suara   |         |            |
|            | 2 | Saya bisa menggunakan kalkulator  |         |            |
|            | 3 | Saya bisa menggunakan mikroskop   |         |            |
|            | 4 | Saya bisa mengidentifikasi 3 rasi bintang   |         |            |
|            | 5 | Saya bisa menjelaskan fungsi sel darah putih  |         |            |
|            | 6 | Saya bisa menjelaskan formula kimia yang singkat  |         |            |
|            | 7 | Saya memahami mengapa satelit buatan manusia tidak jatuh ke bumi  |         |            |
|            | 8 | Saya pernah berpartisipasi dalam perlombaan ilmiah  |         |            |
|            |   | <b>JUMLAH</b>   |         |            |
|            |   |   |         |            |
| <b>X</b>   | 1 | Saya cakap menerangkan sesuatu kepada orang lain  |         |            |
|            | 2 | Saya pernah berpartisipasi dalam kampanye donasi  |         |            |
|            | 3 | Saya cakap dan efisien dalam menghibur orang yang lebih tua   |         |            |
|            | 4 | Saya bisa menjadi tuan rumah dan penyelenggara yang baik  |         |            |
|            | 5 | Saya bisa mengajar anak-anak dengan senang hati   |         |            |
|            | 6 | Saya baik dalam menolong seseorang yang dalam kesulitan dan kesedihan   |         |            |
|            | 7 | Saya pernah bekerja sebagai sukarelawan di rumah sakit, klinik atau panti jompo                                     |         |            |
|            | 8 | Saya bisa mengurus acara sosial untuk kegiatan keagamaan  |         |            |
|            | 9 | Saya cakap dalam menilai kepribadian seseorang  |         |            |
|            |   | <b>JUMLAH</b>   |         |            |
|            |   |   |         |            |
| <b>Z</b>   | 1 | Saya bisa mengetik 40 kata dalam satu menit   |         |            |
|            | 2 | Saya bisa menggunakan foto copy dan faks  |         |            |
|            | 3 | Saya bisa menulis dengan cepat  |         |            |
|            | 4 | Saya pernah bekerja di kantor   |         |            |
|            | 5 | Saya bisa menggunakan kalkulator cetak  |         |            |
|            | 6 | Saya bisa mengerjakan banyak dokumen pekerjaan dalam waktu yang cepat   |         |            |
|            | 7 | Saya bisa menggunakan prosesor kata (word processing), spreadsheet dan perangkat lunak database (database software) |         |            |
|            | 8 | Saya bisa melakukan perhitungan akuntansi   |         |            |
|            | 9 | Saya bisa menyimpan catatan yang tepat tentang pembayaran atau penjualan  |         |            |
|            |   | <b>JUMLAH</b>   |         |            |

### III. PEKERJAAN

Ini adalah inventarisasi untuk perasaan anda terhadap jenis pekerjaan. Tidak usah dikawatirkan jika anda tidak memiliki kualifikasi pekerjaan yang terkait. Berilah tanda "V" pada kolom "Ya" dan kolom "Tidak" untuk kegiatan yang anda tidak pernah lakukan.

| PERNYATAAN |    |                             | PILIHAN |       |
|------------|----|-----------------------------|---------|-------|
|            |    |                             | YA      | TIDAK |
| <b>T</b>   | 1  | Insinyur pesawat            |         |       |
|            | 2  | Mekanik mobil               |         |       |
|            | 3  | Tukang kayu                 |         |       |
|            | 4  | Operator bulduser           |         |       |
|            | 5  | Pengukur jalan              |         |       |
|            | 6  | Inspektur proyek bangunan   |         |       |
|            | 7  | Operator radio              |         |       |
|            | 8  | Operator SPBU               |         |       |
|            | 9  | Penebang pohon              |         |       |
|            | 10 | Sopir truk                  |         |       |
|            | 11 | Operator mesin              |         |       |
|            | 12 | Insinyur                    |         |       |
|            |    | <b>JUMLAH</b>               |         |       |
| <b>X</b>   | 1  | Ahli sosiologi              |         |       |
|            | 2  | Guru sekolah menengah       |         |       |
|            | 3  | Hakim                       |         |       |
|            | 4  | Ahli terapi wicara          |         |       |
|            | 5  | Konsultan pernikahan        |         |       |
|            | 6  | Kepala sekolah              |         |       |
|            | 7  | Guru sains sosial           |         |       |
|            | 8  | Direktur badan sosial       |         |       |
|            | 9  | Direktur perkemahan pramuka |         |       |
|            | 10 | Konsultan pribadi           |         |       |
|            | 11 | Psikiater                   |         |       |
|            | 12 | Konsultan kejuruan          |         |       |
|            |    | <b>JUMLAH</b>               |         |       |
| <b>U</b>   | 1  | Ahli geografi               |         |       |
|            | 2  | Ahli biologi                |         |       |
|            | 3  | Peneliti angkasa            |         |       |
|            | 4  | Teknisi laboratorium medis  |         |       |
|            | 5  | Ahli peneliti binatang      |         |       |
|            | 6  | Ahli kimia                  |         |       |
|            | 7  | Peneliti sains mandiri      |         |       |
|            | 8  | Editor artikel sains        |         |       |
|            | 9  | Ahli botani                 |         |       |
|            | 10 | Peneliti sains              |         |       |
|            | 11 | Ahli fisika                 |         |       |
|            |    | <b>JUMLAH</b>               |         |       |

| PERNYATAAN |               |                             | PILIHAN |       |
|------------|---------------|-----------------------------|---------|-------|
|            |               |                             | YA      | TIDAK |
| <b>Y</b>   | 1             | Pialang mata uang asing     |         |       |
|            | 2             | Wakil pembelian             |         |       |
|            | 3             | Wakil iklan                 |         |       |
|            | 4             | Perwakilan manufaktur       |         |       |
|            | 5             | Produser TV                 |         |       |
|            | 6             | Manager hotel               |         |       |
|            | 7             | Eksekutif bisnis            |         |       |
|            | 8             | Manager restoran            |         |       |
|            | 9             | Pembawa acara               |         |       |
|            | 10            | Penjual                     |         |       |
|            | 11            | Pelatihan olah raga         |         |       |
|            | 12            | Manager penjualan           |         |       |
|            |               | <b>JUMLAH</b>               |         |       |
| <b>W</b>   | 1             | Penyair                     |         |       |
|            | 2             | Konsuktor orkes             |         |       |
|            | 3             | Pemusik                     |         |       |
|            | 4             | Penulis                     |         |       |
|            | 5             | Artis                       |         |       |
|            | 6             | Penulis paruh waktu         |         |       |
|            | 7             | Wartawan                    |         |       |
|            | 8             | Pelukis                     |         |       |
|            | 9             | Penyanyi                    |         |       |
|            | 10            | Komposer                    |         |       |
|            | 11            | Penulis teater / drama      |         |       |
|            | 12            | Kartunis                    |         |       |
|            |               | <b>JUMLAH</b>               |         |       |
| <b>Z</b>   | 1             | Akuntansi                   |         |       |
|            | 2             | Guru bisnis                 |         |       |
|            | 3             | Anggaran                    |         |       |
|            | 4             | Akuntan publik              |         |       |
|            | 5             | Pengamat hutang             |         |       |
|            | 6             | Juru ketik pengadilan       |         |       |
|            | 7             | Bankir                      |         |       |
|            | 8             | Pakar pajak                 |         |       |
|            | 9             | Juru kawal inventori        |         |       |
|            | 10            | Teknisi teknologi informasi |         |       |
|            | 11            | Pengawat keuangan           |         |       |
|            | <b>JUMLAH</b> |                             |         |       |

#### IV. PENILAIAN DIRI SENDIRI

Berikan nilai pada diri sendiri berdasarkan sifat-sifat dibawah ini menurut keyakinan anda. Berilah nilai yang tepat tanpa pengaruh orang lain.

|               | Keahlian Mekanikal | Keahlian Sains | Keahlian Kesenian | Keahlian Mengajar | Keahlian Berjualan | Keahlian Administrasi |
|---------------|--------------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------|-----------------------|
| <b>Tinggi</b> | 7                  | 7              | 7                 | 7                 | 7                  | 7                     |
|               | 6                  | 6              | 6                 | 6                 | 6                  | 6                     |
|               | 5                  | 5              | 5                 | 5                 | 5                  | 5                     |
| <b>Sedang</b> | 4                  | 4              | 4                 | 4                 | 4                  | 4                     |
|               | 3                  | 3              | 3                 | 3                 | 3                  | 3                     |
|               | 2                  | 2              | 2                 | 2                 | 2                  | 2                     |
| <b>Rendah</b> | 1                  | 1              | 1                 | 1                 | 1                  | 1                     |
|               | <b>T</b>           | <b>U</b>       | <b>W</b>          | <b>X</b>          | <b>Y</b>           | <b>Z</b>              |

|               | Keahlian Manual | Keahlian Berhitung | Keahlian Musikal | Keramahan | Keahlian Mengelola | Keahlian Pekj. Kantor |
|---------------|-----------------|--------------------|------------------|-----------|--------------------|-----------------------|
| <b>Tinggi</b> | 7               | 7                  | 7                | 7         | 7                  | 7                     |
|               | 6               | 6                  | 6                | 6         | 6                  | 6                     |
|               | 5               | 5                  | 5                | 5         | 5                  | 5                     |
| <b>Sedang</b> | 4               | 4                  | 4                | 4         | 4                  | 4                     |
|               | 3               | 3                  | 3                | 3         | 3                  | 3                     |
|               | 2               | 2                  | 2                | 2         | 2                  | 2                     |
| <b>Rendah</b> | 1               | 1                  | 1                | 1         | 1                  | 1                     |
|               | <b>T</b>        | <b>U</b>           | <b>W</b>         | <b>X</b>  | <b>Y</b>           | <b>Z</b>              |

## REKAPITULASI JAWABAN

Isilah dengan jumlah jawaban "SETUJU" dan "YA" pada kotak-kotak dibawah ini sesuai dengan pasangannya.

|                                   |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>I. KEGIATAN</b>                | <input type="text"/> |
|                                   | T                    | U                    | W                    | X                    | Y                    | Z                    |
| <b>II. KEAHLIAN</b>               | <input type="text"/> |
|                                   | T                    | U                    | W                    | X                    | Y                    | Z                    |
| <b>III. PEKERJAAN</b>             | <input type="text"/> |
|                                   | T                    | U                    | W                    | X                    | Y                    | Z                    |
| <b>IV. PENILAIAN DIRI SENDIRI</b> | <input type="text"/> |
|                                   | T                    | U                    | W                    | X                    | Y                    | Z                    |
| <b>JUMLAH KESELURUHAN</b>         | <input type="text"/> |
|                                   | T                    | U                    | W                    | X                    | Y                    | Z                    |

Kode Karir Anda Adalah :



**UKR DA**  
*...press*

ISBN 978-979-8396-31-1

