



DASAR KEWIRAUSAHAAN

TIPRI ROSE KARTIKA

DASAR KEWIRAUSAHAAN

TIPRI ROSE KARTIKA



POLIMEDIA PUBLISHING

Kantor Redaksi
Kampus PoliMedia
Jl. Srengseng Sawah, Jagakarsa
Jakarta Selatan 12640
HP : 0812 1814 4224
Email : polimediapublishing@gmail.com

ISBN 978-602-6372-54-3



9 786026 372543



DASAR KEWIRAUSAHAAN

TIPRI ROSE KARTIKA

Judul Buku:

Dasar Kewirausahaan

Penulis:

Tipri Rose Kartika

Editor:

Dr. Purnomo Ananto, M.M.

Desain Sampul:

Rizky Yusuf Ariestyanto

Penata Isi:

Tipri Rose Kartika

Jumlah Halaman:

vi + 63 halaman; 15 x 23 cm

Februari 2020

Diterbitkan Oleh:

Polimedia Publishing

Jalan Srengseng Sawah, Jagakarsa, Jakarta Selatan

telepon: 0812 1814 4224

email: polimediapublishing@gmail.com

ISBN: 978-602-6372-54-3

© 2020, HAK CIPTA DILINDUNGI OLEH UNDANG-UNDANG

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku tanpa izin tertulis dari Polimedia Publishing.

DAFTAR ISI

BAB I. KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN	1
A. Definisi Kewirausahaan	1
B. Sikap Kewirausahaan	3
C. Keuntungan Mempekerjakan Diri Sendiri	
D. Kendala Mempekerjakan Diri Sendiri	1
BAB II. SIKAP PRIBADI WIRAUSAHA	
A. Definisi Wirausaha.....	
B. Kepribadian Wirausaha	
C. Manajemen dan Organisasi Usaha Skala Kecil	
BAB III. PELUANG BISNIS DAN RISIKO USAHA	
A. Pengertian Peluang Bisnis	
B. Mengidentifikasi dan Menilai Peluang Bisnis	
C. Pengertian Risiko	
D. Kategori Risiko	
. Manajemen Risiko	
BAB IV. ETIKA DAN NORMA BISNIS	
A. Pemahaman Etika	
B. Pengertian Etika Bisnis	
C. Penerapan Etika Dalam Hidup Sehari-hari	

BAB V. PELUANG BISNIS DAN RISIKO USAHA

 A. Pengertian Rencana Bisnis

 B. Kegunaan Rencana Bisnis

 C. Cara Menyusun Rencana Bisnis

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN

A. Definisi Kewirausahaan

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

Kreatifitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang. Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau untuk memperkaya kehidupan orang-orang. Tindakan kewirausahaan mengacu kepada perilaku sebagai bentuk tanggapan atau keputusan yang didasarkan kepada pertimbangan ketidak pastian mengenai peluang yang mungkin

untuk mendapatkan keuntungan. Berikut adalah ciri-ciri manusia kreatif dan inovatif.

Manusia kreatif memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Mandiri.
2. Terbuka terhadap yang baru.
3. Percaya diri.
4. Berani mengambil resiko.
5. Melihat sesuatu dengan tidak biasa.
6. Memiliki rasa ingin tahu yang besar.
7. Dapat menerima perbedaan.
8. Objektif dalam berpikir dan bertindak.

Manusia Inovatif memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

1. Giat belajar dan bekerja.
2. Selalu berorientasi kedepan.
3. Kaya ide-ide yang cemerlang.
4. Berfikir rasional dan berprasangka baik.
5. Mmenghargai waktu dan menggunakannya dengan sebaik-baiknya.
6. Suka melakukan eksperimen-eksperimen dan penelitian.

Berbagai macam bentuk kegiatan yang bersifat kewirausahaan, misalnya:

- a. Menghasilkan produk baru dengan cara baru pula.
- b. Menemukan peluang pasar baru dengan menghasilkan produk baru pula.
- c. Mengkombinasikan faktor-faktor produksi dengan cara baru.
- d. Mendukung budaya yang mendorong eksperimen yang kreatif.
- e. Mendorong perilaku eksperimen.

B. Sikap Kewirausahaan

Ciri khas dari sikap kewirausahaan adalah kebebasan berpikir, motivasi untuk berubah, dan tindakan. Berikut adalah uraian dari elemen-elemen dasar sikap kewirausahaan.

1. Kebebasan berpikir

Salah satu elemen pokok sikap kewirausahaan adalah kemampuan untuk berpikir bebas. Hal ini berarti seseorang mampu berpikir mandiri tanpa terikat pada

kepercayaan-kepercayaan dan nilai-nilai yang dianut masyarakat. Berpikir bebas juga suatu kemampuan melihat lingkungan dengan pandangan terbuka dan menerima gagasan-gagasan baru. Kebebasan berpikir erat kaitannya dengan berpikir kreatif dan mencari peluang-peluang.

Kebebasan berpikir adalah kemampuan „*berpikir ke luar batas*’. Dalam praktek, wujud kebebasan berpikir adalah seperti yang pernah dikatakan oleh seorang wirausahawan: “Jika semua orang menuju satu arah, saya akan mencari arah sebaliknya”. Orang dan organisasi yang berpikiran bebas tidak terkurung oleh batas-batas yang diciptakan orang atau organisasi lain. Mereka selalu bertanya kepada diri mereka sendiri: mengapa mereka melakukannya dengan cara itu dan mengapa saya tidak melakukannya dengan cara lain?

2. Motivasi untuk berubah

Orang dan organisasi dengan sikap kewirausahaan memiliki modal keyakinan bahwa mereka sendiri mampu mengubah „lingkungan“. Mereka percaya bahwa mereka dapat menentukan sendiri arah ke mana mereka harus pergi. Pada umumnya, mereka merasa bahwa mereka adalah mesin perubahan (internal locus of control). Keyakinan bahwa kehidupan (pekerjaan, organisasi) bisa „diciptakan“, akan membuat seseorang atau suatu organisasi tidak menunggu sampai orang atau organisasi lain memberitahu mereka apa yang harus mereka perbuat. Pilihan diambil secara aktif dan tidak secara pasif. Mereka akan sengaja menetapkan tujuan-tujuan mereka sendiri dan mampu menentukan pilihan untuk mencapai tujuan itu. Karena seseorang yakin bahwa pilihannya benar, dia akan juga merasa bertanggungjawab untuk mencapai sasaran itu dan bekerja keras untuk itu. Menurut pandangan kami, persyaratan yang paling penting untuk mengubah perilaku pribadi adalah motivasi. Jika seseorang memiliki motivasi untuk mengubah sikapnya, maka dia akan mampu

membuat perubahan ini. Untuk menyingkirkan hambatan-hambatan terhadap perubahan, orang harus dilatih untuk menilai secara kritis perilaku dan sikapnya sendiri:

- Apa yang mereka ketahui tentang perilaku mereka sendiri (selfknowledge) dan apa yang diketahui orang lain tentang mereka?
- Nilai-nilai (pribadi) apakah yang mereka junjung dalam hidup mereka?

3. Tindakan

Elemen ketiga sikap kewirausahaan adalah tindakannya itu sendiri. Meskipun sebenarnya tidak perlu disebut, pada tahap inilah seringkali proses kewirausahaan berhenti. Tanpa tindakan yang kongkrit kita tidak bisa berbicara tentang kewirausahaan. Oleh karena itu kita anggap kemampuan mengambil tindakan dan mengimplementasikan perubahan yang dikehendaki sebagai elemen dasar sikap kewirausahaan.

Beberapa ciri pribadi – yang juga disebut bakat kewirausahaan – memungkinkan seseorang untuk mengembangkan sikap kewirausahaan seperti diuraikan di atas. Kita percaya bahwa memiliki sifat-sifat kewirausahaan tertentu tidak merupakan prasyarat untuk mengembangkan sikap kewirausahaan. Perlu ditekankan lagi bahwa dalam konteks ini kita tidak hanya membahas kemampuan membuka dan mengelola usaha sendiri. Kita membahas pengembangan sikap kewirausahaan individu secara umum, baik untuk karyawan maupun mereka yang membuka usaha. Jelas bahwa untuk sebagian orang pengembangan ini lebih mudah, karena mereka mungkin terdorong untuk berperilaku demikian (pada usia muda) oleh lingkungan mereka dan sudah terbiasa berbuat demikian. Sebagian lainnya tidak berperilaku seperti wirausahawan karena tidak pernah belajar berperilaku demikian, atau – sebagai akibat dari pengalaman masa lampau – telah melupakan perilaku itu. Dengan demikian, faktor-faktor sifat kewirausahaan dan faktor-faktor lingkungan memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan atau keberadaan sikap kewirausahaan. Namun,

manusia tidak lahir dengan sikap tertentu; mereka belajar berperilaku dengan cara tertentu. Oleh karena itu sangat mungkin untuk mengubah perilaku seseorang, meskipun sikap kewirausahaan berbeda untuk masing-masing individu karena pengaruh bakat kewirausahaan dan faktor-faktor lingkungan.

C. Keuntungan mempekerjakan diri sendiri

Mereka yang memilih berwiraswasta sebagai karir biasanya melakukannya karena lima alasan dasar: kepuasan pribadi, kemandirian, laba, jaminan pekerjaan, dan status.

1. Kepuasan pribadi

Untuk sebagian orang, imbalan utama bekerja untuk diri sendiri adalah kepuasan pribadi. Kepuasan pribadi berarti kita dapat melakukan apa yang kita inginkan dalam hidup. Bekerja untuk diri sendiri memungkinkan kita melewatkan setiap hari kerja dengan pekerjaan yang kita sukai. Misalnya, jika kita suka fotografi, kita dapat membuka

studio foto sendiri. Setiap kali ada pelanggan yang puas dengan hasil pemotretan, kita merasakan kepuasan sendiri. Kita mungkin merasa puas bila dapat membantu masyarakat di mana kita tinggal. Orang-orang berwiraswasta menyediakan barang dan jasa dan menciptakan lapangan kerja untuk orang lain. Mereka juga membeli barang dan jasa dari perusahaan lokal, meminjam uang dari bank lokal, dan membayar pajak.

2. Kemandirian

Keuntungan lain berwiraswasta adalah kemandirian. Kemandirian berarti bebas dari pengawasan orang lain. Kita dapat menggunakan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan kita sesuai dengan kebutuhan. Bila kita bekerja untuk diri sendiri, kita didorong oleh semangat percaya diri dan semangat untuk bertahan. Dibandingkan orang yang bekerja untuk orang lain, kita mempunyai lebih banyak kebebasan untuk bertindak. Kita memimpin dan

dapat membuat keputusan tanpa harus terlebih dahulu mendapat persetujuan orang lain.

3. Laba dan pendapatan

Salah satu imbalan utama yang diharapkan dengan memulai usaha baru adalah laba. Laba adalah jumlah pendapatan yang tersisa setelah semua biaya dibayar. Laba adalah hak pemilik usaha. Karena bekerja untuk diri sendiri, kita dapat menguasai penghasilan usaha kita. Seringkali, semakin banyak waktu dan tenaga yang dikerahkan untuk usaha, akan semakin banyak pendapatan yang dihasilkan. Ini jarang terjadi bila bekerja untuk orang lain. Berapa yang ingin diperoleh setiap tahun setelah usaha berjalan lancar? Apakah ingin 20.000.000, 50.000.000, 100.000.000 atau lebih selama setahun? Menentukan besarnya pendapatan adalah penting karena berbagai jenis usaha mempunyai potensi pendapatan yang berbeda-beda. Restoran cepat saji berbeda potensi pendapatannya dengan usaha manufaktur kecil. Memang sangat memotivasi untuk menetapkan

sasaran yang tinggi – misalnya 150.000.000 per tahun. Banyak jenis usaha mempunyai potensi keberhasilan dalam jangka panjang, namun sebagian besar usaha tidak dapat menghasilkan laba dalam waktu singkat. Satu cara untuk menetapkan sasaran pendapatan pribadi adalah dengan bertanya kepada diri sendiri: “Berapa banyak yang dapat saya peroleh (per tahun) enam tahun dari sekarang?”

4. Jaminan Pekerjaan

Banyak usaha diciptakan oleh orang-orang yang mencari jaminan pekerjaan yang tidak dapat mereka temukan di tempat lain. Jaminan pekerjaan adalah kepastian berlanjutnya pekerjaan dan penghasilan. Orang yang bekerja untuk diri sendiri tidak mungkin dipecat atau diberhentikan atau dipaksa pensiun pada usia tertentu.

5. Status

Status adalah istilah yang digunakan untuk menjelaskan peringkat sosial atau posisi seseorang. Orang-orang yang mempekerjakan diri sendiri menerima perhatian dan pengakuan melalui kontak dengan pelanggan dan penampilan publik. Akibatnya, mereka dapat menikmati status lebih dari pekerja lain. Yang berhubungan erat dengan status sosial adalah kebanggaan memiliki; kebanyakan orang senang melihat nama mereka terpampang pada gedung, kendaraan, kertas surat, dan iklan. Semua orang, hingga tingkat tertentu, mencari status. Bisnis pun mempunyai status. Ada bisnis yang statusnya tinggi ada yang statusnya rendah. Misalnya, pengumpulan sampah adalah bisnis dengan status rendah. Sebagian orang sangat berkepentingan terhadap status bisnis mereka, sebagian lagi tidak peduli samasekali. Status mungkin merupakan pertimbangan penting dalam memilih jenis usaha. Kuncinya adalah memilih jenis usaha dengan status yang membuat merasa nyaman.

6. Fleksibilitas

Orang yang menjadi wirausahawan mempunyai pilihan untuk memulai berbagai jenis dengan skala usaha yang tergantung kemampuannya. Berwiraswasta juga memberinya jabatan sebagai majikan dan pemimpin dan bukan sebagai karyawan dan bawahan.

D. Kendala mempekerjakan diri sendiri

Selain mengetahui keuntungan mempekerjakan diri sendiri, kita juga perlu tahu berbagai kendalanya. Kendala yang mungkin terjadi bila kita mempekerjakan diri sendiri adalah kemungkinan kehilangan modal yang ditanamkan, pendapatan yang tidak pasti atau rendah, jam kerja yang panjang, dan pekerjaan rutin yang membosankan.

1. Kemungkinan kehilangan modal yang ditanamkan

Salah satu risiko mempekerjakan diri sendiri adalah hilangnya modal yang ditanamkan. Modal yang ditanamkan adalah uang yang dipakai wirausahawan untuk memulai usahanya. Biasanya, semakin berisiko suatu usaha, semakin besar potensi labanya. Jika usahanya berhasil, labanya akan tinggi. Tapi jika usahanya gagal maka modal yang ditanamkan mungkin akan hilang, wirausahawan kehilangan seluruh tabungan pribadi dan keluarganya yang dikumpulkan seumur hidupnya. Mungkin diperlukan waktu bertahun-tahun untuk membayar kembali ke bank, pemasok dan orang-orang yang meminjamkan uang kepadanya untuk memulai usaha tersebut.

2. Pendapatan yang tidak pasti

Kerugian lain memiliki usaha sendiri adalah kemungkinan pendapatan yang tidak pasti atau rendah. Tidak seperti gaji

seorang karyawan, laba yang diperoleh biasanya akan bervariasi dari bulan ke bulan. Ini terjadi bahkan di perusahaan-perusahaan yang sudah mapan. Sekalipun ada pendapatan, mungkin jumlahnya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan keluarga. Ini sering terjadi dalam enam sampai dua belas bulan pertama operasi usaha.

3. Jam kerja panjang

Para wirausahawan tidak bekerja 40 jam seminggu; mereka tidak memakai mesin pencatat waktu. Banyak wirausahawan yang bekerja 14 jam atau lebih setiap hari, 6 atau 7 hari seminggu. Seringkali pemilik usaha adalah orang yang pertama datang di pagi hari dan terakhir pulang di malam hari. Jam kerja ditetapkan untuk memudahkan para pelanggan, bukan atas keinginan pemilik usaha. Sebagai contoh, banyak toko pasar buka dari jam 08.00 pagi sampai 09.00 malam. Beberapa wirausahawan merasa

tidak mungkin meninggalkan usaha mereka untuk lebih dari satu dua hari.

4. Pekerjaan rutin

Menjalankan usaha sendiri mungkin membutuhkan pekerjaan rutin yang tidak disukai. Kita juga perlu menjadi orang yang serba bisa. Hal ini kadangkadang merupakan tantangan bila kita tidak memiliki mitra usaha atau tidak dapat menghasilkan cukup uang untuk memungkinkan kita memperkerjakan orang lain.

5. Risiko-risiko

Wirausahawan mempunyai peluang besar untuk berhasil jika berani mengambil risiko yang diperhitungkan. Perhitungan risiko memungkinkan wirausahawan memperkirakan kemungkinan gagal atau sukses tanpa harus berspekulasi. Usaha-usaha dengan tingkat risiko

sangat rendah memberi imbalan sedikit dalam bentuk laba dan mungkin pada akhirnya akan menghambat ide-ide dan tindak-lanjutnya.

6. Penggunaan waktu

Memulai usaha kecil membutuhkan banyak kerja keras. Dalam kenyataannya mungkin akan menyerap sebagian besar waktu jaga kita pada beberapa tahun pertama, namun dalam jangka panjang, upaya kerja dan keterlibatan pribadi pemilik usaha kecil dapat sangat bervariasi. Dalam banyak usaha kecil yang sudah mapan, kegiatan sehari-hari diserahkan kepada seorang manajer. Tentukan berapa banyak upaya dan keterlibatan pribadi yang ingin kita berikan kepada usaha kecil di masa depan (enam tahun dari sekarang). Mungkin ingin terus terlibat penuh, atau mungkin lebih senang terlibat separuh waktu, atau barangkali tidak mau terlibat sama sekali.

7. Kontak dengan orang lain

Bagaimana perasaan Anda bila bekerja dengan orang lain? Apakah Anda menikmatinya, atau Anda lebih suka bekerja sendiri? Atau mungkin di antara keduanya? Sesungguhnya ada tiga jenis kontak dengan orang lain di dalam bisnis kecil: kontak dengan pelanggan, kontak dengan karyawan, dan kontak dengan pemasok. Kebanyakan pemilik bisnis kecil tidak keberatan mengadakan kontak dengan karyawan dan pemasok, karena mereka berada di pihak yang paling nyaman, namun hubungan pemilik–pelanggan sangat berbeda, bergantung kepada jenis usahanya. Misalnya, dalam menjual real estate (properti), keagresifan pribadi sangat penting. Jika Anda tidak menyukai penjualan personal (personal selling), jangan memilih usaha yang membutuhkan pekerjaan seperti itu. Banyak jenis usaha yang tidak memerlukan pendekatan penjualan personal. Misalnya, dalam bisnis pengecer, penjualan yang sukses lebih tergantung pada kualitas produk yang baik, harga

yang wajar dan iklan daripada kontak pribadi dengan pelanggan.

Contoh ekstrim tentang penjualan yang tidak bersifat pribadi adalah penjualan melalui pos (mail order), melalui internet atau e-mail, di mana Anda bahkan tidak pernah bertemu dengan pelanggan (pelanggan mengirim pesanan dan pemilik mengirimkan barangnya).

BAB II

SIKAP PRIBADI WIRAUSAHA

A. Definisi Wirausaha

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

Menurut Suryana, Peranan Wirausaha adalah:

- a. Meningkatkan standar atau kualitas hidup manusia.

- b. Sebagai motor penggerak dalam pembangunan nasional.
- c. Menciptakan lapangan kerja baru yang dapat mengatasi pengangguran.

B. Kepribadian Wirausaha

Meskipun istilah wirausahawan biasanya dipakai untuk menggambarkan seseorang yang mempekerjakan diri sendiri, menjadi seorang wirausahawan tidak sekedar pekerjaan atau karir, melainkan merupakan suatu gaya hidup. Dalam usaha kecil wirausahawan/wati sendiri sangat menentukan keberhasilan usaha itu. Keberhasilan bisnis sangat bergantung pada pemilik bisnis. Dia harus fleksibel dan imajinatif, mampu membuat rencana, berani menanggung risiko, mengambil keputusan dan mengimplementasikan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan. Dia harus bersedia bekerja dalam kondisi konflik, perubahan dan ketidak-pastian. Sebelum membuka usaha, penting artinya menganalisis kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan Anda sendiri sehingga Anda dapat memanfaatkan kekuatankekuatan Anda dan mengimbangi kelemahan-

kelemahan Anda. Seorang wirausahawan berbeda dengan orang lain karena dia memiliki beberapa faktor tertentu yang disebut bakat pribadi atau kualitas pribadi. Dia tidak lahir dengan faktor-faktor itu tetapi mempelajari atau memperolehnya dari orang lain. Menurut Sunardi, bakatbakat atau sifat-sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan adalah:

1. Berani mengambil risiko

Seorang wirausahawan menyukai tantangan tapi tidak berjudi.

ia menghindari situasi situasi risiko rendah dan risiko tinggi.

Oleh karena itu dia adalah pengambil risiko yang moderat.

2. Percaya diri

Dia mempunyai pemikiran yang jelas dan pengetahuan yang relevan untuk mencapai tujuan-tujuannya.

3. Optimis

Seorang wirausahawan menunjukkan sikap positif terhadap peluang-peluang yang dilihatnya di lingkungan sekitarnya.

4. Keinginan kuat untuk berprestasi

Seorang wirausahawan sangat menginginkan kesuksesan dalam persaingan. Dia berusaha menyelesaikan tugas-tugas yang menantang dan menetapkan standarstandar mutu yang tinggi. Dia juga menyadari kekuatan-kekuatan dan kelemahankelemahannya.

5. Menginginkan kemandirian

Keinginan untuk mandiri adalah sifat yang mendorong seseorang untuk membuka usahanya sendiri. Wirausahawan bertanggungjawab penuh atas tindakannya sendiri. Wirausahawan ingin menjadi majikan untuk dirinya sendiri.

6. Menginginkan kekuasaan

Seorang wirausahawan suka mempengaruhi orang lain dan memimpin mereka untuk melaksanakan gagasan-gagasannya.

7. **Kreatif**

Wirausahawan/wati mau melakukan perubahan dan menyesuaikan diri dengan situasi bisnis yang berubah. Mereka berusaha mencari ide-ide dan pengetahuan baru untuk memperbaiki produk dan prosesnya. Mereka juga pemburu informasi.

8. **Memandang kedepan**

Seorang wirausahawan memiliki visi besar dan mampu melihat peluang- peluang di lingkungannya yang tidak dilihat orang lain. Seorang wirausahawan beorientasi ke masa depan, dia selalu siap menghadapi pemasalahan-permasalahan yang cenderung dihadapi oleh bisnisnya.

9. **Kemampuan manajerial**

Seorang wirausahawan memiliki visi besar dan mampu melihat peluang- peluang di lingkungannya yang tidak dilihat orang lain. Seorang wirausahawan beorientasi ke

masa depan, dia selalu siap menghadapi permasalahan-permasalahan yang cenderung dihadapi oleh bisnisnya.

10. Ulet dan pekerja keras

Seorang wirausahawan/wati mengejar tujuan-tujuannya dengan kemampuan maksimumnya. Keterlibatannya bulat. Dia bekerja sangat keras untuk mencapai tujuan-tujuannya. Dia tidak bisa hidup dengan pekerjaan-pekerjaan yang tidak selesai.

11. Tanggungjawab pribadi dan tindakan-tindakannya

Seorang wirausahawan/wati bertanggungjawab secara pribadi atas jalan hidupnya. Baginya keberhasilan adalah hasil dari daya-upaya pribadi, bukan keberuntungan atau nasib. Dia memimpin dan mengusahakan sesuatu terjadi sementara orang lain melihat dan mengikuti. Dia memiliki ide dan tindakan yang asli serta mengambil inisiatif.

12. Kemampuan membujuk dan memotivasi

Seorang wirausahawan/wati bisa berbicara dengan cara yang memotivasi orang lain. Semua orang yang ditemuinya akan melakukan sebisa mereka untuk membantunya karena mereka mau berbuat demikian. Seorang wirausahawan/wati dapat mempengaruhi dan menginspirasi orang lain.

C. Manajemen dan organisasi usaha skala kecil

Seorang wirausahawan/wati memainkan peran penting dalam mengelola bisnis. Manajemen berarti menjalankan bisnis dengan semestinya. Menurut Sunardi, untuk menjalankan bisnis wirausahawan harus melakukan berbagai tugas/fungsi:

1. Perencanaan

Seorang wirausahawan/wati harus melihat ke depan dan merangkai dengan baik berbagai ide mengenai bagaimana dia akan berbuat sesuatu di masa mendatang. Perencanaan

membantu wirausahawan/wati melaksanakan pekerjaannya menurut kegiatan dan program kerjanya.

2. **Pengorganisasian**

Seorang wirausahawan/wati memastikan bahwa pekerjaan harus dibagikan kepada para karyawannya dan melimpahkan kegiatan-kegiatan bisnis tertentu kepada beberapa karyawan sesuai dengan kemampuan mereka.

3. **Pengendalian**

Seorang wirausahawan/wati memastikan bahwa bisnis berjalan menuju ke arah tujuantujuan yang telah ditetapkan. Dia memastikan bahwa pekerjaan dilaksanakan dengan semestinya.

4. **Kordinasi**

Seorang wirausahawan/wati harus mengkordinasikan berbagai kegiatan dalam bisnisnya. Pekerjaan harus dijadualkan sesuai dengan kegiatan- kegiatan yang

direncanakan dengan mengkoordinasikan baik penggunaan sumberdaya manusia (karyawan) maupun sumberdaya bahan (misalnya bahan baku).

5. Pengarahan

Seorang wirausahawan/wati harus memastikan bahwa hal-hal yang dia perintahkan benar-benar dilaksanakan. Fungsi manajer adalah menyelesaikan pekerjaan yang dilakukan oleh, dengan dan melalui orang lain.

6. Memotivasi

Jika wirausahawan/wati memiliki karyawan, maka dia mempunyai hubungan baik dengan karyawannya, karena para karyawan dapat membuatnya berhasil atau gagal. Karyawan memerlukan motivasi dan iklim kerja yang baik.

BAB III

PELUANG BISNIS DAN RISIKO USAHA

A. Pengertian peluang bisnis

Peluang bisnis adalah suatu ide yang menarik atau usulan yang memberi kemungkinan imbalan bagi pemodal atau orang yang mengambil risiko. Peluang bisnis pada dasarnya adalah kebutuhan pelanggan yang ditanggapi dengan penyediaan produk atau jasa yang menciptakan atau menambah nilai bagi pembeli atau pengguna akhir, namun demikian, ide yang baik belum tentu merupakan peluang bisnis yang baik. Sebagai contoh, Anda mungkin telah menemukan suatu produk yang cemerlang dari segi teknis namun pasar mungkin belum siap menerimanya. Atau ide itu mungkin cukup realistis, tetapi tingkat persaingan dan sumberdaya yang dibutuhkan sedemikian rupa sehingga tidak layak untuk diwujudkan. Kadang-kadang bahkan pasar yang siap untuk ide itu, tetapi imbalan investasinya tidak dapat diterima. Erat kaitannya dengan hal ini adalah fakta bahwa lebih dari 80% dari semua produk baru gagal. Memang, bagi penemu atau pendukung modal, ide itu kelihatan bagus, namun jelas tidak lulus

pengujian pasar. Jadi, apa yang mengubah suatu ide menjadi peluang bisnis? Jawabannya yang sederhana adalah bila pendapatan melebihi biaya sama dengan keuntungan. Dalam praktek, agar memperoleh gambaran yang menyeluruh seorang wirausaha harus mengetahui mengenai ciri-ciri peluang bisnis yang baik.

Peluang bisnis yang baik adalah yang memenuhi, atau mampu memenuhi beberapa

kriteria berikut :

1. **Permintaan yang nyata**, yaitu merespon permintaan atau kebutuhan yang tidak dipenuhi dari para pelanggan yang mampu membeli dan menerima pilihan itu.
2. **Imbalan investasi (return on investment)**, yaitu menghasilkan imbalan yang mantap, tepat waktu, dan cukup memadai untuk risiko yang dihadapi dan upaya yang diperlukan.

3. **Kompetitif**, yaitu sama dengan atau lebih baik – dari sudut pandang pelanggan dibandingkan dengan produk atau jasa lain yang tersedia.
4. **Mencapai tujuan**, yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil risiko.
5. **Ketersediaan sumberdaya dan keterampilan**, yaitu terjangkau oleh wirausahawan dalam hal sumberdaya, kompetensi, persyaratan hukum, dan sebagai.

B. Mengidentifikasi dan menilai peluang bisnis

Ide dan peluang harus disaring dan dinilai kelayakannya setelah ide dan peluang diidentifikasi atau dibangkitkan. Ini bukan tugas yang mudah tapi sangat penting. Kegiatan ini bisa membedakan antara keberhasilan dengan kegagalan, antara memburu keuntungan dengan kehilangan semua yang Anda miliki. Meskipun kegiatan ini tidak menjamin kesuksesan – dan sesungguhnya tak ada sesuatupun didunia yang bisa

menjaminnya, kecuali campur tangan dari Yang Maha Kuasa – namun akan membantu meminimumkan risiko dan kemungkinan gagal.

Mengidentifikasi dan menilai peluang bisnis pada dasarnya adalah menentukan risiko dan imbalan atau keuntungan yang mencerminkan faktor-faktor berikut ini:

1. **Industri dan pasar.** Adakah pasar untuk ide itu? Adakah pelanggan – yaitu orang memiliki uang yang mampu dan mau membeli produk atau jasa Anda? Bisakah Anda memenuhi apa yang mereka butuhkan atau inginkan? Berapa banyak jumlah mereka?
2. **Lamanya ‘Jendela Peluang’.** Bisakah Anda menciptakan atau meraih peluang itu selagi masih ada?
3. **Tujuan pribadi dan kompetensi wirausahawan.** Apakah Anda benarbenar ingin terjun ke bidang usaha itu? Apakah

Anda punya segala yang dibutuhkan? Apakah Anda cukup termotivasi?

4. **Tim Manajemen.** Siapa saja yang akan terlibat bersama Anda dalam bisnis ini? Apakah mereka mempunyai pengalaman, pengetahuan, kontak, atau atribut lain yang diperlukan?
5. **Persaingan.** Siapa saja pesaing Anda? Apakah Anda mempunyai suatu yang diinginkan oleh pelanggan tapi tidak dimiliki oleh pesaing Anda? Sebagai contoh, bisakah Anda memproduksi atau memasarkan dengan harga yang lebih murah?
6. **Kebutuhan modal, teknologi, dan sumberdaya lainnya.** Berapa banyak modal, teknologi, atau sumberdaya lain yang diperlukan? Apakah Anda sudah mempunyainya atau dapatkah Anda memperolehnya?

7. **Lingkungan.** Apakah konteks politik, ekonomi, geografi, hukum dan peraturan atau perundangan cukup mendukung? Apakah bisnis Anda akan menimbulkan kerusakan pada lingkungan fisik?

Pertanyaan-pertanyaan di atas mencerminkan beragam permasalahan yang harus dihadapi. Jawaban atas pertanyaan-pertanyaan tersebut akan menentukan daya tarik setiap peluang bisnis.

C. Pengertian risiko

Risiko adalah **bahaya**, **akibat** atau **konsekuensi** yang dapat terjadi akibat sebuah **proses** yang sedang berlangsung atau kejadian yang akan datang. Dalam bidang **asuransi**, risiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan ketidakpastian, di mana jika terjadi suatu keadaan yang tidak dikehendaki dapat menimbulkan suatu **kerugian**. Risiko juga bisa diartikan dengan sesuatu atau peluang yang kemungkinan terjadi dan berdampak pada pencapaian sasaran.

Risiko merupakan kemungkinan terjadinya sesuatu dan tidak dapat diduga atau tidak diinginkan di masa depan. Jadi merupakan ketidakpastian atau kemungkinan terjadinya sesuatu, yang jika terjadi akan menimbulkan keuntungan atau kerugian. Ketidakpastian mengakibatkan adanya risiko bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Risiko yang merugikan adalah faktor penyebab terjadinya kondisi yang tidak diharapkan (unexpected condition) yang dapat menimbulkan kerugian, kerusakan, atau kehilangan (Salim, 1993). Lebih-lebih dalam dunia bisnis, ketidakpastian beserta risikonya merupakan sesuatu yang tidak dapat diabaikan begitu saja, bahkan harus diperhatikan secara cermat, bila orang menginginkan kesuksesan (Adira Insurance, 2003). Sehubungan kenyataan tersebut, semua orang (khususnya pengusaha) selalu harus berusaha untuk menanggulangnya, artinya berupaya untuk meminimumkan ketidakpastian agar kerugian yang ditimbulkan dapat dihilangkan.

Risiko dan ketidakpastian memiliki pengertian yang berbeda, tetapi mempunyai dampak yang sama terhadap kerugian atau kerusakan. Risiko itu terkait dengan situasi dimana ada

kemungkinan kejadian tersebut dapat terjadi dan mempunyai dampak tertentu. Sedangkan ketidakpastian dihubungkan dengan situasi yang bersifat unik sehingga probabilitas kejadiannya tidak dapat dihitung.

Menurut Rowe (*An Anatomy of risk*, 1977), ketidakpastian diakibatkan ketiadaan informasi karena probabilitas terjadinya tidak dapat ditentukan. Sedangkan risiko dapat ditentukan probabilitasnya karena terdapat data dan informasi yang memadai. Dengan kata lain, jika probabilitasnya dapat dihitung, maka hal tersebut merupakan risiko. Sebaliknya, jika tidak dapat dihitung, maka hal tersebut merupakan ketidakpastian.

Pendapat lain dalam pengertian resiko ini adalah sebagai berikut:

1. Risiko adalah suatu variasi dari hasil-hasil yang dapat terjadi selama periode tertentu (Arthur Williams dan Richard, M.H).
2. Risiko adalah ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa (Soekarto)

Menurut Adira Insurance (2003) bahwa risiko mempunyai karakteristik:

1. Merupakan ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa.
2. Merupakan ketidakpastian yang bila terjadi akan menimbulkan kerugian.

Vaughan yang diterjemahkan oleh Herman Darmawi (1997)

mengemukakan beberapa pengertian risiko sebagai berikut:

Risk is the chance of loss (risiko adalah kasempatan kerugian)

Chance of Loss biasanya dipergunakan untuk menunjukkan suatu keadaan dimana terdapat suatu keterbukaan terhadap kerugian atau suatu kemungkinan Kerugian. sebaliknya jika disesuaikan dengan istilah yang dipakai dalam statistik, maka chance sering dipergunakan untuk menunjukkan tingkat probabilitas akan munculnya situasi tertentu.

Risk is the possibility of loss (risiko adalah kemungkinan kerugian)

Istilah possibility berarti bahwa probabilitas sesuatu peristiwa berada di antara nol dan satu. Definisi ini barangkali sangat mendekati dengan pengertian risiko yang dipakai sehari-hari,

akan tetapi definisi ini agak longgar, tidak cocok dipakai dalam analisis secara kuantitatif.

Risk is uncertainty (risiko adalah ketidakpastian)

Tampaknya ada kesepakatan bahwa risiko berhubungan dengan ketidakpastian. Karena itulah ada penulis yang mengatakan bahwa risiko itu sama artinya dengan ketidakpastian.

Dari ketiga definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa risiko adalah sesuatu yang mengandung kemungkinan kerugian dan juga ketidakpastian. Dalam bidang investasi, menurut Jones (2004), risiko adalah kemungkinan pendapatan yang diterima (actual return) dalam suatu investasi akan berbeda dengan pendapatan yang diharapkan (expected return). Semakin besar penyimpangan antara hasil sesungguhnya dengan hasil yang diharapkan, berarti semakin besar risiko yang akan ditanggung.

D. Kategori Risiko

Risiko dapat dikategorikan ke dalam dua bentuk yakni risiko spekulatif dan risiko murni. Berikut penjabarannya:

1. Risiko spekulatif

Risiko spekulatif adalah suatu keadaan yang dihadapi perusahaan yang dapat memberikan keuntungan dan juga dapat memberikan kerugian. Risiko spekulatif kadang-kadang dikenal pula dengan istilah risiko bisnis (business risk). Seseorang yang menginvestasikan dananya disuatu tempat menghadapi dua kemungkinan. Kemungkinan pertama investasinya menguntungkan atau malah investasinya merugikan. Risiko yang dihadapi seperti ini adalah risiko spekulatif. Risiko spekulatif adalah suatu keadaan yang dihadapi yang dapat memberikan keuntungan dan juga dapat menimbulkan kerugian.

2. Risiko murni

Risiko murni (pure risk) adalah sesuatu yang hanya dapat berakibat merugikan atau tidak terjadi apa-apa dan tidak mungkin menguntungkan. Salah satu contoh adalah kebakaran, apabila perusahaan menderita kebakaran, maka perusahaan tersebut akan menderita kerugian.

kemungkinan yang lain adalah tidak terjadi kebakaran. Dengan demikian, kebakaran hanya menimbulkan kerugian, bukan menimbulkan keuntungan, kecuali ada kesengajaan untuk membakar dengan maksud-maksud tertentu. Risiko murni adalah sesuatu yang hanya dapat berakibat merugikan atau tidak terjadi apa-apa dan tidak mungkin menguntungkan. Salah satu cara menghindarkan risiko murni adalah dengan asuransi. Dengan demikian besarnya kerugian dapat diminimalkan. itu sebabnya risiko murni kadang dikenal dengan istilah risiko yang dapat diasuransikan (insurable risk).

Perbedaan utama antara risiko spekulatif dengan risiko murni adalah kemungkinan untung ada atau tidak, untuk risiko spekulatif masih terdapat kemungkinan untung sedangkan untuk risiko murni tidak dapat kemungkinan untung.

E. Manajemen risiko

Manajemen risiko adalah suatu pendekatan terstruktur/metodologi dalam mengelola ketidakpastian yang berkaitan dengan ancaman; suatu rangkaian aktivitas manusia termasuk: Penilaian risiko, pengembangan strategi untuk mengelolanya dan mitigasi risiko dengan menggunakan pemberdayaan/pengelolaan sumberdaya. Strategi yang dapat diambil antara lain adalah memindahkan risiko kepada pihak lain, menghindari risiko, mengurangi efek negatif risiko, dan menampung sebagian atau semua konsekuensi risiko tertentu. Manajemen risiko tradisional terfokus pada risiko-risiko yang timbul oleh penyebab fisik atau legal (seperti bencana alam atau kebakaran, kematian, serta tuntutan hukum. Manajemen risiko keuangan, di sisi lain, terfokus pada risiko yang dapat dikelola dengan menggunakan instrumen-instrumen keuangan.

Sasaran dari pelaksanaan manajemen risiko adalah untuk mengurangi risiko yang berbeda-beda yang berkaitan dengan bidang yang telah dipilih pada tingkat yang dapat diterima oleh masyarakat. Hal ini dapat berupa berbagai jenis ancaman yang

disebabkan oleh lingkungan, teknologi, manusia, organisasi dan politik. Di sisi lain pelaksanaan manajemen risiko melibatkan segala cara yang tersedia bagi manusia, khususnya, bagi entitas manajemen risiko (manusia, staff, dan organisasi).

Dalam perkembangannya Risiko-risiko yang dibahas dalam manajemen risiko dapat diklasifikasi menjadi

- Risiko Operasional
- Risiko Hazard
- Risiko Finansial
- Risiko Strategik

Hal ini menimbulkan ide untuk menerapkan pelaksanaan Manajemen Risiko Terintegrasi Korporasi (Enterprise Risk Management).

Manajemen Risiko dimulai dari proses identifikasi risiko, penilaian risiko, mitigasi, monitoring dan evaluasi.

BAB IV

ETIKA DAN NORMA BISNIS

A. Pemahaman Etika

Etika berasal dari kata Yunani „Ethos“ (jamak – ta etha), berarti adat istiadat. Etika berkaitan dengan kebiasaan hidup yang baik, baik pada diri seseorang maupun pada suatu masyarakat. Etika berkaitan dengan nilai-nilai, tatacara hidup yg baik, aturan hidup yang baik dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang yang lain atau dari satu generasi ke generasi yang lain. Moralitas berasal dari kata Latin Mos (jamak – Mores) berarti adat istiadat atau kebiasaan.

Pengertian harfiah dari etika dan moralitas, sama-sama berarti sistem nilai tentang bagaimana manusia harus hidup baik sebagai manusia yang telah diinstitutionalisasi dalam sebuah adat kebiasaan yang kemudian terwujud dalam pola perilaku yang ajek dan terulang dalam kurun waktu yang lama sebagaimana layaknya sebuah kebiasaan. Etika sebagai filsafat moral tidak langsung memberi perintah konkret sebagai pegangan siap pakai.

Etika dapat dirumuskan sebagai refleksi kritis dan rasional mengenai:

- Nilai dan norma yang menyangkut bagaimana manusia harus hidup baik sebagai manusia
- Masalah kehidupan manusia dengan mendasarkan diri pada nilai dan norma moral yang umum diterima

Etika sebagai sebuah ilmu yang terutama menitikberatkan refleksi kritis dan rasional meliputi:

- Mempersoalkan apakah nilai dan norma moral tertentu memang harus dilaksanakan dalam situasi konkret terutama yang dihadapi seseorang, atau
- Etika mempersoalkan apakah suatu tindakan yang kelihatan bertentangan dengan nilai dan norma moral tertentu harus dianggap sebagai tindakan yang tidak etis dan karena itu dikutuk atau justru sebaliknya
- Apakah dalam situasi konkret yang saya hadapi saya memang harus bertindak sesuai dengan norma yang ada dalam masyarakatku ataukah justru sebaliknya saya

dapat dibenarkan untuk bertindak sebaliknya yang bahkan melawan nilai dan norma moral tertentu.

Etika sebagai Ilmu menuntut orang untuk berperilaku moral secara kritis dan rasional. Bila menggunakan bahasa Nietzsche, etika sebagai ilmu menghimbau orang untuk memiliki moralitas tuan dan bukan moralitas hamba. Dalam bahasa Kant, etika berusaha menggugah kesadaran manusia untuk bertindak secara otonom dan bukan secara heteronom. Etika bermaksud membantu manusia untuk bertindak secara bebas tetapi dapat dipertanggungjawabkan.

B. Pengertian Etika Bisnis

Etika bisnis merupakan studi yang dikhususkan mengenai moral yang benar dan salah. Studi ini berkonsentrasi pada standar moral sebagaimana diterapkan dalam kebijakan, institusi, dan perilaku bisnis (Velasquez, 2005). Dalam menciptakan etika bisnis, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, antara lain adalah:

1. Pengendalian diri.
2. Pengembangan tanggung jawab social (*social responsibility*).
3. Mempertahankan jati diri dan tidak mudah untuk terombang-ambing oleh pesatnya perkembangan informasi dan teknologi.
4. Menciptakan persaingan yang sehat.
5. Menerapkan konsep “pembangunan berkelanjutan”.
6. Menghindari sifat 5K (Katabelece, Kongkalikong, Koneksi, Kolusi, dan Komisi).
7. Mampu menyatakan yang benar itu benar.
8. Menumbuhkan sikap saling percaya antara golongan pengusaha kuat dan golongan pengusaha ke bawah.
9. Konsekuen dan konsisten dengan aturan main yang telah disepakati bersama.
10. Menumbuhkembangkan kesadaran dan rasa memiliki terhadap apa yang telah disepakati.
11. Perlu adanya sebagian etika bisnis yang dituangkan dalam suatu hokum positif yang berupa peraturan perundang-undangan.

c. Penerapan Etika Dalam Hidup Sehari-hari

Etika dalam kehidupan sehari-hari Dalam kehidupan sehari-hari seseorang yang ingin menjadi profesional di suatu bidang dibutuhkan keterampilan dalam beretika sehingga dia dapat menjalankan profesinya dengan baik. Seseorang yang menggeluti suatu pekerjaan yang professional mampu mengarahkan dirinya berbuat professional dalam kerjanya sehingga segala bentuk pekerjaan yang sedang dilakukannya dapat selesai dengan baik. Orang yang professional memiliki suatu kemampuan yang tidak dimiliki orang lain di bidangnya sehingga agar ia lebih professional diharapkan tidak melakukan tindakan-tindakan yang dapat merugikan dirinya atau pekerjaannya.

BAB V

RENCANA BISNIS

A. Pengertian Rencana Bisnis

Suatu dokumen yang dibuat seseorang yang ingin membuka bisnis atau seseorang yang sudah menjalankan bisnis. Rencana bisnis memberikan gambaran yang lengkap mengenai bisnis dan rencana-rencananya untuk kurun waktu tertentu (misalnya dari satu sampai lima tahun). Rencana bisnis merupakan suatu statemen, yang dibuat oleh orang yang ingin memulai suatu bisnis, untuk menjawab beberapa pertanyaan berikut ini:

1. Di mana posisi orang yang ingin memulai usaha itu (apa yang sudah dimiliki atau dicapainya) saat ini?
2. Apa yang diharapkan dapat dicapai dengan bisnis itu dalam kurun waktu yang direncanakan?
3. Kegiatan-kegiatan apa yang harus dilakukan untuk mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan?

4. Apa yang diperlukan bisnis itu dalam hal sumberdaya, yaitu uang, bahan baku, tenaga kerja, mesin, dan sebagainya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan?

Dengan kata lain, rencana bisnis membimbing wirausahawan dalam operasi bisnisnya.

B. Kegunaan Rencana Bisnis

Rencana bisnis memiliki dua kegunaan. Bisa dipakai secara internal atau eksternal.

1. Penggunaan internal rencana bisnis

Bila rencana bisnis dipakai sebagai dokumen kerja dalam bisnis agar pemilik bisa melihat kemajuan bisnis serta menemukan permasalahan atau peluang yang sewaktu-waktu muncul. Bila rencana bisnis dipakai sebagai alat manajemen dalam bisnis, agar wirausahawan bisa:

- Merencanakan dengan baik pertumbuhan bisnisnya.
- Memikirkan jenis perubahan yang mungkin diperlukan dalam bisnisnya.

- Mengetahui bagaimana mengendalikan bisnisnya.
- Menemukan sumberdaya yang diperlukan bisnis untuk melaksanakan rencananya. Sumberdaya itu bukan semata-mata uang melainkan juga mencakup:
 - Tenaga manajemen
 - Karyawan terampil
 - Kapasitas produksi
 - Kebutuhan pengembangan produk
 - Dorongan pemasaran (marketing drives)

2. Penggunaan eksternal rencana bisnis

Bila rencana bisnis dipakai untuk memperoleh pinjaman dari suatu lembaga pemberi pinjaman, berarti rencana bisnis itu dipakai secara eksternal. Dewasa ini, setiap lembaga pemberi pinjaman (bank) perlu melihat rencana bisnis wirausahawan untuk membantu bank menemukan hal-hal berikut ini:

- Berapa banyak uang yang ingin dipinjam oleh wirausahawan?

- Uang itu akan dipakai wirausahawan untuk apa?
- Kapan wirausahawan mampu mengembalikan pinjaman?
- Mampukah wirausahawan membayar bunga pinjaman?
- Dapatkah bisnis itu menghadapi hambatan dalam rencananya?
- Jaminan apakah yang tersedia bagi lembaga pemberi pinjaman?

Namun demikian, rencana bisnis tidak hanya dipakai untuk meminjam uang dari bank tetapi juga dapat dipakai untuk perencanaan dan pengendalian internal bisnis itu.

C. Cara Menyusun Rencana Bisnis

Rencana bisnis mencakup beberapa bagian, yang jumlahnya bergantung kepada sifat dan posisi bisnis atau jenis bisnis. Jika Anda memulai suatu bisnis, rencana bisnis Anda biasanya mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Informasi terperinci mengenai bisnis

Informasi latar belakang bisnis yang meliputi:

- Nama perusahaan bisnis yang diusulkan.
- Jenis produk yang akan Anda tangani, misalnya pembuatan kursi dan tempat tidur.
- Tanggal Anda akan memulai bisnis, misalnya 1 September 2006.
- Nama-nama Anda sebagai pemilik, misalnya Marion dan Jack.
- Pengalaman Anda menjalankan bisnis, misalnya pengalaman 2 tahun sebagai tukang.

2. Lokasi

Lokasi adalah tempat di mana Anda ingin menjalankan bisnis Anda. Lokasi harus mencakup berbagai informasi seperti:

- Apakah bangunan milik sendiri atau disewa?
- Apakah tempat itu memiliki air dan listrik?
- Apakah bisnis itu ditempatkan di dekat sumber bahan (baku) atau di dekat pelanggan atau pesaing?

3. Produk

Jelaskan jenis-jenis produk yang akan ditangani bisnis Anda. Di sini Anda dapat menjelaskan apakah produk Anda membutuhkan persetujuan pemerintah seperti yang biasanya diperlukan jika bisnis Anda bergerak di bidang produksi kosmetik (vaseline, minyak rambut, dan lainnya), pengolahan makanan dan buah-buahan (jam, anggur, dan lainnya), karena produk-produk itu bisa menimbulkan risiko bagi konsumen dan pemakai jika tidak dibuat dengan semestinya.

4. Rencana pemasaran

Anda dapat melakukan suatu penelitian pasar dan bertanya kepada diri Anda sendiri pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

- Apakah Anda yakin akan ada orang yang membeli dari Anda?

- Mengapa orang membeli dari Anda? Karena produk Anda lebih murah atau tidak tersedia di pasar lokal, atau karena mutu produk Anda lebih baik?
- Bagaimana Anda memberi tahu calon pembeli mengenai produk Anda?

Apakah Anda akan memasang poster di pasar atau Anda akan mengunjungi para calon pembeli di rumah mereka dan memperkenalkan produk itu?

- Bagaimana Anda akan menjual produk itu? Apakah Anda akan menjual langsung kepada konsumen akhir atau apakah Anda akan menjualnya melalui seorang perantara?
- Siapa yang akan menjadi pesaing Anda dan apa produk mereka, harga yang mereka tawarkan?

5. Rencana produksi

Di sini Anda harus secara jelas menunjukkan bahwa Anda benar-benar memahami proses pembuatan produk-produk Anda. Juga jelaskan berapa biaya memproduksi/menjual produk itu dan berapa harga jual Anda. Di samping itu, Anda harus menunjukkan kapasitas produksi (ramalan

produksi) yang Anda inginkan: berapa jumlah yang akan Anda produksi atau jual dalam waktu misalnya satu bulan?

6. Manajemen dan organisasi

Di sini Anda harus mencantumkan berapa banyak orang yang Anda butuhkan untuk menjalankan bisnis Anda. Dalam hal ini, Anda mungkin memulai bisnis dengan bekerja sendiri tapi lama-kelamaan Anda mungkin akan membutuhkan tenaga bantuan. Anda harus memberikan prakiraan berapa gaji yang akan Anda bayarkan kepada diri Anda sendiri dan kepada karyawan-karyawan Anda.

7. Pasok bahan baku

Di sini harus dicantumkan:

- Di mana Anda akan memperoleh bahan (baku) Anda?
- Berapa jumlah yang Anda butuhkan?
- Berapa biayanya?

8. Pabrik dan peralatan

Pabrik adalah tempat bekerja, beberapa hal yang harus disebutkan disini adalah:

- Peralatan yang akan Anda pakai.
- Apa yang akan Anda butuhkan untuk pabrik Anda (bangunan, pelindung, ruang pameran).
- Darimana Anda akan memperoleh peralatan dsbnya. dan berapa biayanya.

9. Investasi dan rencana pembiayaan

Di sini Anda perlu memberikan ikhtisar berapa jumlah uang yang akan Anda butuhkan untuk memulai bisnis Anda dan dari mana Anda akan memperolehnya:

- Berapa jumlah uang yang Anda butuhkan (investasi) dan untuk apa saja uang itu akan Anda belanjakan (misalnya peralatan, bahan, bangunan).
- Berapa jumlah uang Anda sendiri yang akan Anda tanamkan dalam bisnis
Anda (investasi pemilik)
- Berapa jumlah uang yang perlu Anda pinjam?

10. Proyeksi aliran kas

Tidak boleh ketinggalan Anda harus membuat proyeksi aliran kas. Dalam hal ini Anda harus menunjukkan dalam kurun waktu misalnya 1 tahun:

- Berapa jumlah uang yang Anda harapkan dari penjualan setiap bulan?
- Bagaimana Anda akan membelanjakan uang itu, dengan jelas menunjukkan pada barang apa saja uang itu akan dibelanjakan dan bulan-bulan kapan uang dibelanjakan?
- Bagaimana Anda akan mengembalikan pinjaman dengan rincian untuk pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya setiap bulan?

DAFTAR PUSTAKA

- Amrun, Ahmadi.2014. “24 Mindset Entrepreneur Sukses yang Harus Anda Miliki.” Dalam <http://kampungwirausaha.com> Diakses 18 November 2016
- Jogja, Satria. 2013. “Tips Sukses Memulai Bisnis Ala Purdi E Chandra. “ Dalam <https://www.bersosial.com/thread/tips-sukses-memulai-bisnis-ala-purdi-e-chandra.1287/>. Diakses 16 November 2016.
- Kasali Rhenald, dkk. 2010. *Modul Kewirausahaan untuk Program Strata I*. Jakarta: Penerbit Hikmah (PT. Mizan Publika).
- Kuswara, Heri. 2015, *9 Jurus Cerdas Menyongsong Karier Gemilang*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Liman, Y. 2017. *ASTRA on Becominf Pride of The Nation*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Matzler,K., Bailom, F., Eichen, S., & Kohler, T. 2013. “Business Model Innovation: Coffe Triumphs for Nespresso”. *Journal of Business Strategy*,34 (2), 30-37.
- Mohammad, Adam. 2017. “Membentuk Karakter Enterpreneur Mahasiswa Dalam Rangka Menyiapkan Lulusan Pencetak Lapangan Kerja 1.” Dalam <http://staff.uny.ac.id/>. Diakses 11 Februari 2017.

- Mulyadi. 2007. Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manejemen. Jakarta : Salemba Empat
- Naulfa Mariana. 2014. "Pengertian Business Plan Menurut Para Ahli." Dalam <https://marianaulfa11.wordpress.com/2014/04/22/pengertian-business-plan-menurut-para-ahli/>. Diakses 11 Februari 2017.
- Nova, Firsan. 2011. Crisis Public Relations Bagaimana PR Menangani Krisis Perusahaan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Subrata, Kowau. 2016. "7 Peluang Usaha Kreatif Yang Memiliki Prospek Bagus di Tahun 2016." Dalam <http://Usahakecilku.com/2016/01/7-peluang-usaha-kreatif-yang-memiliki-prospek-bagus-di-tahun-2016.html>. Diakses 16 November 2016.
- Sunardi, J. 2003. *Entrepreneur & Entrepreneurship*. Jakarta: Prenada Media.
- Suryana. 2009. Kewirausahaan. Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Susanto, Dwi Andi. 2014. "Perbedaan Sosial Media dan Jejaring Sosial." Dalam *<https://merdeka.com/teknologi/perbedaan-sosial-media-dan-jejaring-sosial.html>*. Diakses 11 Februari 2017.

Tadda, Asri. 2016. "5 Cara Menemukan Ide Bisnis Kreatif dan Inovatif." Dalam *<http://www.entrepreneurship/5-cara-menemukan-ide-bisnis-kreatif-dan-inovatif.htm>*. Diakses 16 November 2016