

**BUKU AJAR**

# **Workshop Kewirausahaan**

Ditulis oleh  
Inda Arfa Syera, S.E.,M.Si

**PT Inovasi Pratama Internasional**



**Buku Ajar**

# **Workshop Kewirausahaan**

**Inda Arfa Syera, S.E.,M.Si**



**PT Inovasi Pratama Internasional**

# Workshop Kewirausahaan

Penulis : Inda Arfa Syera, S.E.,M.Si  
ISBN :  
Editor : Bincar Nasution, S.Pd.,M.Pd.,C.Mt  
Penyunting : Anita Safitri Nasution, S.Pd

Desain Sampul dan Tata Letak:  
*InoVal*

Penerbit:  
PT Inovasi Pratama Internasional  
Anggota IKAPI Nomor 071/SUT/2022

Redaksi:  
Jl. Cempaka No. 25 Padang Sidempuan 22725  
Telp. +628 5360 415005  
Email: [cs@ipinternasional.com](mailto:cs@ipinternasional.com)

Distributor Tunggal:  
PT Inovasi Pratama Internasional  
Jl. Cempaka No. 25 Padang Sidempuan 22725  
Telp. +628 5360 415005  
Email: [info@ipinternasional.com](mailto:info@ipinternasional.com)

Cetakan Pertama, 02 Agustus 2023

Hak cipta dilindungi Undang-Undang  
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan  
cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit

## PENDAHULUAN

Wirausaha memiliki definisi yang berkembang berdasarkan dengan sudut pandang dari seseorang mengenai sepak terjang dari para wirausaha atau *entrepreneur*. Definisi dari wirausaha sendiri memiliki banyak pemahaman seperti ucapan dari Schumpeter yaitu wirausahawan yang membuat tatanan baru di dunia perekonomian dengan membuat produk dan jasa baru yang diorganisasikan dan juga dieksploitasi dengan material baru.

Wirausaha memiliki arti sebagai individu yang mendobrak sistem ekonomi dengan mengedepankan jasa-jasa baru dan juga produk yang diciptakan sebagai inovasi di dunia perekonomian. Ditekankan pula bahwa wirausahawan merupakan individu yang melihat sebuah peluang untuk menciptakan dan memanfaatkan peluang tersebut di dalam dunia perekonomian.

Proses kewirasahaan ini meliputi semua kegiatan fungsi dan juga perbuatan yang dilakukan untuk memaksimalkan peluang dengan menciptakan jasa dan produk. Seorang wirausaha bisa melihat adanya peluang yang menguntungkan di dunia ekonomi. Wirausaha akan ditekankan kepada setiap individu yang memulai sebuah bisnis baru dimana semua kegiatan dan juga fungsi serta tindakan guna mengejar dan memaksimalkan peluang guna menciptakan sebuah organisasi.

Wirausahawan tidak mencari resiko di dalam kegiatan perekonomian mereka. Namun mereka mencari peluang sebagai inovator dan *entrepreneur* yang sukses sebagai bukan hanya penanggung dari resiko. Melainkan mencoba melakukan definisi resiko yang harus dihadapi oleh mereka. Jika mereka mampu mendefinisikan apa itu resiko dan bagaimana menanggulangnya, kemudian melakukan pembatasan, maka secara otomatis dan juga sistematis seorang wirausahawan bisa melakukan analisa dari berbagai macam peluang.

Eksplorasi demi mendapatkan keuntungan guna membangun bisnis yang besar menjadi target utama dari wirausaha. Dan seorang wirausaha tidak hanya berhubungan dengan usaha yang mereka miliki dengan menawarkan produk semata. Melainkan mereka bisa

menawarkan jasa seperti konsultan, pariwisata hingga perhotelan dan juga kuliner. Hal ini menjadi salah satu pengertian dan definisi dari wirausaha.

## **KATA PENGANTAR**

Puji Syukur dipanjatkan kehadiran Allah SWT, atas izin dan karunia-Nya penyusun dapat menyelesaikan buku ajar ini sebagai salah satu pengembangan keilmuan. Semoga buku ajar ini dapat berguna untuk seluruh pembaca yang mengambil mata kuliah “Workshop Kewirausahaan”.

Buku ajar Workshop Kewirausahaan ini diharapkan dapat mempermudah pembaca dalam mengikuti perkuliahan dan memberikan pengetahuan lebih awal serta sebagai penunjang pembelajaran. Penyusun mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang terlibat dalam penerbitan buku ini, mulai dari proses penyusunan, hingga buku ini dapat di terbitkan.

Akhir kata, semoga buku ini bermanfaat bagi para pembaca. Penyusun tetap mengharapkan kritik dan saran terhadap buku ini supaya bisa lebih baik lagi dalam menyusun edisi buku berikutnya.

Padangsidempuan, 02 Agustus 2023

Penulis

# DAFTAR ISI

<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>I</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>VI</b>
<b>BAB I .....</b>	<b>1</b>
<b>KEPRIBADIAN DALAM BERWIRAUSAHA .....</b>	<b>1</b>
A.    KEPRIBADIAN WIRAUSAHA .....	1
B.    PERCAYA DIRI.....	1
C.    MEMILIKI TUJUAN AKHIR .....	2
D.    GIGIH.....	3
E.    BERANI MENGAMBIL RESIKO .....	3
F.    KEPEMIMPINAN.....	4
G.    KEORISINILAN .....	5
H.    KREATIFITAS .....	5
I.    MEMBERIKAN YANG TERBAIK .....	6
<b>BAB II .....</b>	<b>7</b>
<b>VISI, MISI DAN MODEL PROSES KEWIRAUSAHAAN .....</b>	<b>7</b>
A.    VISI WIRAUSAHA.....	7
B.    MISI WIRAUSAHA.....	8
C.    MODEL PROSES WIRAUSAHA .....	8
<b>BAB III .....</b>	<b>12</b>
<b>MOTIVASI WIRAUSAHA .....</b>	<b>12</b>
A.    PERAN MOTIVASI DI DALAM DUNIA WIRAUSAHA.....	12
B.    MENUMBUHKAN MINAT TERHADAP DUNIA WIRAUSAHA .....	16
C.    PERAN MENJADI WIRAUSAHA SUKSES .....	18
D.    INTI DARI WIRAUSAHA.....	20
<b>BAB IV .....</b>	<b>22</b>
<b>EKSPLOITASI PELUANG DI DALAM DUNIA WIRAUSAHA .....</b>	<b>22</b>
A.    EKSPLOITASI INTUISI USAHA.....	22
B.    MENILAI PELUANG-PELUANG BARU .....	23
C.    ANALISA MENGENAI SWOT .....	26
D.    JENIS-JENIS USAHA .....	27
<b>BAB V .....</b>	<b>29</b>
<b>PEMAHAMAN TENTANG PERENCANAAN BISNIS .....</b>	<b>29</b>
A.    DEFINISI PERENCANAAN BISNIS .....	29

B.	KERANGKA BISNIS DAN USAHA .....	30
C.	BENTUK FORMAL DARI PERENCANAAN BISNIS .....	34
<b>BAB VI</b>	.....	<b>39</b>
<b>TIPE DALAM WIRAUUSAHA</b>	.....	<b>39</b>
A.	TIPE-TIPE DI DALAM WIRAUUSAHA.....	39
<b>BAB VII</b>	.....	<b>42</b>
<b>INOVASI DI DUNIA WIRAUUSAHA</b>	.....	<b>42</b>
A.	INOVASI DI DUNIA WIRAUUSAHA .....	42
B.	KARAKTERISTIK DALAM INOVASI .....	43
<b>BAB VIII</b>	.....	<b>46</b>
<b><i>MINDSET OF ENTREPRENUERSHIP</i></b>	.....	<b>46</b>
A.	<i>MINDSET OF ENTREPRENUERSHIP</i> .....	46
<b>BAB IX</b>	.....	<b>51</b>
<b>INTRAPRENEURSHIP</b>	.....	<b>51</b>
A.	DEFINISI INTRAPRENEURSHIP.....	51
B.	PERBEDAAN INTRAPRENEURSHIP DAN PERUSAHAAN TRADISIONAL ...	52
C.	FAKTOR PENGHAMBAT INTRAPRENEURSHIP.....	53
D.	KARAKTERISTIK PEMIMPIN DALAM INTRAPRENEURSHIP .....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	.....	<b>55</b>



# **BAB I**

## **KEPRIBADIAN DALAM BERWIRAUSAHA**

### **A. KEPRIBADIAN WIRAUSAHA**

Sebagai seorang wirausaha tentu saja harus memiliki sisi personality atau kepribadian yang mendukung dunia wirausaha tersebut. Ada beberapa definisi mengenai kepribadian dimana salah satunya adalah definisi mengenai kepribadian yang menjadi bagian dari individu yang mencerminkan dan juga menjadi gambaran dari pribadi atau individu.

Dan hal ini bukan hanya membedakan diantara para wirausahawan yang satu dengan wirausahawan yang lainnya. Dengan kepribadian dan juga personality tersebut bisa membedakan yang jauh lebih penting yang menjadi ciri khas dari diri yang sebenarnya.

Seorang wirausahawan tentu saja harus mempunyai watak yang mampu melihat ke depan dengan melihat dan juga berpikir serta penuh perhitungan guna mencari alternatif masalah dan juga memecahkan setiap masalah yang ada. Secara umum bisa menjadi gambaran mengenai kepribadian yang menjadi milik dari wirausahawan.

### **B. PERCAYA DIRI**

Kepercayaan diri merupakan keyakinan yang muncul di dalam diri seseorang usai melakukan penilaian kepada kemampuan yang dimiliki oleh para wirausahawan tersebut. Individu yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi merupakan individu yang mempunyai jiwa yang sudah sangat matang dan juga terbentuk. Kematangan dari individu bisa ditampikan dari sikap yang terdiri dari:

1. Bergantung kepada diri sendiri dan bukan kepada orang lain
2. Memiliki tanggung jawab
3. Obyektif
4. Kritis di dalam menerima pendapat atau opini dari orang lain

5. Emosi yang stabil
6. Berjiwa sosial
7. Mempunyai koneksi kepada Tuhan YME

Kepercayaan diri yang dibutuhkan oleh para wirausahawan ketika menawarkan produk tentu saja membutuhkan kepercayaan diri yang sangat tinggi untuk melakukan interaksi dengan baik dan juga meyakinkan. Ketika seseorang memutuskan untuk berwirausaha, jika memiliki kepercayaan diri yang tinggi tentu bisa mendapatkan kemudahan di dalam membuka usaha.

Akan tetapi jika seorang wirausaha tidak memiliki kepercayaan diri yang baik, tentu bisa membuat seorang individu kerap salah melangkah dan juga membuat keputusan yang salah. Hal tersebut bisa membantu agar individu bisa membangun kepercayaan diri mereka dan juga lebih mendekatkan diri kepada Tuhan YME. Hal ini bisa dilakukan dengan melakukan persiapan dengan sangat matang.

### **C. MEMILIKI TUJUAN AKHIR**

Tujuan menjadi target dari setiap individu. Tidak terkecuali dengan dunia wirausaha. Orientasi terhadap tujuan ke depan tentu saja memiliki peran yang sangat penting. Seorang wirausahawan bisa menjadi berhasil disebabkan visi dan misi mereka sudah jauh ke depan dengan capaian yang bisa didapatkan dengan sungguh-sungguh.

Jalan menuju akhir atau kesuksesan tentu saja tidaklah mudah. Setiap individu tentu harus menempuh jalur yang terjal dan penuh dengan cobaan. Bisa juga dengan melakukan pekerjaan remeh yang tentu memerlukan energi yang banyak dan juga tidak bergengsi. Setiap wirausahawan yang memiliki orientasi terhadap hasil atau merujuk pada tujuan akhir ini tentu akan sangat bersedia menjalani proses yang tidak disukai.

Hal ini akan membuat setiap individu akan fokus kepada tujuan mereka. Perjalanan yang pasang surut di setiap usaha yang dilakukan di dalam membangun wirausaha. Tentu para wirausahawan atau *entrepreneur* harus mengalami proses tersebut agar bisa mendapatkan hasil yang didapatkan.

## **D. GIGIH**

Individu yang mempunyai jiwa wirausaha tentu membutuhkan sifat yang pantang menyerah. Tidak ada satupun cobaan yang bisa menghalangi mereka untuk sukses. Semangat pantang menyerah harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Gigih dan juga terus melakukan inovasi di setiap ide-ide yang baru muncul tentu akan membawa mereka ke puncak dunia.

Tingkat kegigihan dari setiap manusia ini bisa terlihat dari kemampuan di dalam kondisi yang sulit sekalipun. Hal ini disebut dengan Adversity Intelligence dan juga penguasaan yang disebut pula dengan AQ atau Adversity Quotient dimana mempunyai 4 dimensi yang terdiri dari:

1. Control

Dimensi ini akan memperlihatkan individu yang mampu memberikan pengaruh secara positif terhadap situasi dan kondisi

2. Ownership

Dimensi yang akan membawa seseorang mampu mengendalikan diri sendiri guna memperbaiki situasi yang dihadapi tanpa memikirkan penyebab dari situasi tersebut

3. Reach

Dimensi ini adalah penilaian dari individu yang bisa mengenai tentang seberapa tingkat kesulitan yang bisa menjangkau atau menyebar ke bagian lain dari kehidupan mereka.

4. Endurance

Dimensi ini merupakan seberapa lama individu bisa mengatasi kesulitan yang berlangsung dan juga bertahan di dalam kesulitan tersebut.

## **E. BERANI MENGAMBIL RESIKO**

Dunia wirausaha tentu saja memiliki berbagai macam tantangan dan juga membuat para penggiat di dalamnya harus berani

melakukan spekulasi di dalam mengambil keputusan. Keberanian tersebut tentu saja mempunyai arti dan peran yang sangat penting di dalam dunia wirausaha. Persaingan dan juga perubahan selera pasar di dunia ekonomi membuat para pelaku di dunia wirausaha harus berani mengambil keputusan dengan sifat spekulatif.

Perubahan pasar hingga harga bahan baku yang terus berubah hingga kerugian yang mengancam menjadi salah satu tantangan yang harus dihadapi jika ingin memasuki dunia wirausaha. Para *entrepreneur* yang tidak mempunyai keberanian di dalam mengambil resiko akan terus berada di zona nyaman sehingga membuat keberanian untuk mengambil resiko tidak ada. Hal ini yang bisa membuat usaha yang dirintisnya bertahan di dalam sebuah posisi dan kondisi tertentu.

Wirausahawan sejati tentu akan memilih untuk mengambil resiko dan berani menerima tantangan. Dengan hal tersebut tentu saja bisa melahirkan ide baru dan juga pelaksanaan yang bisa membangun manajemen resiko yang bisa mendukung keberanian di dalam menerima tantangan tersebut.

Selain itu dengan berani menerima tantangan dan juga mengambil resiko ini juga harus mendapatkan dukungan dari perhitungan yang matang. Praktis membuat para wirausahawan bisa mengantisipasi terhadap apa yang terjadi. Bukan hanya sekedar modal nekat di dalam mengambil resiko dan juga menerima tantangan. Ada peluang keberhasilan sekitar 50% dimana kecermatan dan juga persiapan yang matang bisa membuat peluang tersebut meningkat 70 – 90%.

## **F. KEPEMIMPINAN**

Jiwa kepemimpinan bisa dilihat dari kemampuan seorang wirausahawan memberikan pengaruh dan juga melakukan koordinasi terhadap keputusan di dalam sebuah tim. Selain itu memimpin dan mengendalikan sebuah tim menjadi salah satu aspek penting di dalam menjadi wirausahawan.

Gaya kepemimpinan di dalam dunia wirausaha yaitu prophetic leadership atau kepemimpinan para nabi. Gaya

kepemimpinan ini adalah sebuah kepemimpinan yang mempunyai kemampuan di dalam mengendalikan diri dan juga memberikan pengaruh terhadap orang lain dengan tulus dan juga kesadaran tanpa adanya unsur paksaan.

Karakteristik dari kepemimpinan tersebut memiliki 4 aspek utama yang terdiri dari:

1. Shiddiq

Salah satu sifat yang jujur dengan pedoman kepada nurani dan juga sikap serta tindakan di dalam berpikir

2. Aamanah

Sikap yang penuh dengan tanggung jawab dan juga memiliki komitmen yang tinggi serta bisa dipercaya di dalam setiap ucapannya

3. Tabligh

Salah satu sifat nabi yang komunikatif, mengamalkan dan juga memberi contoh yang baik

4. Fathanah

Sikap yang sangat berkompetensi di bidangnya di dalam penyelesaian masalah yang terjadi di dalam dunia usahanya.

## **G. KEORISINILAN**

Keorisinilan bisa memiliki arti sebagai sesuatu yang belum ada sebelumnya. Akan tetapi di era modern ini ada definisi lain mengenai keorisinilan yang merupakan modifikasi, kombinasi dan juga reintegrasi dari komponen-komponen yang sudah ada. Dan hal ini bisa menimbulkan fungsi hingga variasi serta cita rasa baru. Bobot dari keorisinialitas ide juga menjadi salah satu bentuk dari keorisinilan yang berbeda dari ide-ide sebelumnya.

## **H. KREATIFITAS**

Kreatifitas memiliki definisi sebagai kemampuan dari seseorang guna melahirkan sebuah hal yang baru. Baik dalam bentuk gagasan dan juga karya yang nyata. Dan bentuknya memiliki relatif yang berbeda dengan apa yang sudah ada sebelum-sebelumnya.

Wirausahawan yang kreatif tentu mempunyai peluang yang jauh lebih besar guna menciptakan produk yang unik dan juga berbeda. Hal ini bisa memberikan respon mengenai kesempatan dengan jauh lebih baik. Kemampuan berpikir kreatif bisa memberikan beberapa aspek diantaranya yaitu:

1. Sikap yang terbuka
2. Keberanian untuk tampil berbeda dengan kebiasaannya
3. Menguasai bidang dengan sangat baik
4. Melihat sesuatu bukan berdasarkan like & dislike dari orang banyak. Hal ini membuat kemampuan guna mengolah dan memunculkan kembali dengan sesuatu yang berbeda dengan nilai yang tinggi.

## **I. MEMBERIKAN YANG TERBAIK**

Seorang wirausahawan akan memberikan yang terbaik kepada pelanggannya. Dengan melakukan hal tersebut tentu saja bisa memberikan produk dan juga layanan jasa hingga sikap yang bisa mendukung usaha yang sedang dibangun. Dengan layanan dan juga sikap terbaik, bisa memberikan peluang untuk dipercaya oleh pelanggan. Dan hal ini bisa mendatangkan keuntungan dari kepercayaan tersebut.

## **BAB II**

### **VISI, MISI DAN MODEL PROSES KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. VISI WIRAUSAHA**

Visi wirausaha menjadi salah satu aspek yang sangat penting di dalam dunia kewirausahaan. Dengan mempunyai visi yang jelas, dan juga realistis serta menarik, tentu bisa membuat wirausahawan akan mempunyai daya juang yang cukup tinggi. Dan juga bisa membantu mereka guna konsisten di dalam mendapatkan cita-cita dan juga harapan yang sudah di canangkan.

Visi memiliki peran di dalam membantu setiap wirausaha guna menentukan langkah di dalam mewujudkan target dan juga mimpi mereka sebagai tujuan akhir dari keinginan mereka. Visi juga bisa menjadi salah satu penentuan mengenai apa yang diperlukan dan juga siapa yang bisa masuk sebagai kerja sama dalam mencapai tujuan bersama.

Berbeda dengan para wirausahawan yang bergerak tanpa adanya visi yang membuat langkah mereka tidak terarah. Hal ini disebabkan tidak adanya bayangan mengenai keberhasilan akan target yang akan dicapai. Tanpa adanya visi tentu membuat kecenderungan patah semangat dan juag mudah untuk berbelok yang membuat aspek keberhasilan menjadi sulit untuk tercapai. Ada beberapa manfaat dari visi di dalam kewirausahaan yang terdiri dari;

1. Menumbuhkan dan menarik komitmen pribadi guna mencapai tujuan akhir
2. Menumbuhkan sifat kebermaknaan akan hidup
3. Memacu dan juga mengembangkan fokus terhadap perkembangan diri pribadi
4. Memotivasi guna meningkatkan kualitas dan juga bekerja dengan optimal.

Pencapaian visi tentu saja harus mendapatkan dukungan dari statement yang efektif dan juga jelas. Ada beberapa ciri mengenai statement visi yang efektif dan juga jelas, yaitu:

1. Fokus

2. Jelas dan mudah untuk diaplikasikan perwujudannya di dalam dunia wirausaha
3. Mengundang sesuatu yang memiliki makna
4. Bisa memperkirakan peluang untuk sukses
5. Realistis dan bisa untuk dicapai

## **B. MISI WIRAUSAHA**

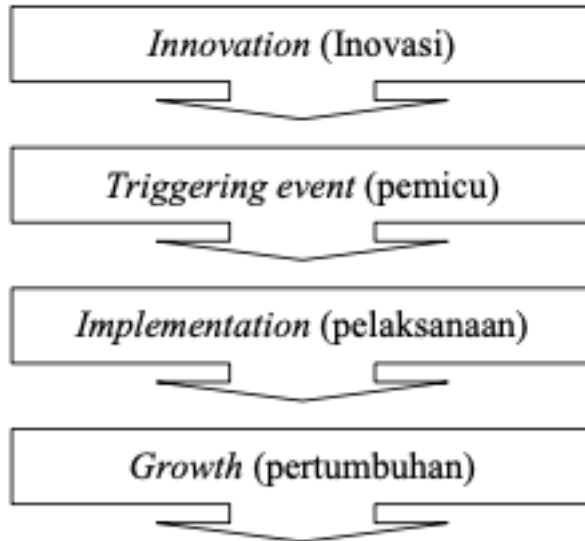
Misi memiliki definisi yaitu batasan mengenai berbagai macam aspek yang dilakukan oleh para wirausahawan. Misi jauh lebih spesifik dari visi. Hal ini berupa peran dan juga apa yang akan dilakukan guna mencapai visi tersebut. Misi akan membantu para wirausahawan guna menentukan apa yang hendak dikerjakan hingga bidang yang ingin ditekuni. Selain itu keunggulan produk dan juga sistem pemasaran tersebut.

Guna mendapatkan langkah yang jauh lebih operasional, visi dan juga misi tentu saja harus diterjemahkan menjadi tujuan dan juga target dari wirausahawan dalam membangun usahanya. Tujuan sendiri memiliki definisi sebagai sasaran yang spesifik dimana bisa membantu individu guna merencanakan aktifitas dan juga strategi. Tujuan ini sendiri memiliki tujuan jangka panjang dan juga pendek. Guna menetapkan tujuan tersebut, maka seseorang perlu memutuskan mengenai apa yang ingin di capai dan juga bergerak terhadap pencapaian tujuan tersebut.

## **C. MODEL PROSES WIRAUSAHA**

Model dari proses pengembangan bisnis atau wirausaha di dalam gambaran dari Bygrave dalam Alma (2005) bahwasanya memiliki 4 urutan mulai dari Inovasi, Pemicu, Pelaksanaan hingga Pertumbuhan seperti gambar di bawah ini





Gambar 1. Model Proses Wirausaha

Dari model proses wirausaha ini terbagi menjadi 4 aspek yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Inovasi

Inovasi adalah proses awal sebelum bisnis dibentuk atau dimulai. Individu yang masuk ke dalam dunia wirausaha ini memerlukan hal-hal yang baru untuk ditemukan sehingga bisa menjadi warna di dalam usaha yang memasarkan produk atau jasa tersebut. Inovasi ini bisa berawal dari perwujudan mimpi yang ditawarkan ke dalam bentuk visi, misi dan juga tujuan. Usaha dan juga produk tanpa adanya inovasi tentu saja akan sangat sulit menerobos persaingan dengan bisnis-bisnis lainnya.

Ada beberapa aspek yang menjadi pendorong dari munculnya inovasi yang terdiri dari faktor di dalam diri individu atau personal dan juga faktor lingkungan yang memiliki pengaruh tersendiri. Faktor personal bisa menjadi pemicu utama di dalam memulai usaha mereka.

2. Pemicu

Faktor pemicu atau triggering event ini merupakan kejadian yang terjadi di dalam diri individu yang bisa memicu dan

juga memaksa untuk terjun dan berkecimpung di dunia bisnis. Faktor pemicu sendiri bisa terwujud dengan adanya usaha dan juga cara untuk mewujudkannya. Ada beberapa contoh faktor pemicu di dalam kewirausahaan:

a. Dari sisi personal:

- Desakan ekonomi akibat PHK dan juga kerugian lainnya
- Tidak puas dengan pekerjaan dan juga aktifitas yang dijalani
- Keberanian di dalam menanggung resiko dan juga tantangan
- Keinginan dalam mewujudkan mimpi dan juga minat serta komitmen yang cukup tinggi.

b. Dari sisi lingkungan:

- Persaingan yang ketat
- Sumber yang bisa dimanfaatkan untuk mendukung usaha yang dilakukan
- Pelatihan bisnis yang membantu
- Kebijakan pemerintah dalam membantu membangun usaha bisnis
- Relasi dan rekanan yang ingin membantu dalam membuka bisnis
- Dorongan dari pihak terdekat

3. Pelaksanaan

Inovasi yang mendapatkan dukungan dari pemicu, tentu bisa lanjut ke proses berikutnya yaitu pelaksanaan. Proses ini bisa jalan jika seorang wirausaha mempunyai kesiapan mental dan juga rekanan yang mendukung sepenuhnya. Dan tentu saja memiliki kesamaan visi dan misi yang bisa mendukung dalam mencapai keberhasilan.

4. Pertumbuhan

Usaha yang dilakukan dan juga berjalan dengan baik tentu saja mengalami yang namanya berproses. Proses ini disebut pula dengan pertumbuhan atau *growth*. Pertumbuhan yang positif di dalam sebuah usaha bisa dilihat dari berbagai aspek yaitu:

- a. Rencana dalam pelaksanaan operasional yang optimal
- b. Tim pelaksana bekerja sama dengan maksimal hingga mampu menyajikan strategi yang optimal
- c. Budaya perusahaan yang dibangun dan dilakukan dengan tanggung jawab oleh semua pihak
- d. Produk yang ditawarkan mempunyai sisi kualitas dan keistimewaan yang berbeda dengan kompetitor
- e. Adanya sebuah kontinuitas konsumen dan juga pemasok barang
- f. Kemampuan mencari dan menambah sumber dana

## **BAB III**

### **MOTIVASI WIRAUSAHA**

#### **A. PERAN MOTIVASI DI DALAM DUNIA WIRAUSAHA**

Motivasi merupakan kemauan dalam melakukan perbuatan sesuatu. Sementara motif sendiri memiliki definisi sebagai dorongan dan juga kebutuhan hingga keinginan dari seorang individu. Motivasi memiliki ketergantungan terhadap kekuatan dari motifnya. Motif yang memiliki kekuatan yang besar bisa menentukan dari perilaku seseorang. Motif yang kuat bisa saja berkurang jika sudah mencapai sebuah titik kesuksesan atau kegagalan.

Seorang wirausahawan sudah seharusnya memiliki orientasi kepada tindakan dengan menyajikan motivasi yang cukup tinggi dengan resiko di dalam mengejar tujuan mereka. Guna mencapai tujuan tersebut maka dibutuhkan sikap dan juga perilaku yang ada di dalam diri seorang wirausahawan. Sifat dan perilaku yang baik tentu saja mempunyai orientasi kepada kemajuan dan juga sisi positif yang menjadi sikap dan watak yang diperlukan guna mencapai tujuan yang sukses dan maju.

Oleh sebab itu motivasi dan semangat kewirausahaan yang perlu dipupuk dan di tanamkan dengan baik. Upaya dalam menumbuhkan semangat kewirausahaan tentu saja perlu untuk dibangun yang menjadi sebuah hadiah bagi sebagian orang yang membutuhkan perjuangan guna menumbuhkan sesuatu. Oleh sebab itu pengenalan motif kewirausahaan ini bisa menjadi salah satu titik awal agar bisa meningkatkan semangat di dalam dunia wirausaha. Ada beberapa motif yang terdiri dari;

1. **Motif prestasi**

Motif ini memiliki kecenderungan sebagai dorongan individu yang berprestasi dengan acuan prestasi terhadap diri sendiri dan juga orang lain. Sebuah motif wirausaha yang cukup penting.

2. **Motif afiliasi**

Motif ini akan mendorong sosok individu untuk melakukan interaksi dengan individu lain yang memiliki kandungan kepercayaan dan juga afeksi hingga empati

3. Motif kuasa

Motivasi yang bisa mendorong seorang individu guna menguasai dan juga melakukan manipulasi kepada orang lain.

Dengan mengenali motif di setiap individu di dalam wirausaha, tentu ada alasan wirausaha bisa jauh lebih jelas. Rata-rata individu melakukan wirausaha dengan beberapa alasan yang terdiri dari:

1. Merdeka secara finansial yang memiliki arti sebagai bebas dari standar upah yang sudah distandarisasi
2. Merdeka waktu yang memiliki arti bebas dari pekerjaan ruti yang membosankan dan juga tidak ada tantangan sedikitpun
3. Mewujudkan impian yang artinya bisa dengan bebas mengatur dan juga melaksanakan konsep yang sesuai dengan ide dan keinginannya.

Setiap individu memiliki kepercayaan bahwasanya wirausaha mempunyai kepercayaan diri yang cukup tinggi. Hal ini disebabkan karena wirausaha disetiap memulai langkah dengan cara tidak umum seperti kebanyakan individu lainnya. Guna mencapai tingkat kepercayaan diri tersebut, ada beberapa aspek tahapan dari persiapan diri yang terdiri dari:

1. Mengenali diri sendiri

Tahapan awal yaitu dengan mengenai diri sendiri terutama potensi yang dimiliki. Pengenalan akan kelemahan dan juga kekuatan serta keunggulan terhadap diri sendiri menjadi salah satu dasar dalam pengenalan diri. Kemudian langkah berikutnya adalah dengan proses compromise internal. Jika seseorang individu mengalami kegagalan dalam tahap ini, maka tahapan pengenalan terhadap diri sendiri disebut gagal.

2. Memperbaiki persepsi

Pandangan yang positif terhadap sebuah perubahan menjadi salah satu dasar yang sangat penting di dalam

dunia wirausaha. Pandangan ini bisa menjadi sumber dan juga motivasi di dalam perjalanan kewirausahaan. Memperbaiki persepsi memang bukan perkara mudah. Dan dibutuhkan tahapan penyadaran diri terlebih dahulu dengan menyajikan pandangan positif yang jauh lebih berharga.

Definisi dari perspektif yaitu sebuah proses kognitif yang dibutuhkan oleh individu di dalam penafsiran dan pemahaman mengenai dunia di sekitar mereka. Persepsi menjadi sebuah proses pemberian arti mengenai lingkungan oleh para individu. Oleh sebab itu individu bisa memberikan arti kepada stimulus yang berbeda dengan obyek yang sama. Cara individu di dalam melihat situasi kerap lebih penting dibandingkan situasi tersebut.

Persepsi menjadi sebuah proses yang memancing stimulus terhadap panca indera yang bisa dipahami dan dimengerti mengenai stimulus yang diterima tersebut. Proses interpretasi dari stimulus ini akan dipengaruhi dari berbagai macam pengalaman.

Di dalam memperbaiki mengenai persepsi sendiri ada beberapa faktor yang mendukung. Dan 2 faktor tersebut terdiri dari:

1. Faktor internal

Faktor ini memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap persepsi. Faktor yang terdapat di dalam diri individu mencakup terhadap beberapa aspek yaitu:

- a. Fisiologis

Informasi yang diterima oleh panca indera akan memberikan pengaruh dan juga melengkapi setiap usaha yang bisa menyajikan arti kepada lingkungan sekitar. Kapasitas indera guna memberikan persepsi kepada setiap orang yang berbeda hingga memiliki interpretasi yang berbeda juga di setiap lingkungan

- b. Perhatian

Individu yang membutuhkan energi untuk dikeluarkan guna menyajikan sebuah bentuk fisik dan juga fasilitas mental yang terdapat di dalam sebuah obyek. Energi

dari setiap orang berbeda-beda yang membuat perhatian terhadap obyek juga mengalami perbedaan.

c. Minat

Persepsi kepada obyek memiliki variasi yang bergantung terhadap energi yang digerakkan guna memunculkan persepsi. Hal ini memiliki kecenderungan dari seseorang guna menyajikan tipe tertentu dari stimulus yang bisa disebut dengan minat tersendiri.

d. Kebutuhan searah

Faktor ini bisa muncul dari individu yang cukup kuat di dalam mencari obyek dan juga pesan guna mendapatkan jawaban yang memuaskan dirinya

e. Pengalaman

Pengalaman di dalam ingatan seseorang memiliki definisi sebagai kejadian di masa lampau guna mengetahui sebuah rangsangan yang memiliki arti yang cukup luas

f. Suasana hati

Kondisi emosi yang memberikan pengaruh terhadap perilaku seseorang yang bisa menyajikan perasaan terhadap waktu yang bisa memberikan pengaruh terhadap seorang individu dalam menerima dan bereaksi.

2. Faktor Eksternal

Karakteristik yang muncul dari lingkungan dan juga obyek yang ada di dalamnya. Elemen ini bisa mengubah sudut pandang terhadap dunia dan juga memberikan pengaruh terhadap individu. Ada beberapa faktor eksternal yang bisa memberikan pengaruh tersebut, yaitu:

a. Ukuran dan penempatan sebuah obyek atau stimulus ini bisa semakin besar dengan hubungan terhadap obyek. Dan hal ini semakin mudah untuk dipahami. Bentuk tersebut bisa memberikan pengaruh persepsi individu dengan melihat ukuran dari obyek tersebut.

b. Warna dari obyek dimana memiliki cahaya yang lebih banyak dan juga mudah untuk dipahami.

- c. Keunikan stimulus  
Stimulus yang berasal dari luar dengan tampilan dan latar belakang yang berbeda dari bayangan individu, bisa memberikan perhatian yang lebih.
- d. Intensitas kekuatan dari stimulus  
Stimulus yang berasal dari luar bisa memberikan makna yang jauh lebih sering dan kuat jika dilihat beberapa kali.
- e. Gerakan  
Individu bisa memberikan perhatian terhadap obyek yang menyajikan gerakan atau motion di dalam jangkauan pandangan yang berbanding terhadap obyek diam.

## **B. MENUMBUHKAN MINAT TERHADAP DUNIA WIRAUSAHA**

Minat seorang untuk berwirausaha bisa saja muncul dari dalam diri atau disebut sebagai faktor internal dan juga dari luar yaitu faktor eksternal. Berikut beberapa penjelasan mengenai kedua faktor tersebut:

1. Faktor internal terdiri dari:
  - a. Tidak merasa puas terhadap pekerjaan dan juga aktifitas yang sedang dilakukan sekarang ini
  - b. Gemar melakukan percobaan
  - c. Berkeinginan untuk mandiri
  - d. Berkeinginan menuangkan ide dan inovasi dalam mewujudkan mimpi
  - e. Memiliki minat dan komitmen yang tinggi terhadap wirausaha
2. Faktor eksternal terdiri dari:
  - a. Kehilangan pekerjaan
  - b. Sumber daya yang memenuhi syarat yang tidak dimanfaatkan
  - c. Mengikuti pelatihan dan juga inkubator bisnis
  - d. Relasi dan juga rekanan yang bisa membuka peluang usaha dan bisa bekerja sama



e. Dorongan dari keluarga dan rekan terdekat

Dari faktor internal dan juga eksternal tersebut tentu saja mempunyai peran yang sangat kuat. Kedua faktor ini bisa menjadi motivasi awal untuk memulai merintis usaha dan juga berkecimpung di dalam dunia wirausaha. Ada beberapa upaya dan juga usaha yang bisa dilakukan di dalam membangun minat di dunia wirausaha yang terdiri dari:

1. Mengenali sisi positif dari wirausaha
  - a. Menambah penghasilan
  - b. Bebas dalam berekspresi
  - c. Menjadi pemimpin di perusahaan sendiri
  - d. Pekerja yang lebih fleksibel waktunya
  - e. Bisa eksplorasi ide yang kreatif
  - f. Mengembangkan sisi idealisme di dalam dunia wirausaha
2. Mengembangkan tujuan dan perencanaan tertulis  
Faktor ini bisa menjadi salah satu jalan untuk mengembangkan tujuan dan juga perencanaan di dunia wirausaha.
3. Membangun dukungan  
Minat di dalam dunia wirausaha bisa berjalan pesat dengan dukungan dari orang terdekat dan juga keluarga. Dengan membangun dukungan, tentu usaha yang dirintis bisa sukses dan maju.
4. Memiliki sisi positif terhadap kegagalan  
Wirausaha yang sukses tentu mempunyai kisah yang gagal. Dan sikap positif terhadap kegagalan ini tentu dibutuhkan agar wirausahawan tidak menurun semangatnya.
5. Berserah diri kepada Allah Azza Wa Ja'ala  
Semua usaha yang dilakukan oleh manusia sebagai individu tidak akan ada arti apapun jika tidak dibarengi dengan berserah diri kepada Allah Azza Wa Ja'ala. Pasalnya setiap individu di dalam hidupnya selalu berhubungan dengan Sang Pencipta Alam. Oleh sebab itu sangat wajar jika kita harus berserah diri.

### C. PERAN MENJADI WIRAUSAHA SUKSES

Berbagai praktisi dan juga ahli di bidang wirausaha menyajikan bagaimana bagi para pemula di sektor wirausaha ini bisa menjadi sosok yang sukses. Kunci kesuksesan di dalam bidang wirausaha ini terbagi menjadi beberapa hal sebagai berikut:

1. Reputasi

Reputasi yang baik bisa menjadi salah satu peran yang penting di dalam dunia usaha. Tanpa adanya nama baik, tentu saja akan sangat sulit untuk mendapatkan kepercayaan dari orang lain.

2. Berawal dari bawah

Kesuksesan bisa dimulai dari bawah dengan langkah kecil. Sukses tidak mungkin dicapai dengan cara yang cepat dan juga instan. Untuk meraih kesuksesan perlu perjuangan agar bisa meraihnya

3. Konsentrasi

Jika ingin terjun ke dunia wirausaha, tentu saja konsentrasi dan juga fokus harus terjaga. Hal ini untuk memberikan peluang untuk meraih kesuksesan menjadi lebih besar

4. Menjadi trend setter

Tidak mengikuti trend atau pengikut menjadi salah satu peran bisa meraih kesuksesan di dunia usaha. Menjadi trend setter di bidang yang dikuasai bisa menjadi salah satu kunci mendapatkan kesuksesan.

Kesuksesan di bidang wirausaha memang memiliki pengaruh yang cukup besar dari karakter yang dimiliki oleh wirausahawan. Dengan karakter tersebut tentu bisa membawa seseorang bisa menjadi wirausahawan yang sukses dan berkembang. Selain itu adanya kemauan dan juga kerja keras yang tinggi menjadi salah satu peran penting di dalam membantu para *entrepreneur* guna menyajikan keterampilan mereka hingga maksimal dan bisa menjadi wirausaha yang sukses.

Ada beberapa peran yang penting serta tips yang bisa membantu wirausahawan sukses dengan karakter para wirausahawan yang terdiri dari:

1. Berkomitmen dan determinasi serta sabar  
Seorang wirausahawan harus memiliki komitmen yang total dengan determinasi serta kesabaran terutama di fase-fase awal di dalam membangun bisnis. Dan mampu memberikan waktunya untuk mengembangkan usaha yang dirintis. Dengan komitmen dan determinasi, tentu bisa membangun dunia usaha yang dirintis
2. Orientasi sasaran dan peluang  
Seorang pebisnis harus bisa melihat dengan jeli mengenai peluang yang terjadi di setiap perubahan. Sasaran menjadi hal yang sangat penting disebabkan bisa menjadi salah satu pemicu semangat dari para pebisnis
3. Berinisiatif  
Seorang wirausaha harus memiliki inisiatif di dalam kebebasan dalam menjalankan ide kreatif dan juga memiliki inisiatif dalam bertanggung jawab terhadap semua dampak yang muncul dari inisiatifnya tersebut.
4. Pemecah permasalahan  
Seorang pebisnis harus bisa memiliki cara dalam memecahkan masalah yang terjadi di dunia bisnis yang ditekuni. Ada berbagai macam permasalahan mulai dari pasar hingga modal, SDM hingga produksi yang tentu saja memiliki permasalahan yang berbeda. Seorang pebisnis harus paham mengenai permasalahan tersebut.
5. Mencari dan memanfaatkan setiap kesempatan  
Pebisnis atau wirausahawan harus berpijak di dalam dunia nyata dimana pelanggan dan karyawan adalah aset penting di dalam dunia usaha. Seorang pebisnis akan terus menerus melihat pengembangan produk ke arah lebih baik dan juga memperbaiki pelayanan kepada konsumen. Hal ini tentu harus ditunjang dengan karyawan yang diberikan fasilitas guna meningkatkan kinerja perusahaan.
6. Internal focus of control  
Individu yang memiliki kendali secara internal ini mempunyai keyakinan bahwasanya sebagian besar nasibnya akan tergantung kepada diri mereka sendiri.

Keyakinan tersebut akan sangat kuat hingga membuat seorang wirausahawan memiliki tindakan yang bisa menjadi penentu akan nasibnya sendiri.

7. Pengambil resiko

Berani mengambil resiko menjadi salah satu karakteristik dari seorang wirausaha yang sukses. Namun di dalam mengambil resiko, tetap harus ada pertimbangan yang matang. Tidak serta merta bisa mengambil resiko yang impulsif hingga membahayakan usaha yang sedang dirintis.

8. Kreatif

Kreatifitas di bidang bisnis ini tentu saja memiliki pemahaman berbeda dengan kreatifitas dari sudut pandang manapun. Kreatifitas di dunia bisnis tentu saja harus bisa diterima oleh masyarakat yang luas dimana memiliki nilai manfaat dalam membantu masyarakat luas.

#### **D. INTI DARI WIRAUSAHA**

Inti dari kewirausahaan yaitu jiwa yang menciptakan nilai tambah dan juga nilai penting dari keterbatasan yang terjadi di dalam setiap unsur atau aspek menurut Suharno (2008). Inti dari wirausaha ini sendiri memiliki konsep yang terdiri dari;

1. Curiosity

Setiap individu yang berada di dunia wirausaha ini mempunyai rasa ingin tahu yang besar sebelum menjadi seorang wirausaha yang baik

2. Openness

Setiap pebisnis harus mempunyai keterbukaan di dalam cara berpikir tanpa adanya tendensi yang mencurigai akan sesuatu hal

3. Risk

Keberanian di dalam mengambil resiko di dalam setiap usahanya

4. Energy

Mempunyai daya juang yang mempunyai energi yang tinggi guna mencapai sukses

Selain itu ada 4 faktor penting dan utama yang harus dimiliki oleh setiap pebisnis yang terdiri dari:

1. Kejujuran

Kejujuran merupakan sifat utama yang harus dimiliki oleh setiap pebisnis. Hal ini menjadi faktor yang sangat penting

2. Kewajaran

Merupakan kesediaan di dalam memberikan apa yang wajar dan juga bisa diterima oleh semua aspek dan juga semua pihak yang memiliki keterlibatan di dalam transaksi

3. Kepercayaan

Kepercayaan memiliki hubungan timbal balik dimana hal ini menjadi aspek yang penting dengan menyajikan keutamaan yang bersedia menerima rekan bisnis menjadi pihak yang dipercaya dan bisa diandalkan. Kepercayaan biasanya dibangun dengan pengalaman dan juga reputasi yang diterimanya

4. Ulet

Rajin dan ulet dari seorang pebisnis ini merupakan ketahanan terhadap berbagai macam situasi yang terjadi di saat sulit. Hal ini bisa memberikan kesempatan bagi para pebisnis untuk bangkit usai menghadapi berbagai macam permasalahan sulit dan juga kegagalan.

Semakin berkembangnya dunia wirausaha ini para pelaku usaha tetap menjunjung tinggi nilai etika keutamaan yang bisa menjadi jaminan kelanggengan usaha di dalam jangka panjang. Seorang pebisnis harus memiliki nilai keutamaan yang bisa dianggap sebagai tantangan guna mencapai target serta memajukan usaha yang dirintisnya. Hal ini bisa menyajikan kesuksesan yang besar.

## **BAB IV**

### **EKSPLOITASI PELUANG DI DALAM DUNIA WIRUSAHA**

#### **A. EKSPLOITASI INTUISI USAHA**

Wirausahawan atau pebisnis rata-rata memiliki sifat selalu mencari peluang dan juga melihat peluang sekecil apapun untuk dikembangkan menjadi sebuah usaha dengan ide-ide baru di dalam mewujudkan ide tersebut menjadi sebuah usaha yang besar. Sisi kreatifitas tentu saja akan muncul dan menjadi peran yang sangat penting di dalam menyajikan inovasi di dalam sebuah usaha.

Kreatifitas memiliki peluang dari ide praktis yang bisa diterapkan di dalam pekerjaan yang membutuhkan pengembangan gagasan dan juga kemampuan dalam menyaring ide-ide yang bisa berguna untuk usaha. Sehingga ide tersebut bisa terfokus dan juga realistis untuk dikembangkan.

Menurut penuturan dari George Ladd (2005) bahwasanya kemajuan di dalam bidang usaha sendiri memiliki pengaruh dari alam bawah sadar dan mental yang terdiri dari :

1. Rasa bawah sadar

Rasa alam bawah sadar ini merupakan sebuah proses mental yang bisa terdiri dari pikiran, gagasan hingga perasaan yang muncul di dalam pikiran tanpa disadari. Konsep tersebut biasanya muncul dari alam bawah sadar yang akan dipakai sebagai pengujian untuk konsep tersebut. Konsep ini bisa membantu untuk memikirkan ide dan gagasan yang muncul.

2. Imajinasi

Ide dan gagasan bisa saja muncul melalui bahan imajinasi. Imajinai sendiri terbagi menjadi 2 yaitu reproduksi yang biasa dipakai di bidang sains yang mendapatkan dukungan dari kemampuan dalam membangun kembali pengalaman masa lalu yang bisa dilakukan observasi guna menyajikan ide dan gagasannya. Imajinasi ini disebut dengan imajinasi kreatif yang akan menyajikan penemuan-penemuan baru. Sementara imajinasi pasif melalui mimpi dan lamunan juga

bisa menjadi salah satu awal mula terbentuknya ide dan gagasan.

### 3. Intuisi

Intuisi merupakan pengetahuan yang mendadak dan didapatkan tanpa sadar. Intuisi biasanya muncul di setiap individu di setiap waktu yang berbeda. Dengan proses mental bawah sadar ini, maka intuisi bisa diciptakan dan distimulasi agar bisa menjadi lebih produktif.

## **B. MENILAI PELUANG-PELUANG BARU**

Peluang di dalam dunia bisnis dan usaha tentu saja bisa diciptakan dan bisa saja muncul dimanapun. Hal ini biasanya muncul dari gagasan yang dicanangkan atau melalui intuisi yang juga berasal dari ide yang terjadi baik secara sengaja dan juga dari respon faktor yang berasal dari lingkungan. Ada beberapa aspek yang harus menjadi pertimbangan dan juga diingat oleh wirausaha guna melihat serta menilai peluang yang muncul. Aspek tersebut adalah:

### 1. Pengalaman dan obyektifitas

Pengalaman menjadi salah satu faktor yang bisa membantu para wirausaha di dalam menilai peluang usaha yang muncul. Pengalaman ini bisa berasal dari manapun selama bisa menjadi sebuah peluang di dalam mengembangkan bisnis. Sementara obyektifitas di dalam menilai peluang memiliki peran yang tidak boleh disingkirkan. Terutama jika sudah mendapatkan perhitungan yang pas

### 2. Kedekatan dengan pasar

Kemampuan di dalam memenuhi kebutuhan konsumen seperti kedekatan dengan pasar menjadi salah satu aspek yang harus diperhitungkan. Kebiasaan para wirausaha adalah dengan kemampuan dalam melakukan produksi semata. Namun tidak dibarengi dengan kedekatan dengan pasar sehingga tidak mengerti apa yang dibutuhkan oleh konsumen.

### 3. Pemahaman teknis

Pemahaman teknis terhadap produk baru tentu saja harus dimiliki oleh para wirausahawan. Kurangnya wawasan mengenai pemahaman teknis tersebut bisa memberikan hambatan dan juga mengakibatkan peluang usaha menjadi tertunda. Sebelum membuka usaha maka pebisnis harus melakukan persiapan teknis guna memulai usaha mereka agar tidak banyak waktu dan biaya yang terbuang percuma.

4. Kebutuhan finansial

Finansial seperti kebutuhan akan biaya di dalam memproduksi dan membangun bisnis baru juga harus dihitung. Hal ini tentu saja untuk menghindari keluarnya biaya yang besar dan peluang usaha tidak bisa berjalan dengan optimal.

5. Diferensiasi produk

Membedakan produk dan jasa dengan kompetitor tentu harus dilakukan. Hal ini guna menciptakan peluang yang semakin besar bagi wirausahawan di dalam menawarkan produk yang mempunyai nilai yang lebih.

6. Memahami legalitas bisnis

Membuka peluang usaha atau bisnis tentu saja harus dibarengi dengan pemahaman mengenai hukum dan juga legalitas di sisi bisnis. Seperti hak cipta hingga merk dagang serta hak paten yang bisa membantu di dalam mengurangi berurusan dengan hukum perdata.

Beberapa aspek tersebut bisa memberikan manfaat kepada para wirausahawan untuk memulai bisnis. Dengan mengedepankan aspek tersebut, tentu saja bisa melihat dan mensikapi peluang yang ada sehingga bisa membangun dinasti bisnis yang diinginkan. Menurut penuturan dari Suharno (2008) terdapat fakta dan juga tips yang bisa membantu para pebisnis dalam membangun usaha mereka, yang terdiri dari;

1. Fakta

- a. Setiap jenis produksi mempunyai peluang yang sama besar untuk memberikan laba atau profit dan juga kerugian. Yang harus diperhatikan adalah mengenai target pasar agar bisa mencapai konsumen tepat



sasaran. Dengan menargetkan pasar, tentu bisa mendatangkan keuntungan atau profit dengan cukup cepat.

- b. Bisnis yang bangkrut biasanya disebabkan ketidakmampuan dalam mengelola sumber daya manusia yang ada di dalam bisnis tersebut. Bukan hanya persaingan dengan kompetitor saja yang bisa membuat bangkrut perusahaan, namun pengelolaan SDM yang salah menjadi penyebab utama kebangkrutan.
  - c. Mencermati pola jual beli yang pas dan layak menjadi salah satu faktor yang bisa memberikan keuntungan terhadap bisnis yang dijalankan. Meski bisnis yang dimulai berdasarkan hobi, namun jika tidak mencermati pola jual beli, maka usaha tersebut bisa saja tidak akan berkembang atau bangkrut.
  - d. Menjual produk tentu harus memikirkan nilai yang harus diterima oleh para pembeli. Bukan hanya dengan harga murah semata. Jika harga cukup mahal namun nilai yang diterima oleh pembeli cukup besar, maka bukan tidak mungkin konsumen akan berbondong-bondong membeli produk tersebut.
  - e. Membuka usaha yang benar-benar baru dan belum ada saingan tidak menjamin usaha akan sukses. Para pebisnis harus melakukan investasi dengan meyakinkan konsumen terhadap produk yang dijual.
2. Tips untuk para wirausahawan
- a. Para pebisnis tentu harus mencari hal-hal yang membuat bisnis berjalan terlebih dahulu terutama dengan hal yang membuatnya senang. Bisa seperti interior, makanan hingga fashion. Profit dan kerugian untuk awal bisnis tidak perlu di pikirkan lebih detail.
  - b. Setelah itu para pebisnis bisa memulai untuk memilih kegiatan yang memiliki pasar yang bagus. Hal ini bisa membuka peluang usaha mulai tersebar ke beberapa konsumen dengan mudah. Sekaligus bisa memulai pasar

- c. Langkah berikutnya adalah dengan melihat kompetitor yang berbisnis di unit usaha yang sama. Hal ini tentu saja bisa mengetahui kualitas dari pesaing bisnis.

### **C. ANALISA MENGENAI SWOT**

SWOT merupakan sebuah analisa di dalam melakukan identifikasi mengenai faktor secara sistematis yang digunakan dalam melakukan rumusan strategi. Analisa ini berdasarkan kepada logia yang bisa memaksimalkan kekuatan atau strengt dan juga opportunities atau peluang. Sementara secara bersamaan pula bisa meminimalkan kelemahan atau weakness dan juga threats atau ancaman.

Proses pengambilan keputusan strategis ini memiliki kaitan dengan pengembangan misi dan juga tujuan serta strategi hingga kebijakan yang diambil. Perencana strategis tersebut tentu saja harus bisa melakukan analisa faktor strategis terhadap sebuah usaha yang berhubungan dengan kekuatan, kelemahan dan juga peluang serta ancaman di dalam setiap kondisi tersebut.

Analisa mengenai SWOT tersebut melakukan perbandingan diantara faktor eksternal peluang dan juga ancaman hingga faktor internal dari kelemahan serta kekuatan. Dengan situasi yang menguntungkan, bisa menimbulkan sinergi diantara kekuatan dan peluang yang dimiliki. Wirausaha bisa melancarkan kebijakan agresif yang berhubungan dengan produk dan juga usaha mereka.

Di dalam menghadapi berbagai macam ancaman masih ada berbagai macam kekuatan internal yang dimiliki oleh para pebisnis atau *entrepreneur*. Strategi yang harus dijalankan tersebut merupakan strategi yang diverifikasi oleh pasar dan juga produk yang mendukung usaha mereka agar tetap berjalan.

Pasar yang menyajikan peluang yang besar tentu harus dilakukan strategi agar tidak terjadi kendala internal yang tinggi. Strategi harus dilakukan dengan mengurangi permasalahan dan juga kendala internal yang bisa membuat peluang merebut pasar yang jauh lebih baik. Ada beberapa faktor strategis yang bisa menjadi salah satu kemungkinan alternatif strategis yang terdiri dari:

1. Strategi Strength – Opportunities  
Strategi ini akan memaksimalkan semua kekuatan guna merebut dan juga memanfaatkan peluang yang cukup besar.
2. Strategi Strength – Threats  
Strategi ini akan memakai kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan di dalam mengatasi berbagai macam ancaman
3. Strategi Weakness – Opportunities  
Strategi ini bisa diterapkan dengan dasar pemanfaatan peluang dengan menekan kelemahan yang dimiliki di dalam usaha atau bisnis tersebut.
4. Strategi Weakness – Threats  
Strategi ini memiliki sifat yang defensif dan juga usaha minimal kelemahan yang juga disertai dengan ancaman.

#### **D. JENIS-JENIS USAHA**

Ada beberapa jenis usaha dimana terdapat 5 jenis usaha secara garis besar yang terdiri dari:

1. Ekstraktif  
Usaha yang bergerak di dalam bidang pertambangan dan juga bidang usaha yang mengambil dari alam. Mulai dari laut dan juga hasil hutan
2. Agraris  
Usaha yang bergerak di dalam pengelolaan perdagangan dan juga hasil kebun serta pertanian atau agrobisnis. Selain itu usaha yang dihasilkan ini bisa diolah dari bidang pertanian dan juga perkebunan hingga peternakan.
3. Industri  
Pengelolaan bahan mentah yang menjadi barang jadi dan juga modifikasi terhadap produk baru. Industri tersebut bisa dibedakan dengan komoditi yang dihasilkan dengan nilai industri tersebut.
4. Jasa  
Salah satu jenis usaha yang menyajikan layanan dan juga servis atau jasa seperti keahlian, tenaga dan juga ide.
5. Perdagangan

Usaha yang menjual berbagai macam produk dengan skala yang kecil atau juga skala besar.

## **BAB V**

### **PEMAHAMAN TENTANG PERENCANAAN BISNIS**

#### **A. DEFINISI PERENCANAAN BISNIS**

Business plan atau perencanaan bisnis memiliki definisi sebagai penentuan dari rangkaian tindakan demi mencapai target yang sudah dicanangkan sebelumnya. Bagi para pebisnis yang ingin mendapatkan keberhasilan di dunia bisnis, tentu saja harus membuat perencanaan di dunia bisnis tersebut agar bisa mempunyai langkah yang jelas dan tepat guna mencapai target. Dan perencanaan ini yang disebut pula dengan perencanaan usaha dan juga business plan.

Perencanaan tersebut merupakan dokumen yang tertulis yang disiapkan oleh para pebisnis yang didalamnya terdapat semua aspek dan unsur yang memiliki korelasi terhadap usaha yang dimiliki termasuk di sisi internal dan juga eksternal yang berhubungan dengan perusahaannya tersebut. Perencanaan bisnis tersebut menyangkut hubungan pemasaran dan juga permodalan hingga manufaktur yang berhubungan dengan sumber daya manusia.

Business Plan ini disusun oleh para wirausahawan yang dituangkan agar bisa memiliki tahapan yang jelas mengenai apa yang bisa dilakukan dan harus dicapai di dalam perencanaan tersebut. Ada beberapa rumusan mengenai tujuan dari perencanaan bisnis tersebut yang terdiri dari:

1. Para pebisnis yang menjadi pemilik dan pemegang inisiatif harus bisa meyakinkan orang lain bahwasanya usaha yang dibangun bisa memberikan keuntungan kepada investor atau penanam saham di unit usaha yang dibuka
2. Mengatur dan juga membangun kerjasama dengan perusahaan atau bisnis lain yang bisa memberikan keuntungan bagi bisnis masing-masing
3. Mengundang pihak lain yang memiliki potensi atau mempunyai keahlian yang diperlukan guna bergabung di dalam unit usaha mereka.
4. Melakukan akuisisi terhadap unit bisnis atau usaha yang bisa mendukung bisnis yang dilakukan

5. Menjamin fokus terhadap tujuan dari berbagai macam SDM yang ada di dalam usaha tersebut.

Sementara faktor yang menjadi penyebab dari kegagalan di dalam membuat perencanaan bisnis ada beberapa aspek yang terdiri dari:

1. Tujuan dari usaha tidak masuk akal
2. Pebisnis tidak memiliki pengalaman yang konkrit terhadap perencanaan bisnis tersebut
3. Pebisnis tidak bisa menangkap adanya ancaman dan juga kelemahan di dalam bisnisnya tersebut
4. Konsumen tidak bisa mengharapkan adanya barang dan atau jasa yang ditawarkan

Guna mengurangi resiko kegagalan di dalam membuat perencanaan tersebut, tentu saja seorang pebisnis bisa melakukan konsultasi terhadap konsultan atau kepada tenaga-tenaga ahli.

## **B. KERANGKA BISNIS DAN USAHA**

Guna menekan kemungkinan kegagalan di dalam usaha, tentu saja pebisnis harus melakukan beberapa langkah dalam memperhatikan informasi mengenai seputar usaha yang dirintis, yaitu:

1. Informasi mengenai produk dengan cakupan:
  - a. Spesifikasi dan desain dari produk
  - b. Jenis dari produk
  - c. Manfaat dari produk
  - d. Selera yang ada di pasar
  - e. Mutu dari pasar tersebut
  - f. Teknologi dalam proses produksi
  - g. Distribusi barang
  - h. Kebutuhan akan material industri
  - i. Perilaku konsumen.
2. Informasi pasar yang memiliki cakupan:
  - a. Volume dari permintaan pasar guna menentukan perkiraan
  - b. Calon dari konsumen

- c. Lokasi dan penyebaran konsumen
  - d. Tata niaga unit usaha
  - e. Pelayanan dan pengiriman barang
  - f. Pesaing
  - g. Produk pengganti
3. Informasi pendanaan yang memiliki cakupan:
    - a. Penyandang dana baik bank dan juga pihak lain
    - b. Kebijakan dan juga syarat kredit
  4. Informasi pendukung yang mempunyai cakupan:
    - a. Aspek hukum dan sosial
    - b. Aspek lembaga dan administrasi
    - c. Aspek tenaga kerja
    - d. Aspek bahan baku dan juga lahan produksi.

Usai mendapatkan berbagai macam informasi yang bisa memberikan gambaran tentang usaha tersebut, tentu saja perencanaan bisnis ini harus dituangkan ke dalam bentuk kerangka rencana usaha yang terdiri dari:

1. Nama Usaha  
 Nama usaha yang dibuat tentu harus dipikirkan dengan baik. Hal ini berpengaruh terhadap keputusan dan juga dampaknya secara jangka panjang. Nama dari usaha juga harus bisa diingat oleh konsumen dengan tidak berunsurkan SARA.
2. Lokasi  
 Lokasi usaha atau kantor tentu saja harus dipertimbangkan dengan matang dengan mengedepankan beberapa aspek yaitu:
  - a. Produktifitas dari lahan lokas
  - b. Letak yang strategis dengan akses kepada sarana transportasi hingga di dekat pasar atau perekonomian yang maju. Begitu juga dengan kaitannya dengan unit usaha yang dibentuk. Tentu harus berada di lingkungan yang mendukung.
3. Komoditas yang dijadikan usaha  
 Komoditas yang dipasarkan dan juga menjadi usaha inti tentu menjadi sebuah alasan para pebisnis memilih

komoditas tersebut. Ada beberapa faktor yang menjadi pertimbangan yang terdiri dari;

- a. Permintaan masyarakat yang cukup besar terhadap jenis usaha
- b. Persaingan yang masih sedikit
- c. Kemampuan di dalam meyakinkan dalam persaingan usaha dengan orang lain di dalam pengembangan bidang usaha tersebut.

4. Target pasar

Target pasar harus dicanangkan sebagai salah satu cara di dalam membantu usaha dan juga jenis usaha yang dibuat. Jika target sudah terbentuk, maka bisa menjangkau semua konsumen yang dituju dengan lebih jauh dan juga lebih akurat

5. Prospek terhadap persaingan dan pasar

Prospek terhadap persaingan dan pasar menjadi salah satu aspek yang tidak boleh terlewatkan dengan meliputi diantaranya:

- a. Faktor jumlah dari konsumen
- b. Faktor pengembangan sektor usaha yang baru
- c. Kecenderungan permintaan kepada produk yang dijual
- d. Daya beli dari konsumen.

6. Rekan bisnis yang bisa bekerja sama

Rekan bisnis atau partner bisnis ini bisa merupakan seseorang atau asosiasi yang menjalankan sebuah usaha dengan mencari keuntungan. Dan rekan bisnis ini menurut Alma (2005) dibagi menjadi 2 karakter yang terdiri dari;

a. General

Semua anggota dari asosiasi atau rekanan bisnis ini aktif di dalam operasional dari bisnis. Tanggung jawab dipikul bersama dan juga tidak terbatas. Termasuk juga dengan utang bisnis tersebut.

b. Limited

Untuk karakter dan jenis rekan bisnis ini adalah minimal 1 anggota memiliki tanggung jawab penuh atau tidak terbatas. Sementara anggota atau rekan bisnis lain



memiliki tanggung jawab yang terbatas. Dan tentu saja untuk anggota tersebut tidak mempunyai suara di dalam pengoperasian perusahaan sehari-hari. Akan tetapi mempunyai laba yang ditetapkan bersama.

7. SDM dalam menjalankan usaha

SDM memiliki peran yang sangat penting. Setelah usaha mulai terbentuk, maka para personil atau sumber daya manusia akan memiliki peran guna mengembangkan usaha agar lebih berkembang. Dengan semakin majunya usaha, tentu membutuhkan SDM yang bisa membantu di dalam pengembangan usaha tersebut.

8. Modal usaha

Modal di dalam membangun usaha tentu saja memiliki peran yang sangat penting. Modal tersebut bisa berupa tempat dan juga warisan hingga investasi dari pihak luar. Modal tersebut bisa juga dengan mengajukan diri kepada bank untuk mendapatkan bantuan permodalan dengan syarat:

- a. Akte pendirian usaha
- b. Surat ijin Usaha
- c. NPWP
- d. Jaminan Kredit
- e. Laporan keuangan
- f. Tanda daftar perusahaan
- g. Studi kelayakan

9. Peralatan dari Perusahaan

Yang dimaksud dengan peralatan adalah alat yang sesuai dengan jenis usaha dan juga kepentingannya. Penyediaan dari peralatan tersebut bisa dilakukan dengan cara bertahap yang tentu saja sudah diperhitungkan sebelumnya. Peralatan ini tentu bisa membantu di dalam proses produksi dari usaha tersebut.

10. Promosi

Usai membangun usaha, tentu promosi menjadi salah satu cara yang mempunyai peranan yang sangat penting. Di dalam memperkenalkan produk, promosi yang mengincar

targer pasar bisa dilakukan dengan menggunakan beberapa metode dan juga elemen promosi yang bisa mendukung usaha. Dan metode serta elemen tersebut terdiri dari:

- a. Memasang iklan di media-media baik cetak, digital hingga konvensional
- b. Tenaga penjual seperti salesman atau marketing menjadi salah satu cara untuk mempromosikan produk yang dijual
- c. Sales promosi seperti diskon, hadiah hingga kupon menjadi salah satu cara menarik minat para konsumen untuk membeli
- d. Penyajian informasi yang lengkap terhadap masyarakat mengenai usaha dan juga produk tersebut bisa memberikan citra yang baik dari produk serta perusahaan tersebut.

### **C. BENTUK FORMAL DARI PERENCANAAN BISNIS**

Perencanaan bisnis yang dibuat dan digunakan untuk menarik minat para investor atau penanam modal ini tentu saja harus dibentuk dengan cara yang sistematis dan juga formal. Rencana usaha ini harus tersusun dengan cara yang komplit baik isi dan juga rencana jangka panjang. Menurut machfoedz (2005) ada beberapa penyusunan perencanaan bisnis yang terdiri dari:

1. Ringkasan  
Ringkasan ini memiliki peran sebagai perspektif uraian yang menjadi ringkasan dari perencanaan dari usaha. Ringkasan ini adalah uraian cerdas dari rencana yang sudah dibuat. Tentu saja harus terdapat deskripsi dari setiap unsur dan segmen. Mulai dari informasi perusahaan, target pasar, finansial dan proyeksinya hingga riset yang akan dilakukan.
2. Deskripsi mengenai perusahaan  
Deskripsi tentang perusahaan ini akan menyebutkan mengenai nama perusahaan, latar belakang dari usaha secara menyeluruh.
3. Segmen dari pemasaran

Tingkat penjualan ini diproyeksikan dari analisa dan juga riset pasar yang memiliki pengaruh langsung terhadap semua unsur perusahaan dari rencana hingga jumlah hutang hingga modal dari ekuitas. Investor biasanya akan tertarik terhadap bagian tersebut yang bisa meyakinkan adanya pasar dan juga proyeksi penjualan yang bisa tercapai. Ada beberapa aspek dari pemasaran yang bisa menjadi pertimbangan sebelum melakukan perincian dalam rencana pasar, yaitu:

a. Segmen pasar

Segmen pasar ini merupakan sebuah kelompok orang yang membutuhkan produk dan jasa yang diproduksi dengan cara-cara baru. Untuk menjelaskan mengenai pasar ini adalah:

- Disusun dengan memberikan pengaruh kepada keputusan konsumen membeli produk
- Memiliki daftar konsumen potensial yang tertarik terhadap produk yang disertai dengan keterangan mengenai minat mereka.
- Identifikasi mengenai konsumen yang dominan dengan tren penjualan
- Penjelasan mengenai potensi pasar
- Proyeksi penjualan dibuat minimal 3 tahun
- Faktor yang memiliki pengaruh cukup besar pada perkembangan pasar.
- Memiliki data mengenai tujuan tren dari pasar yang sejenis atau pasar di masa lampau
- Sumber data dan metode yang digunakan ditampilkan
- Estimasi mengenai pangsa pasar dan juga penjualan.
- Perkembangan penjualan perusahaan dan juga pangsa pasar yang memiliki estimasi dengan korelasi industri dengan basis konsumen.

b. Analisa persaingan bisnis

Persaingan di dunia bisnis tentu saja memiliki persaingan dari harga, jasa hingga pelayanan dan juga

- ciri yang relevan. Informasi ini memiliki kemampuan dalam produk pesaing yang juga perlu untuk dibahas dan juga fokus kepada kemampuan kompetitor
- c. Kebijakan dalam penentuan harga  
Kebijakan di dalam penentuan harga memiliki beberapa faktor yang terdiri dari:
- Harga harus sesuai agar bisa menembus pasar dan juga mendatangkan profit
  - Strategi penetapan harga harus dilakukan dengan cermat
  - Kebijakan dalam penetapan harga harus dibandingkan dengan kompetitor
  - Pembahasan mengenai laba atau profit diantara manufaktur serta penjualan yang sudah dilakukan. Dan tentu saja berhubungan dengan distribusi hingga biaya pelayanan dan lainnya.
- d. Rencana promosi  
Rencana promosi dan juga menyajikan iklan mengenai produk memiliki beberapa faktor yaitu:
- Merencanakan mengenai cara berpromosi dan juga media yang digunakan
  - Memperkenalkan produk dengan informasi yang lengkap dan juga komplit
  - Menyajikan jadwal dan juga biaya promosi dan periklanan. Hal ini bisa menjadi pengeluaran biaya yang dibebankan kepada perusahaan.
- e. Strategi pasar yang mencakup tentang pembahasan mengenai:
- Tipe kelompok konsumen yang menjadikan sasaran di dalam penjualan intensif
  - Konsumen yang menjadi sasaran dalam target penjualan produk
  - Mengidentifikasi mengenai korelasi diantara konsumen yang potensial
  - Ilustrasi mengenai produk yang berhubungan dengan kualitas, harga dan juga garansi

- Konsep pemasaran yang cukup inovatif dan kreatif
4. Riset dan pengembangan  
Di dalam memulai usaha produk, tentu saja riset dan pengembangan harus dilakukan dengan baik dan teliti. Dengan bantuan para ahli dan juga komprehensif ini bisa membuat bantuan di dalam pengembangan mengenai produk
  5. Manufaktur
    - a. Lokasi dari usaha yang dipilih dengan berdasarkan data dan juga riset.
    - b. Pajak lokal dan juga persyaratan tentang wilayah yang harus mendapatkan dukungan bank daerah guna perusahaan baru
    - c. Fasilitas yang akan memproduksi barang yang dibutuhkan dengan perlengkapan yang tersedia. Begitu juga dengan unsur lain seperti distribusi hingga SDM
    - d. Data biaya yang berhubungan dengan faktor-faktor manufaktur yang mendukung.
  6. Aspek Manajemen  
Aspek ini mengidentifikasi personel inti dan juga jabatan hingga tanggung jawab yang membedakan berdasarkan peran tertentu. Setiap anggota di dalam tim manajemen ini tentu saja harus memberikan penjelasan tentang:
    - a. Struktur organisasi
    - b. Manajemen dan personel inti
    - c. Pengalaman dan kecakapan di sektor teknis personal
    - d. Struktur perjanjian dan kepemilikan
    - e. Lembaga direktur dan konsultan
  7. Aspek resiko  
Aspek ini melakukan identifikasi resiko potensial yaitu:
    - a. Tren yang tidak mendukung di dalam industri
    - b. Biaya manufaktur dan desain yang melampaui estimasi biaya
    - c. Kompetitor baru yang muncul
  8. Aspek keuangan.

Aspek ini menyajikan kemampuan perkembangan dengan neraca keuangan dan juga pendapatan hingga laporan kas yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Performa neraca

Faktor ini akan menyajikan kondisi keuangan sebuah perusahaan terutama dengan waktu-waktu tertentu. Mulai dari laporan awal, pertengahan tahun hingga tiap 3 tahunan. Neraca tersebut akan menyajikan perincian mengenai aset hingga pembiayaan dari perusahaan. Neraca ini biasa menjadi patokan dari investor guna melihat perkembangan perusahaan

b. Laporan Pendapatan

Laporan ini akan menjadi ilustrasi dari hasil operasi yang menjadi proyeksi terhadap profit dan juga rugi yang dialami perusahaan.

9. Aspek jadwal batas waktu

Aspek ini terdiri dari penetapan waktu dan tujuan hingga batas akhir waktu dari hubungan peristiwa di dalam usaha yang dirintis

10. Apendiks

Pada faktor ini dilampirkan mengenai surat yang berhubungan dengan ijin usaha, gangguan dan lain sebagainya.

## **BAB VI**

### **TIPE DALAM WIRAUSAHA**

#### **A. TIPE-TIPE DI DALAM WIRAUSAHA**

Wirausaha atau bisnis bisa diklasifikasikan menjadi beberapa aspek atau kategori yang terdiri dari:

1. Wirausaha dengan dasar profil di dalam masyarakat seperti:
  - a. Women Entrepreneur
  - b. Migrant Entrepreneur
  - c. Part Time Entrepreneur
  - d. Home Based Entrepreneur
  - e. Monority Entrepreneur
  - f. Owned Business Copreneuers
  - g. Family Business Copreneuers

Copreneuers sendiri memiliki definisi yaitu cara menciptakan usaha atau bisnis dengan pembagian pekerjaan dengan landasan keahlian dari masing-masing personil. Tenaga ahli tersebut akan diangkat menjadi penanggung jawab dari divisi yang dijalankan sesuai dengan bisnis yang ada.

2. Wirausaha dengan dasar tingkat kebebasan  
Bisnis dengan bentuk ini memiliki definisi yaitu kebebasan yang bergera dari penguasaha atau pebisnis yang bisa bebas dengan murni di dalam perusahaan yang terdiri dari:
  - a. Partnership
  - b. Solo entrepreneur
  - c. Distributors
  - d. Join Venture Entrepreneur
  - e. Group of Independent Film
  - f. Management Team
  - g. Franchise entrepreneur
  - h. Conglomerate entrepreneur
  - i. Aquired Entrepreneur
  - j. Division Manager
  - k. Profif Centre Manager

l. Large Corporation Manager

m. Cost Centre manager

Wirausaha tidak membangun sebuah stereotipe tersendiri, namun wirausaha akan membentuk banyak tipe dan jenis dari wirausaha. Salah satunya adalah dengan bentuk waralaba atau franchise entrepreneur yang menjadi titik tengah spektrum dari dunia bisnis. Pewaralaba ini akan mempunyai usaha yang independent dan bergantung kepada kontrak kerja sama yang resmi dengan pemilik asli dari usaha tersebut. Hal ini juga berlaku untuk jenis usaha distributor hingga manager divisi

3. Wirausaha dengan jenis tanggung jawabnya

Wirausaha dengan jenis ini terbagi menjadi:

1. Pendiri perusahaan

Biasanya pendiri perusahaan disebut juga dengan wirausaha murni. Pendiri atau founders perusahaan tersebut bisa juga seorang investor yang sedang memulai bisnis dengan berlandaskan barang dan atau jasa. Pendiri perusahaan akan membawa perusahaan tersebut agar menjadi lebih besar dan memberikan fasilitas yang dibutuhkan

2. General Manager

Di dalam sebuah kondisi tertentu, perusahaan akan mendapatkan dana dari pihak kedua yang bisa bertindak sebagai administrator bisnis. Dan wirausahawan ini akan berperan sebagai general manager yang mengepalai operasional perusahaan di dalam menjalankan bisnis mereka.

3. Franchise

Franchise atau waralaba ini merupakan wirausaha yang terbatas. Kekuasaan dari pebisnis waralaba ini tentu saja mendapatkan batasan dengan kontrak kerja sama dengan pemilik waralaba tersebut.

4. Wirausaha berdasarkan gaya manajemen dan latar belakang

a. Wirausaha artisan



Jenis dan tipe wirausaha ini biasanya akan memulai bisnis dengan landasan keahlian teknis yang dimiliki. Pendekatan di sisi manajemen wirausaha ini memang lebih mengedepankan sisi kekeluargaan dan juga merasa enggan untuk memberikan delegasi kewenangan kepada orang lain. Biasanya wirausaha ini akan memiliki sedikit perencanaan dan juga tidak terlalu banyak berkembang.

b. Wirausaha oportunitis

Tipe dan jenis wirausaha ini tidak hanya mengandalkan keahliannya semata. Namun juga membekali diri dengan pengetahuan non teknis yang bisa mendukung keterampilan dan pengetahuan dirinya dalam mengembangkan bisnis yang dijalankan. Wirausaha jenis ini akan lebih sering mendelegasikan kewenangan untuk pertumbuhan perusahaan dengan berbagai macam strategi pendekatan di dalam dunia pemasaran. Selain itu bisa merencanakan pertumbuhan perusahaan di masa yang akan datang.

## **BAB VII**

### **INOVASI DI DUNIA WIRAUSAHA**

#### **A. INOVASI DI DUNIA WIRAUSAHA**

Inovasi memiliki definisi sebagai eksploitasi mengenai ide dan juga proses *brainstorming* tentang gagasan yang bisa memberikan tingkat kesejahteraan dari aktifitas bisnis dan juga aktifitas lain. Inovasi sendiri terdiri dari semua kegiatan dengan basis sains, teknik hingga keuangan yang bisa memberikan kelancaran terhadap pengembangan dan pemasaran dari produk yang lebih baik atau hal yang bisa memberikan manfaat terhadap layanan sosial. Inovasi sendiri dibagi menjadi 2 klasifikasi yang terdiri dari:

1. Inovasi produk

Inovasi ini adalah pemanfaatan dari produk baru yang jauh lebih baik sehingga bisa mendapatkan kepercayaan dari konsumen dengan membeli dan menggunakannya

2. Inovasi proses

Inovasi tersebut merupakan adopsi dari proses produksi dan juga distribusi serta metode yang jauh lebih baik dengan saling memberikan dukungan dan tidak berdiri sendiri

3. Inovasi organisasi

Inovasi jenis ini akan memanfaatkan SDM yang jauh lebih efektif dan juga efisien yang dibutuhkan di dalam eksplorasi dari ide.

Pada proses pengembangannya ini, inovasi dibagi menjadi 2 tipe yang terdiri dari:

1. Inovasi radikal

Sebuah kegiatan inovasi yang memiliki peran dalam pengembangan produk dengan cara radikal atau revolusioner.

2. Inovasi bertahap

Sebuah proses dari kegiatan inovasi yang dikembangkan secara berkesinambungan dan memiliki proses yang bertahap.

Inovasi tidak hanya dominan di dalam lingkungan yang memiliki basis teknologi maju semata. Namun inovasi bisa juga tumbuh dan berkembang di dalam setiap kegiatan dan juga jenis industri yang sudah berjalan atau juga bisnis atau usahayang sedang tumbuh. Terutama bisnis yang mendapatkan perawatan manajemen yang baik.

Inovasi memberikan kemungkinan di dalam peningkatan produktifitas dan juga peningkatan permasalahan mutu terhadap kehidupan ekonomi perusahaan. Ide dan gagasan yang cemerlang bagi pengusaha bisa menjadi sebuah peluang usaha yang baik. Dan tentu saja para pebisnis harus melakukan evaluasi terhadap setiap peluang yang bisa dicapai dengan penciptaan sesuatu yang berbeda dan baru. Pengusaha atau pebisnis dengan ide dan gagasan inovasi tersebut bisa mendapatkan peluang dengan cara:

Menghasilkan sebuah produk dan jasa baru yang menarik minat konsumen dan belum ada di lingkungan masyarakat atau jumlahnya masih sedikit

1. Menghasilkan sebuah nilai tambah yang baru
2. Merintis usaha baru
3. Melakukan sebuah teknis dan proses yang baru
4. Mengembangkan organisasi baru

## **B. KARAKTERISTIK DALAM INOVASI**

Inovasi merupakan sebuah proses eksplorasi yang bisa menghasilkan nilai tambah dan juga produk baru. Guna mendapatkan kesuksesan yang gemilang, ada beberapa karakteristik di dalam inovasi yang bisa memberikan peluang meraih kesuksesan yang terdiri dari:

1. Tujuan  
Tujuan merupakan salah satu faktor yang sangat dominan di dalam mencapai kesuksesan. Tanpa adanya tujuan dan juga target hidup, tentu akan sangat sulit untuk mencapai kesuksesan tersebut. Dan hal ini bisa terukur mengenai target dan juga tujuan dari usaha tersebut.
2. Pikiran positif

Pikiran dan perilaku yang positif bisa menjadi salah satu hal yang mendukung inovasi berkembang dengan baik dan mendukung usaha. Dengan adanya pikiran yang positif, tentu bisa memandang setiap sudut dan sisi dari usaha yang optimis. Praktis setiap rintangan dan tantangan bisa dilalui apapun kesulitannya.

3. Jaringan

Manusia adalah makhluk sosial. Oleh sebab itu manusia tidak bisa sukses dengan sendirinya. Manusia membutuhkan bantuan dari orang lain. Begitu juga dengan dunia usaha. Kita harus mempunyai jaringan atau *networking* jika ingin usaha dan bisnis yang dijalankan tersebut maju.

4. Tabah dan ulet

Terus berjuang dan tidak berhenti berusaha menjadi salah satu aspek penting di dalam membangun usaha. Tabah di setiap cobaan dan masalah serta ulet di dalam mengatasi tantangan, menjadi faktor yang cukup penting

5. Tekad berubah

Mengubah perilaku menjadi lebih baik dan positif dengan prioritas dan juga aktifitas kehidupan, bisa menjadi salah satu inisiatif di dalam mengubah keadaan agar keesokan harinya bisa menjadi lebih baik.

6. Hasrat

Setiap manusia memiliki *passion* yang berkejang untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dan hal ini menjadi salah satu karakteristik di dalam membangun inovasi yang jauh lebih baik. Dengan kekuatan mental yang baik, tentu para pebisnis tidak akan menyerah dan tetap berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai tujuan mereka.

7. Kepercayaan

Kebenaran mengenai batasan potensi manusia itu adalah pikirannya yang bisa memberikan pengaruh terhadap sistem kepercayaan di dalam melakukan sebuah tindakan. Jika memiliki kepercayaan kepada kemampuan diri sendiri, maka para pebisnis bisa mendapatkan hasil yang sangat

besar. Dan kepercayaan kepada diri sendiri bisa membantu untuk mewujudkan hal tersebut.

8. Strategi

Di dalam berinovasi kita harus melakukan strategi yang bisa digunakan untuk mencapai tujuan hidup. Sebuah strategi yang bisa memberikan arah hidup yang menjadi lebih baik, bisa membantu mengembangkan dunia wirausaha yang digeluti.

9. Energi

Kekuatan di dalam tubuh seperti energi menjadi salah satu karakteristik di dalam dunia inovasi. Dengan energi yang besar dan kekuatan tubuh yang fit, maka bisa berjalan dan bertindak sesuai keinginan.

## **BAB VIII**

### ***MINDSET OF ENTREPRENUERSHIP***

#### ***A. MINDSET OF ENTREPRENUERSHIP***

Di dalam dunia usaha dan bisnis tentu saja perubahan akan sering terjadi. Bahkan kerap terjadi di setiap waktu. Produk dan jasa-jasa baru bermunculan dan menciptakan pesaing baru. Produk lama yang tidak bisa melakukan inovasi akan tenggelam dan tergerus oleh produk-produk baru. Munculnya hal tersebut tentu saja menjadi bukti perubahan yang sangat cepat.

Banyak para pebisnis yang tidak menyadari bahwasanya dunia usaha ini selalu berhubungan dengan perubahan. Dan perubahan ini bisa saja memberikan pengaruh kepada keuntungan bisnis mereka. Oleh sebab itu para pebisnis harus memiliki mindset yang mendukung bisnis dan usaha mereka. Dan berikut penjabaran mengenai peranan dan pentingnya mindset tersebut:

1. Peran dari mindset

Pola pikir atau mindset adalah sebuah keseluruhan dari keyakinan yang ada di dalam diri setiap individu yang didalamnya terkandung nilai yang dianut serta kriteria, harapan, sikap hingga keputusan dan juga opini yang bisa dikeluarkan dalam memandang diri pribadi dan juga orang lain serta kehidupan. Pola pikir tersebut fungsinya sebagai penyaring di dalam menahan penafsiran semua yang dialami dan dilihat. Hal ini bisa menggerakkan perilaku dan juga menggiring fakta ke arah yang sedang terjadi. Jika pola pikir di dalam diri sudah negatif, maka perilaku akan lebih cenderung mengarah ke arah yang pesimistis. Sebaliknya jika perilaku lebih ke arah positif, maka perilaku akan cenderung mengarah ke arah optimistis. Pola pikir seorang pebisnis tentu saja akan terus berupaya melakukan perubahan dan juga berusaha memperbaharui produk agar tetap segar dan fresh.

2. Mindset Pebisnis

Pola pikir dari seorang wirausahawan atau pebisnis tentu saja berbeda dengan pola pikir karyawan dan individu lainnya. Pola pikir dari pebisnis ini lebih banyak berisi hal-hal positif. Tentu saja hal tersebut guna membangun karakter yang produktif dan bukan karakteristik yang konsumtif. Ada 3 pola pikir bagi pebisnis yang terdiri dari:

- a. Pola pikir pebisnis ini akan bergerak untuk melihat peluang dalam mendatangkan omset bukan sebagai konsumen yang membelanjakan serta berfoya-foya mendapatkan produk. Seorang pebisnis sejati tentu harus terus bergerak dan tidak akan terjebak di dalam lingkungan yang berkekurangan, penuh dengan hambatan dan juga keterbatasan.
  - b. Pebisnis akan terus berusaha melakukan inovasi dan mencari tahu bagaimana meningkatkan SDM dan juga sumber daya lain agar lebih efisien dan efektif. Mereka tidak akan pasrah dengan menunggu untuk mendapatkan solusi. Namun para pebisnis akan mencari jalan keluar ketika sumber daya yang dimiliki menghadapi permasalahan atau menipis. Mencari alternatif solusi menjadi salah satu jalan yang utama
  - c. Seorang pebisnis disebut sebagai job creator. Hal ini disebabkan entrepreneur akan membuka lapangan pekerjaan baru dari unit usaha yang ia dirikan tersebut.
3. Pola pikir pebisnis Memiliki peran penting

Seorang pebisnis ketika memulai sebuah usaha tentu akan mempunyai hambatan di sisi mental. Yaitu persepsi negatif mengenai kemampuan diri sendiri. Persepsi tersebut bisa muncul seperti anggapan diri terlalu tua atau masih terlalu muda untuk berbisnis. Bisa juga dengan anggapan negatif mengenai tidak mempunyai modal dan juga dana untuk memulai bisnis. Persepsi ini yang akan memberikan pengaruh di sisi pikiran dan bisa melemahkan diri sendiri. Guna mengatasi permasalahan tersebut tentu saja ada 3 M yang terdiri dari:

- a. Motivasi

Dengan landasan motivasi yang kuat, tentu bisa memulai usaha dengan lebih baik serta motivasi yang bisa membuat diri pribadi menjadi lebih optimis dan juga positif.

b. Mindset

Pola pikir yang produktif dan juga kreatif serta positif bisa memberikan dorongan yang jauh lebih baik untuk mengembangkan usaha yang dirintis

c. Make it

Faktor ini adalah faktor yang akan memaksa para pebisnis untuk terus bergerak dan lakukan apa yang ada di bayangan. Jangan terlalu banyak berpikir yang bisa menimbulkan keraguan. Pemikiran dan ide harus dilaksanakan untuk bisa tercapai cita-cita yang diinginkan. Jika hanya berdiam diri saja, maka bisnis tidak akan berjalan dan berkembang.

4. Kreatif

Pebisnis yang mulai terjun ke dunia wirausaha harus memiliki pikiran yang kreatif. Jika tidak mampu berpikir kreatif, maka bisa terhempas oleh kompetitor. Tekanan dan juga serangan dari kompetitor yang meluncurkan produk baru, bisa menjadi pengaruh yang besar kepada unit usaha jika kita tidak bisa berpikir kreatif. Hal ini disebabkan ada beberapa alasan yang membuat kreatifitas itu memiliki peran yang penting seperti:

- a. Kreatifitas bisa membuat produk baru dirilis di pasaran.
- b. Kreatif bisa menjadikan diri seorang pebisnis menjadi seorang leader
- c. Dengan kreatif bisa menjadi trend setter di dunia bisnis yang digeluti
- d. Kreatifitas bisa memberikan kemudahan dalam mencari solusi terhadap permasalahan
- e. Kreatifitas bisa menghindarkan bisnis dari kerugian besar
- f. Kreatifitas mampu menjadi penghubung dari titik yang terpisah



## 5. Hambatan di dalam berkreatifitas

Ada beberapa hambatan dan juga rintangan di dalam kreatifitas tersebut. Dan beberapa hambatan tersebut terdiri dari:

### a. Hambatan persepsi

Hambatan ini akan membuat individu akan mengalami kesulitan dalam melakukan persepsi terhadap sebuah masalah dan juga informasi yang memiliki korelasi dengan dunia bisnis. Hambatan persepsi ini meliputi diantaranya:

#### - Pola pikir stereotip

Pola pikir ini merupakan opini dari kelompok individu tertentu yang hanya berdasarkan pendapat dan sudut pandang mereka semata. Opini tersebut bisa memberikan efek positif dan negatif. Dan bisa pula menjadi salah satu penggerak dari sisi diskriminatif. Dan opini tersebut seperti perannya dari sudut pandang kelompok tertentu, maka tidak memiliki keakuratan yang benar. Namun bisa memberikan pergeseran opini di khalayak ramai

#### - Informasi yang banyak atau sedikit

Informasi yang didapatkan bisa memberikan kesulitan jika terlalu banyak atau sedikit yang masuk ke sisi pebisnis. Hal ini bisa membuat para pengusaha atau pebisnis tidak bisa fokus terhadap ide dan gagasan yang ingin dikembangkan. Tentu bisa memberikan kesulitan tersendiri guna memilah permasalahan tersebut

### b. Hambatan emosi

#### - Takut di dalam pengambilan resiko

- Lebih mengedepankan pemberian nilai dan opini ketimbang menghasilkan ide dan gagasan

- Selalu menganggap remeh permasalahan yang ada

- Tidak suka dengan ketidakpastian

- Selalu terburu-buru dalam merampungkan masalah

### c. Hambatan kultural

- Tidak percaya diri jika berbeda dari kebanyakan masyarakat
- Takut mengutarakan opini dan pendapat
- d. Hambatan lingkungan
  - Tidak adanya kerjasama di dalam tim
  - Sarana dan prasarana serta fasilitas yang kurang
  - Anti terhadap persaingan dengan kompetitor
  - Kurangnya dukungan
- e. Hambatan intelektual
  - Lebih mengedepankan untuk mempertahankan tradisi
  - Mengandalkan logika pribadi
  - Jarang menggunakan intuisi
  - Kerap bernostalgia dengan masa lalu
- f. Hambatan ekspresif
  - Tidak mampu mengkomunikasikan ide dan gagasan

## **BAB IX**

### **INTRAPRENEURSHIP**

#### **A. DEFINISI INTRAPRENEURSHIP**

Intrapreneurship memiliki definisi bahwa perusahaan yang lebih membuka peluang kepada orang-orang kreatif guna mengembangkan bakat dan juga talenta mereka dengan mengasah daya pikir dan kreatifitas mereka. Selain itu definisi lain adalah sebuah kewirausahaan yang berada di dalam sebuah perusahaan. Konsep ini sendiri dikenalkan oleh Susbauer di tahun 1973.

Intrapreneurship ini disebut dengan intrapreneur dimana merupakan seseorang atau individu yang lebih terfokus kepada inovasi dan juga kreatifitas yang bisa melakukan transformasi ide dan gagasan ke dalam sebuah usaha yang bisa memberikan keuntungan di dalam lingkungan perusahaan tersebut.

Intrapreneurship ini memang mengakar kepada jiwa kewirausahaan dimana untuk mencapai kesuksesan tersebut harus diimplementasikan ke dalam strategi bisnis di dalam perusahaan. Meski begitu ada beberapa perbedaan diantara wirausaha dan juga intrapreneurship yang terdiri dari:

1. Intrapreneur lebih kerap membuat keputusan-keputusan dengan resiko yang menggunakan sumber daya yang ada di dalam perusahaan. Berbeda dengan entrepreneur yang lebih memakai sumber daya dari mereka sendiri
2. Intrapreneurship biasanya terjadi diantara karyawan yang ada di dalam perusahaan atau organisasi. Sementara kewirausahawan akan lebih terfokus di sisi eksternal. Para pengusaha akan lebih mengembangkan pengetahuan di dalam diri mereka pribadi.

Hal ini adalah sebuah metode yang bisa memberikan fasilitas dan juga membuka sebuah kesempatan bagi individu yang ada di dalam perusahaan dan organisasi guna membangun dan menciptakan hal yang berbeda dari kegiatan mereka di dalam organisasi tersebut yang bisa bertanggung jawab dan juga lebih baik.

Peluang tersebut tentu bisa memberikan janji sebuah kemajuan di dalam sebuah perusahaan yang bisa memunculkan sisi kreatifitas dan juga inovasi. Di dalam sebuah organisasi tersebut perlu mengedepankan sisi semangat entrepreneurship. Dan hal ini bisa meningkatkan produk, diversifikasi hingga produktifitas yang meningkat.

## **B. PERBEDAAN INTRAPRENEURSHIP DAN PERUSAHAAN TRADISIONAL**

Ada beberapa perbedaan yang cukup mencolok diantara perusahaan dengan sistem tradisional atau konvensional dengan intrapreneurship. Di dalam perusahaan tradisional tersebut ada beberapa aturan pokok yang terdiri dari:

1. Peraturan yang sangat ketat dimana setiap karyawan harus mematuhi peraturan tersebut dan tidak boleh melakukan pelanggaran
2. Tidak boleh berbuat kesalahan dan juga gagal
3. Tidak diperkenankan membuat inisiatif sendiri dan harus menunggu perintah dari atasan

Sementara di dunia intrapreneurship ini memiliki perbedaan dimana terdapat suasana seperti:

1. Visi dan tujuan hingga kegiatan dari karyawan yang bisa bebas asal sesuai dengan visi perusahaan
2. Pemberian aspirasi terhadap pemikiran dan juga ide hingga gagasan dan eksperimen yang bisa memberikan keuntungan perusahaan
3. Memiliki sistem organisasi yang flat dimana karyawan bisa mengembangkan diri dan juga menyajikan ide-ide serta gagasan yang kreatif.

Guna mendorong terjadinya iklim intrapreneurship di dalam sebuah perusahaan, ada beberapa langkah dan cara yang bisa dilakukan seperti berikut:

1. Disediakkannya teknologi yang bisa mengembangkan ide dan gagasan dari para karyawan hingga memiliki keberanian menyuarkan pendapat mereka

2. Terbukanya peluang untuk melakukan eksperimen dan tidak takut akan adanya kesalahan seperti trial & error. Hal ini tentu untuk mengembangkan produk baru dan juga inovasi-inovasi baru
3. Tidak adanya patokan baku mengenai keberhasilan di dalam diri karyawan. Sehingga mereka tidak merasa tertinggal
4. Dana yang memadai guna mengembangkan ide dan gagasan dari para karyawan
5. Konektifitas diantara tim multidisiplin dan kerja sama diantara bidang atau divisi
6. Semangat intrapreneurship yang lebih mengedepankan sisi kelompok dibandingkan individu
7. Manajemen perusahaan yang bisa memberikan support kepada para karyawan tersebut.

### **C. FAKTOR PENGHAMBAT INTRAPRENEURSHIP**

Tidak selamanya intrapreneurship bisa berjalan dengan lancar dan sukses. Ada beberapa faktor penghambat yang terdiri dari:

1. Melakukan hukuman terhadap tindakan yang masuk dalam kategori berani mengambil resiko
2. Ide dan gagasan yang tidak pernah ditindak lanjuti
3. Tidak memiliki jiwa dan semangat dalam intrapreneurship
4. Sisi politis di dalam perusahaan yang tidak sehat
5. Komunikasi yang cukup buruk diantara para karyawan
6. Tidak dibebaskannya karyawan dalam mengembangkan ide dan gagasan
7. Visi dan misi yang tidak jelas
8. Tidak mendapatkan dukungan dari manajemen perusahaan
9. Pengambilan resiko yang tidak mendapatkan apresiasi
10. Waktu dan SDM yang terbatas

#### **D. KARAKTERISTIK PEMIMPIN DALAM INTRAPRENEURSHIP**

Di dalam dunia intrapreneurship tentu saja dibutuhkan sosok leader atau pemimpin. Dan sosok tersebut harus memiliki karakteristik yang terdiri dari:

1. Memiliki pandangan dan mimpi yang bisa membawa perubahan
2. Fleksibel dan juga bisa menciptakan manajemen yang mendorong kreatifitas
3. Bisa menciptakan suasana teamwor yang bagus dan juga bisa membangun diskusi diantara multidisiplin bidang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2005. Kewirausahaan. Alfabeta. Bandung.
- Ambadar, J. Abidin, M.Isa, Y. 2005. Rencana usaha yang rasional. Yayasan Bina Karsa Mandiri. Jakarta
- Adicipta, Bagas. 2006. Memulai wirausaha dengan modal kecil. Jembar Publishing. Bandung.
- Bygrave, William D. 1994. The Portable MBA in Entrepreneurship. John Wiley & Sons, Inc. New York
- Danupranata, Gita. 2006. Ekonomi Islam. UPFE Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Gibson, James, L. Invacevich John M, dan Donnely, James H. 1993. Organisasi dan Manajemen: Perilaku Struktur dan Proses (alih bahasa Djoerben Wahid ). Jakarta: Erlangga
- Hall, Calvin S. Lindzey, Gardner. 1996. Teori-Teori Psikodinamik (Klinis). Penerbit Kanisius. Yogyakarta
- Hisrich, Robert, D. Peters, M.P. 1995. Entrepreneurship. Irwin. Chicago
- Helmi, A.F. 2004. Success Skill. Modul Pelatihan. Tidak diterbitkan. Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada Yogyakarta.
- Irianto, Anton. 2005. Born to win: Kunci sukses yang Tak Pernah Gagal. Gramedia. Jakarta.
- Machfoedz, Machfoedz. 2005. Kewirausahaan: Metode, Manajemen dan Implementasi. Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta
- Osborne, David. Gaebrel, Ted. 1992. Reinventing Government- Mewirausahakan Birokrasi, Penerbit PT Pustaka Binaman Presindo, Jakarta.
- Ouchi, William G. 1982. Theory Z. Avon Books. New York
- Rangkuti, Freddy. 2006. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia. Jakarta
- Safriyani, Hasanah. 2000. Kematangan Beragama dan Kepercayaan Diri Pada Remaja. Skripsi. Tidak diterbitkan. Fakultas Psikologi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Setyorini, D. 2010. Pengembangan Motivasi Berwirausaha. Makalah Penyuluhan Kewirausahaan di Dusun Surobayan, Desa Sumber Rejo, Semin, Gunungkidul (tidak di publikasikan)

- Suharno, Bambang. 2008. Langkah Jitu Memulai Bisnis dari Nol. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sumanto, Wasti. 1984. Pendidikan Wiraswasta. Penerbit Buku Aksara. Jakarta
- Supriyadi, Widodo, A.S. Mata kuliah Wiraswasta. Bahan Ajar. Tidak Diterbitkan
- Susilo, NB. 2006. Wisdom Entrepreneur: Seri Manajemen Bisnis Akhir Jaman. Galangpress. Yogyakarta.
- Sutomo, Djati. 2007. Menjadi Enterpreneur Jempolan. Republika. Jakarta
- Musselman, Vernon A. Hughes, Eugene H. 1964. Introduction to modern business. Prentice Hall Inc. Englewoods. New Jersey
- Tim Trainer OCB. 2007. Output Character Building. Modul Pelatihan. Tidak Diterbitkan. Fakultas Psikologi Universitas Islam Indonesia
- Waringin, Tung Desem. 2005. Finanical Revolution. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Yuliadi, Imamudin. 2007. Ekonomi Islam : Filosofi, Teori dan Implementasi. LPPi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.



## BUKU AJAR

# Workshop Kewirausahaan

Ditulis oleh

Inda Arfa Syera, S.E.,M.Si

Proses kewirausahaan ini meliputi semua kegiatan fungsi dan juga perbuatan yang dilakukan untuk memaksimalkan peluang dengan menciptakan jasa dan produk. Seorang wirausaha bisa melihat adanya peluang yang menguntungkan di dunia ekonomi. Wirausaha akan ditekankan kepada setiap individu yang memulai sebuah bisnis baru dimana semua kegiatan dan juga fungsi serta tindakan guna mengejar dan memaksimalkan peluang guna menciptakan sebuah organisasi.

## PT Inovasi Pratama Internasional

