

SMART ENTREPRENEURSHIP:

MENGELOLA BISNIS YANG KREATIF DAN INOVATIF

Editor : Acai Sudirman, S.E., M.M.



Dr. Hastin Umi Anisah, S.E., M.M.
Marthin Hutler Ambarita, S.Kom., M.M.
Dra. Alfida Aziz, M.M. | Eka Hendrayani, S.E., M.M.
Dr. Marisi Butarbutar, S.E., M.M.
Kristin Handayani, S.Si., M.M., CTMP., CSEP., CLSP
Dr. Dra. Fedianty Augustinah, M.M.
Dr. Komang Agus Rudi Indra Laksmana, S.E., M.M.
Dr. Syamsuri, S.Pd., M.Si | Dr. Eriana Astuty, S.T., M.M.
Chairul Pua Tingga, S.Sos., M.M. | Mahmuda Saputra, S.Kom., M.Kom
Dr. Muhammad Akhsan Tenrisau, S.Psi., MHRMgt
Andi Tenri Pada, S.E., M.Sc

BOOK CHAPTER

SMART ENTREPRENEURSHIP:
MENGELOLA BISNIS
YANG KREATIF DAN INOVATIF

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i Penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

SMART ENTREPRENEURSHIP:
MENGELOLA BISNIS
YANG KREATIF DAN INOVATIF

Dr. Hastin Umi Anisah, S.E., M.M.
Marthin Hutler Ambarita, S.Kom., M.M.
Dra. Alfida Aziz, M.M.
Eka Hendrayani, S.E., M.M.
Dr. Marisi Butarbutar, S.E., M.M.
Kristin Handayani, S.Si., M.M., CTMP., CSEP., CLSP
Dr. Dra. Fedyanty Augustinah, M.M.
Dr. Komang Agus Rudi Indra Laksmana, S.E., M.M.
Dr. Syamsuri, S.Pd., M.Si
Dr. Eriana Astuty, S.T., M.M.
Chairul Pua Tingga, S.Sos., M.M.
Mahmuda Saputra, S.Kom., M.Kom
Dr. Muhammad Akhsan Tenrisau, S.Psi., MHRMgt
Andi Tenri Pada, S.E., M.Sc

Editor:

Acai Sudirman, S.E., M.M.

Penerbit



CV. MEDIA SAINS INDONESIA
Melong Asih Regency B40 - Cijerah
Kota Bandung - Jawa Barat
www.medsan.co.id

Anggota IKAPI
No. 370/JBA/2020

**SMART ENTREPRENEURSHIP:
MENGELOLA BISNIS YANG KREATIF DAN INOVATIF**

Dr. Hastin Umi Anisah, S.E., M.M.
Marthin Hutler Ambarita, S.Kom., M.M.
Dra. Alfida Aziz, M.M.
Eka Hendrayani, S.E., M.M.
Dr. Marisi Butarbutar, S.E., M.M.
Kristin Handayani, S.Si., M.M., CTMP., CSEP., CLSP
Dr. Dra. Fedianty Augustinah, M.M.
Dr. Komang Agus Rudi Indra Laksmana, S.E., M.M.
Dr. Syamsuri, S.Pd., M.Si
Dr. Eriana Astuty, S.T., M.M.
Chairul Pua Tingga, S.Sos., M.M.
Mahmuda Saputra, S.Kom., M.Kom
Dr. Muhammad Akhsan Tennisau, S.Psi., MHRMgt
Andi Tenri Pada, S.E., M.Sc

Editor :

Acai Sudirman, S.E., M.M.

Tata Letak :

Dimas Haikal Hafidhien

Desain Cover :

Syahrul Nugraha

Ukuran :

A5 Unesco: 15,5 x 23 cm

Halaman :

viii, 254

ISBN :

978-623-362-501-2

Terbit Pada :

April 2022

Hak Cipta 2022 @ Media Sains Indonesia dan Penulis

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit atau Penulis.

PENERBIT MEDIA SAINS INDONESIA

(CV. MEDIA SAINS INDONESIA)

Melong Asih Regency B40 - Cijerah

Kota Bandung - Jawa Barat

www.medsan.co.id

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga buku kolaborasi dalam bentuk book chapter dapat dipublikasikan dan dapat sampai di hadapan pembaca. Buku *Smart Entrepreneurship: Mengelola Bisnis Yang Kreatif dan Inovatif* ini menguraikan konsep kewirausahaan bagi pemula yang akan berwirausaha, dan bagi mahasiswa sebagai referensi dalam perkuliahan dalam menambah wawasan untuk dapat kelak membuka usaha bisnis atau berwirausaha. Dalam buku ini diungkapkan proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan dan mencari peluang dari masalah yang dihadapi dalam berwirausaha pada era Digital.

Sistematika buku *Smart Entrepreneurship: Mengelola Bisnis Yang Kreatif dan Inovatif* ini mengacu pada pendekatan konsep teoritis dan contoh penerapan. Buku ini terdiri atas 14 bab yang dibahas secara rinci, diantaranya: Bab 1 Konsep Dasar Kewirausahaan, Bab 2 Strategi Memilih Usaha dan Membangun Usaha Baru, Bab 3 Konsep Membangun Jiwa dan Motivasi Berwirausaha, Bab 4 Penggunaan Sumber Daya Wirausaha, Bab 5 Mengelola Jiwa Kreatif Dan Inovatif, Bab 6 Manajemen dan Strategi Kewirausahaan, Bab 7 Peluang dan Tantangan Dalam Wirausaha, Bab 8 Analisis Kelayakan dan Risiko Usaha, Bab 9 Etika Kewirausahaan, Bab 10 Manajemen Inovasi pada UMKM, Bab 11 Tren Pemasaran UMKM di Era 4.0, Bab 12 Merancang Bisnis Berbasis Media Sosial, Bab 13 Tantangan Kewirausahaan dalam Konteks Global, dan Bab 14 Inovasi Bisnis di Era Digitalisasi.

Pembahasan materi dalam buku ini telah disusun secara sistematis, dengan tujuan memudahkan pembaca untuk memahaminya. Kami menyadari bahwa tulisan ini jauh dari kesempurnaan dan masih terdapat banyak kekurangan, sejatinya kesempurnaan itu hanya milik Yang Kuasa. Oleh sebab itu, kami tentu menerima masukan dan saran dari pembaca demi penyempurnaan lebih lanjut.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan buku ini hingga dapat selesai dengan baik, secara khusus kepada Penerbit Media Sains Indonesia sebagai inisiator book chapter ini. Penulis berharap buku ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan dapat memberi kontribusi yang positif demi kemajuan nusa dan bangsa Indonesia yang tercinta.

Pematangsiantar, 02 April 2022

Editor

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
1 KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN	1
Pendahuluan	1
Pengertian Kewirausahaan	2
Pentingnya Kewirausahaan.....	4
Manfaat Kewirausahaan	5
Ciri-Ciri Wirausaha.....	7
Model Kewirausahaan.....	9
Kesimpulan.....	11
2 STRATEGI MEMILIH USAHA DAN MEMBANGUN USAHA BARU	15
Pengertian Usaha.....	15
Tujuan Usaha	18
Strategi dalam Memilih Usaha	20
Membangun Usaha Baru	24
3 KONSEP MEMBANGUN JIWA DAN MOTIVASI BERWIRAUSAHA	35
Konsep Jiwa Wirausaha.....	35
Jiwa Kewirausahaan: Dibentuk atau Dilahirkan	36
Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha	38
Penerapan Jiwa Wirausaha dalam Kehidupan Sehari-hari	40
Teori Awal Motivasi	41
Pendekatan Kognitif untuk Motivasi	43

	Motivasi yang Mendasari Kewirausahaan	44
	Korelasi Motivasi dengan Wirausahawan	45
	Motivasi Wirausahawan	47
	Perubahan Motivasi dalam Berwirausaha	48
4	PENGUNAAN SUMBER DAYA WIRAUSAHA.....	53
	Pendahuluan	53
	Konsep dan Ciri-Ciri Wirausahawan (<i>Entrepreneur</i>)	57
	Potensi Kewirausahaan.....	58
	<i>Need for Achievement</i> dalam Manajemen Kewirausahaan	60
	Kreatifitas dan Inovasi Kewirausahaan	62
5	MENGELOLA JIWA KREATIF DAN INOVATIF.....	73
	Konsep Dasar Kreativitas	73
	Menciptakan Kreativitas	74
	Prinsip Kreativitas	76
	Ciri-ciri Kreativitas.....	79
	Hambatan dan Pendukung Kreativitas.....	80
	Dasar Pemahaman Inovasi.....	83
	Faktor yang Mempengaruhi Inovasi	83
	Ciri Inovasi	84
	Tujuan Inovasi.....	86
	Bentuk Inovasi.....	86
6	MANAJEMEN DAN STRATEGIS KEWIRAUSAHAAN	91
	Pendahuluan	91
	Kewirausahaan	93
	Manajemen	94

	Pengertian Strategi	100
	Kewirausahaan dalam Tahapan Manajemen dan Proses Strategis	102
7	PELUANG DAN TANTANGAN DALAM WIRAUSAHA	111
	Konsep dan Pengertian Peluang Usaha	111
	Ciri-Ciri Peluang Usaha yang Potensial	113
	Tiga Tips Memilih Peluang Usaha Terbaik	117
	Unsur-Unsur Peluang Usaha Baru	118
	Analisis Peluang Usaha	121
	Pemanfaatan Peluang Usaha	128
	Masalah Peluang Usaha	130
	Daftar Peluang Usaha yang Paling Menjanjikan	131
	Tantangan Wirausaha	132
8	ANALISIS KELAYAKAN DAN RISIKO USAHA	141
	Pendahuluan	141
	Definisi dan Konsep Dasar Studi Kelayakan	142
	Identifikasi Risiko Usaha	144
	Tahapan-Tahapan Studi Kelayakan	146
	Aspek-Aspek dalam Studi Kelayakan	149
9	ETIKA KEWIRAUSAHAAN	157
	Pendahuluan	157
	Hakikat Etika	159
	Konsep Etika Kewirausahaan	160
	Nilai dan Praktek Etis dalam Budaya Wirausaha	162

	Sisi Gelap Perilaku Etis Wirausaha.....	165
	Perilaku Etis dalam Kepemimpinan Wirausaha	166
10	MANAJEMEN INOVASI PADA UMKM	175
	Bisnis Yang Kreatif dan Inovatif.....	175
	Konsep Inovasi Secara Umum.....	176
	Pergeseran dan Perkembangan Inovasi	178
	Temuan Empiris Mengenai Perkembangan Inovasi pada UMKM di Indonesia dalam Sektor Industri Kreatif.....	180
	Studi Kasus	181
11	TREN PEMASARAN UMKM DI ERA 4.0	195
	Pengertian Pemasaran	195
	Pengertian Marketing 4.0	197
	Perkembangan Strategi Pemasaran.....	200
	Persepsi Pelaku UMKM Tentang Pemasaran	202
	Strategi Pemasaran UMKM	204
	Penerapan Strategi Marketing 4.0 pada UMKM.....	206
12	MERANCANG BISNIS BERBASIS MEDIA SOSIAL.....	213
	Pendahuluan	213
	Metode Penelitian.....	216
	Struktur Organisasi.....	216
	Analisis Kompetitor Produk	217
	<i>Value Chain</i> Perusahaan Produk Kopi Amankuba	218
	Kesimpulan dan Saran	222

13	TANTANGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM KONTEKS GLOBAL	227
	Pengantar	227
	Kewirausahaan dalam Konteks Global.....	228
	Tantangan Kewirausahaan dalam Konteks Global.....	231
	Lima Tantangan Utama Kewirausahaan Global ..	233
	Peluang Kewirausahaan Global.....	236
	Masa Depan Kewirausahaan Global.....	237
14	INOVASI BISNIS DI ERA DIGITALISASI	241
	Pendahuluan	241
	Berkembangnya Konsep Model Bisnis dan Digitalisasi	242
	Membangun Ekosistem: Strategi Pengungkit Inovasi Melalui Jejaring.....	247
	Penutup.....	251

PELUANG DAN TANTANGAN DALAM WIRAUSAHA

Dr. Dra. Fedianty Augustinah, M.M.

Universitas Dr. Soetomo Surabaya

Konsep dan Pengertian Peluang Usaha

Peluang usaha di lingkungan sekitar kita sangat banyak, yang semuanya dapat mendatangkan ide bisnis tetapi di balik ide-ide tersebut yang terpenting adalah keberanian, kreativitas dan kesungguhan untuk menangkap peluang usaha. Sebenarnya apa **pengertian peluang usaha** ? Saat ini, kata “Peluang Usaha” cukup populer di Indonesia dan sering kita dengar setiap hari. Untuk mengetahui definisi peluang usaha lebih akurat, kita perlu mengetahui arti masing-masing kata tersebut. Kata “Peluang Usaha” terdiri dari dua kata, yaitu; Peluang yang artinya kesempatan, dan Usaha yang artinya upaya dengan berbagai daya untuk mencapai tujuan atau sesuatu yang diinginkan. Peluang usaha dalam bahasa Inggris disebut dengan opportunity memiliki arti sesuai kamus besar bahasa Indonesia adalah kesempatan. Secara sederhana peluang diartikan sebagai kesempatan muncul atau terjadi pada satu peristiwa. Kamus Besar Bahasa Indonesia, Usaha adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud; perbuatan, pekerjaan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya

untuk mencapai sesuatu. Usaha merupakan kegiatan di bidang perdagangan dengan mencari untung. Dalam bahasa Inggris Usaha adalah business, yang mempunyai beberapa makna, yaitu effort, mission, maximum, concern, occupation, trade, calling, affair, matter, action by an actor, etSecara sederhana, pengertian peluang usaha adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan (keuntungan, uang, kekayaan) dengan cara melakukan usaha yang memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki. Peluang usaha ini menjadi hal yang paling krusial sebelum membuka bisnis. Bahkan kita sudah harus memikirkan beberapa langkah ke depan soal seberapa langgeng *life span* peluang usaha yang kita bidik. Faktanya kebanyakan calon pebisnis lebih memikirkan apa yang sedang tren sekarang. Akhirnya, saat pasar mudah sekali jenuh mereka mengalami kerugian besar.

Memulai usaha sendiri adalah pilihan yang bijaksana. Peluang usaha ditujukan untuk pemula dan bagi yang sedang mencari peluang peluang usaha baru, dalam memulai usaha tentu hal pertama yang harus dilakukan adalah riset terlebih dahulu. Usaha apa yang kira-kira akan sukses dan menjanjikan, usaha memang terkadang ramai dan terkadang sepi. Sebagai pengusaha, harus kreatif dalam menemukan ide segar baru dan kreatif menemukan produk yang sedang ramai. Pemerintah sedang gencar memberdayakan UKM yang ada di Indonesia. Kenapa? Karena produk-produk UKM akan sangat berpengaruh pada perekonomian Indonesia di tengah ketidak pastian ekonomi global. Dengan basic UKM yang kuat maka perekonomian negara akan terus bertumbuh dan tidak terlalu terpengaruh oleh ketidak pastian ekonomi global. Ada banyak ide usaha yang berseliweran di internet. Ada ide mainstream ada juga ide-ide usaha yang baru dan unik. Berbagai peluang usaha memiliki potensi, peluang usaha yang benar-benar baru

dan belum banyak pesaing. Setiap tahun bahkan bulan tersedia peluang usaha baru yang muncul. Ini tidak lepas dari perkembangan dunia teknologi yang makin pesat. Selain karena perkembangan teknologi, munculnya peluang usaha baru akibat perubahan gaya hidup masyarakatnya yang harus menyesuaikan perkembangan zaman.

Ciri-Ciri Peluang Usaha yang Potensial

Ada banyak peluang usaha di sekitar kita, namun tidak semuanya punya potensi yang menguntungkan untuk jangka panjang. Berikut ini adalah beberapa ciri peluang usaha yang potensial:

- Punya nilai jual
- Bukan sekedar ambisi, tapi sifatnya riil
- Bisa bertahan lama dan berkelanjutan
- Bukan bisnis musiman
- Skala usaha bisa diperbesar
- Modal memulainya tidak terlalu besar
- Bisnis tersebut profitable

Menurut Harmaizar Z dalam bukunya Menangkap Peluang Usaha edisi 2, beberapa faktor penting wajib diperhatikan agar sebuah usaha bisa memiliki umur panjang. Salah satu diantaranya adalah dengan melakukan serangkaian analisa seperti berikut ini:

A. Analisa Partial

Analisa ini juga disebut dengan Analisis Partial Budgeting yang dipakai untuk mengukur sejumlah perubahan dalam dunia usaha. Biasanya variabel yang diteliti hanya yang kemungkinan berubahnya

tinggi seperti biaya produksi, penerimaan dan keuntungan. Ini penting untuk mengukur potensi peningkatan keuntungan dan kerugian usaha. Kasarannya calon pemilik usaha harus melakukan proyeksi anggaran dulu supaya ke depan berbagai macam kerugian dan hambatan bisa ditekan.

B. Analisa Komprehensif

Dalam pengertian peluang usaha, analisa komprehensif sangat perlu. Analisa ini dilakukan secara menyeluruh. Adapun tahapannya adalah sebagai berikut:

1. Kelayakan Produk

Produk harus dipastikan memenuhi standar pasar. Kalau kita ingin menjual gudeg kemasan misalnya, ketahanan gudeg, rasa setelah diawetkan dan juga kemasannya juga sangat penting. Dilain pihak, analisa kelayakan produk ini penting bila Anda ingin menentukan daya tarik calon pelanggan. Ini juga bisa digunakan sebagai acuan untuk mengidentifikasi sumberdaya demi keperluan produksi. Yang terpenting cari data dari konsumen secara langsung, apa yang mereka inginkan dan apa sebenarnya yang belum terpenuhi. Sisi produksi juga harus dilihat, seberapa sulit dan seberapa banyak bahan yang dibutuhkan. Hal ini sering diidentikan dengan *usability testing* dan *concept testing* yang membahas tentang ide, pangsa pasar, deskripsi barang, benefit produk untuk konsumen, karakter yang membedakan produk dengan lainnya serta distribusi pemasannya.

2. Kelayakan Industri

Nilai seluruh tampilan produknya. Pahami juga kemungkinan lain seperti kompetitor yang siap menyalip produk Anda baik ini pendatang baru atau yang sudah lama. Selain itu, daya tawar pembeli dan juga daya tawar pemasok menjadi hal penting. Karakteristik industri yang menarik memiliki faktor; 1) bisa tumbuh dan besar, 2) Dibutuhkan konsumen, 3) Industry masih muda 4) Margin yang besar dan 5) Pesaing masih sedikit.

Tapi tidak sedikit sebuah produk berhasil mengalahkan kompetitor karena mereka membuat inovasi cemerlang.

3. Kelayakan Organisasi

Dalam hal ini harus memikirkan hal-hal seperti; keahlian menejemen, kompetensi organisasi Anda mulai dari karyawan hingga menejer dan juga apakah Anda punya sumberdaya manusia yang cukup.

4. Keuangan

Untuk menentukan peluang usaha yang pas, analisa keuangan tentu saja perlu. Seberapa banyak uang kas yang dibutuhkan? Kinejrka keuangannya seperti apa? Apakah dengan bisnis ini ada kemungkinan keuntungan bertambah? Seorang pebisnis pemula, memahami pengertian peluang usaha sangatlah penting. Ada banyak sekali peluang usaha di luar sana. Namun apakah semua menguntungkan? Tergantung. Banyak sekali penjual nasi pecel, penjual sepatu, kerudung dan sebagainya. Akan tetapi dengan berjubelnya pedagang seperti ini tentu saja mereka memiliki penghasilan yang berbeda. Ini

disebabkan oleh banyak faktor. Bisa saja salah satu melakukan analisa secara mendalam sebelum membuka bisnis, dan yang lainnya hanya sekedar memberi margin kemudian menjualnya begitu saja. Intinya asal untung.

D. Contoh Peluang Usaha Saat Ini

Ada banyak sekali contoh peluang usaha yang bisa kita temukan saat ini. Salah satunya adalah **bisnis online** yang saat ini sedang booming di Indonesia. Bila dijelaskan secara mendetail, peluang usaha online saat ini sangat banyak. Yang pasti berjualan jasa dan produk secara online di marketplace dan media sosial sudah sangat umum kita temukan saat ini.

Beberapa peluang usaha online saat ini diantaranya:

- Menjadi dropshipper dan reseller
- Menjual jasa penulisan artikel
- Menjadi blogger profesional
- Menjual jasa desain grafis
- Menjual jasa pembuatan website
- Dan lain-lain

Peluang usaha yang bisa menghasilkan keuntungan ? nah pertanyaan ini sering kita tanyakan.

Mungkin kita sudah mencoba banyak peluang bisnis. Tapi kesuksesan belum terjadi. Saat tidak sukses dengan satu bisnis, maka carilah peluang bisnis lain, atau analisa bisnis saat ini, jangan jangan bukan bisnisnya, tapi cara yang digunakan. *Guru terbaik adalah pengalaman.*

Tiga Tips Memilih Peluang Usaha Terbaik

1. Minat dan Kemampuan

Minat akan berperan besar dalam kesuksesan usaha yang dibangun, maka pilihlah jenis usaha yang sesuai dengan minat dan kemampuan. Terus upgrade kemampuan pada bidang tersebut sehingga menjadi expert.

2. Modal

Modal menjadi pertimbangan ke dua. Sesuaikan usaha yang akan dijalani dengan modal yang akan keluarkan. Seiring dengan perkembangan teknologi dan manusianya, peluang usahapun akan semakin berkembang. Peluang usaha yang tidak membutuhkan modal sampai usaha yang membutuhkan modal yang signifikan.

3. Lokasi

Sesuaikan antara jenis usaha dan lokasi yang akan ditempati sebagai tempat usaha. Jika hanya ingin menjual dengan cara online, maka tidak perlu menentukan lokasi, karena bisa memanfaatkan rumah sebagai tempat bisnis

Untuk memulai bisnis yang menghasilkan, ada beberapa tips yang bisa dicoba :

a) Ikuti Passion Anda

Menjalankan usaha sesuai dengan passion membuat tidak gampang menyerah. Alasannya, akan sangat mencintai pekerjaan tersebut. Berbagai tantangan yang muncul akan usaha yang dijalankan pun bisa berangkat dari hal yang disukai, seperti traveling, *camping*, dan lainnya. Sudah banyak contoh sukses bisnis yang berangkat dari hobi.

2. Go Online

Untuk membantu usaha tumbuh dengan pesat, manfaatkan kecanggihan teknologi. Ya, *go online* memang sudah bukan lagi pilihan. Bisnis yang *go online* akan menjangkau pasar yang lebih luas tanpa terbatas waktu dan lokasi. Potensi keuntungannya pun cukup besar.

Faktanya, transaksi ecommerce di Indonesia tahun ini saja mencapai Rp13 triliun/bulan. Fantastis! Bisnis yang ditunjang hadirnya sebuah website toko online akan mampu menarik lebih banyak calon konsumen. Apalagi jika didukung dengan kemudahan bagi konsumen menemukan bisnis, seperti mendaftarkannya ke Google Bisnisku.

3. Kenali Persaingan

Memiliki produk yang bagus tidak begitu saja menjamin kesuksesan sebuah usaha

Seringkali harus “berbagi kue” dengan kompetitor dan menerapkan strategi perang harga yang cukup sengit. Bagi pebisnis, kondisi ini tentu kurang menguntungkan. Solusi untuk hal ini adalah melakukan riset pasar atas peluang usaha yang ingin dijalankan. Selain itu, juga bisa mencari *niche* (lingkup bisnis) yang masih belum banyak digarap oleh pebisnis lain.

Unsur-Unsur Peluang Usaha Baru

Sebelum memulai sebuah usaha, seorang wirausahaan haruslah memperhatikan beberapa hal. Hal-hal tersebut diantaranya adalah:

1. Lihat karakter usaha Anda dan sesuaikan dengan karakter pribadi Anda. Anda perlu mengenali karakter bidang usaha Anda. Tujuannya adalah untuk melihat

apakah karakter dasar Anda sesuai dengan karakter usaha Anda.

2. Lihat apakah Anda menyukai usaha tersebut Merupakan syarat mutlak bahwa seseorang harus menyukai usaha yang akan digelutinya. Kenyataan menunjukkan bahwa rasa suka pada usaha akan membuat seseorang lebih giat, tekun, dan pantang menyerah dalam menjalankannya sehingga nantinya akan membuahakan hasil yang baik. Disini, memulai usaha dari hobi bisa menjadi pertimbangan Anda. Karena hobi biasanya merupakan suatu hal yang disukai, maka hobi bisa berpotensi menjadi usaha yang berhasil. Tentunya dengan berbagai tambahan analisa lainnya.
3. Lihat apakah Anda mampu menjalankan usaha tersebut Sangat penting bagi kita untuk mengukur kemampuan diri dengan tujuan untuk melihat apakah kita mampu menjalankan usaha tersebut. Kita bias mengukur kemampuan kita dengan mengadakan beberapa analisa atau riset sederhana mengenai usaha tersebut, kemudian hasilnya dibandingkan dengan kemampuan kita. Selain dari Unsur unsur diatas terdapat pula beberapa unsur dalam peluang usaha baru yaitu :
 4. Kebutuhan akan sumber penemuanSebelum memulai sebuah usaha, ada baiknya melakukan pengamatan tentang kebutuhan pasar terhadap produk yang akan digeluti. Pengamatan ini sangat berguna bagi panjang atau tidaknya umur usaha yang akan digeluti.

5. Membuat inovasi baru

Hal yang sangat dan selalu perlu dilakukan oleh seorang wirausaha adalah melakukan inovasi yang dapat dilakukan untuk sebuah produk yang akan dijalani.

6. Sesuai keahlian

Usaha yang dilakukan berdasarkan keahlian yang dimiliki hasilnya akan lebih memuaskan seorang usahawan.

7. Menyesuaikan dengan kebutuhan sekitar

Menyesuaikan kondisi usaha yang akan dijalani dengan kebutuhan sekitar akan berpengaruh pada permintaan pasar, khususnya pasar-pasar terdekat yang mudah dicapai.

8. Memanfaatkan koneksi dan relasi

Koneksi dan relasi yang kita miliki juga sangat berguna, baik dalam hal promosi maupun pengembangan usaha.

9. Mengamati kecenderungan-kecenderungan

Melakukan pengamatan terhadap kecenderungan-kecenderungan yang terjadi pada pasar juga akan sangat membantu untuk memperbaiki kegiatan usaha yang baru saja dimulai.

10. Mengamati kekurangan-kekurangan produk dan jasa yang ada

Pengamatan terhadap produk atau jasa juga adalah hal terpenting yang harus dilakukan oleh usahawan agar kekurangan pada produk atau jasa yang dihasilkan dapat diperbaiki. Sehingga hasil yang memuaskan dapat dihasilkan.

11. Pemanfaat produk dari perusahaan lain
Memanfaatkan produk dari perusahaan lain juga dapat dilakukan untuk menjadi bahan pembantu dalam produk atau jasa yang dihasilkan.
12. Usaha Warisan
Sebuah usaha juga dapat merupakan sebuah usaha yang dilakukan secara turun temurun.
13. Ikut-ikutan
Sebuah usaha yang ditekuni oleh seorang usahawan juga dapat merupakan joinan bersama partner. Atau usaha yang diajak oleh partner lainnya untuk menekuninya bersama-sama.
14. Coba-coba
Usaha juga dapat ditemui dengan coba-coba pada mulanya.
Tips bagaimana caranya mencari sebuah ide peluang usaha.

Analisis Peluang Usaha

Berikut ini terdapat beberapa analisis peluang usaha, terdiri atas:

1. Analisis peluang usaha berdasar jenis produk/jasa
 - b) Minat seseorang, misalnya berminat dalam dunia perdagangan, jasa atau bidang lainnya
 - c) Modal, apakah sudah tersedia modal awal atau belum, baik dalam bentuk uang maupun barang/mesin
 - d) Relasi, apakah ada keluarga atau teman yang sudah terlebih dahulu menekuni usaha yang sama.

Disamping itu, memiliki bidang usaha juga harus mempertimbangkan hal berikut:

- Pengaruh lingkungan sekitar
- Banyak sedikitnya permintaan masyarakat terhadap jenis usaha yang akan kita pilih
- Kecocokan anantara kebutuhan masyarakat dengan jenis usaha tertentu
- Banyak sedikitnya pesaing
- Adanya kemampuan untuk bertahan dan memenangkan persaingan

Peluang usaha di bidang jasa yang sangat dibutuhkan masyarakat, antara lain seperti berikut ini:

a) Jasa servis

Banyak orang yang ingin mengikuti perkembangan teknologi sehingga banyak sekali dijumpai alat canggih seperti televisi, VCD, Komputer, Vacuum cleaner, mesin cuci, sepeda motor, bahkan mobil.

b) Jas Hiburan

Untuk mengurangi ketegangan pikiran karena kesibukan kerja, contoh bioskop, diskotik dan karaokean.

c) Jasa Transportasi

Contoh: menyediakan angkutan antar jemput anak sekolah, rental mobil dan sebagainya.

d) Jasa kesehatan

Contoh memberikan sarana kebugaran, kesehatan, dan kecantikan seperti fitness, SPA, pijat refleksi dan pengobatan alternative.

e) Jasa yang lain

Contoh jasa penitipan anak, catering, tenaga kebersihan, penulis atau pengetikan karya tulis sebagainya.

Sedangkan pemilihan produk, berupa barang yang dapat menciptakan peluang usaha adalah dengan mempertimbangkan produk-produk yang:

- a) Mudah dalam pemakaian
- b) Efisien dalam penggunaan
- c) Kualitas produk terjamin
- d) Hemat dalam pemakaian
- e) Adanya jaminan keamanan dalam pemakaian

2. Analisis peluang usaha berdasar minat dan daya beli konsumen

Untuk mengetahui besar-kecilnya minat masyarakat terhadap usaha yang kita dirikan, kita bisa melakukan observasi. Observasi ini bisa dilakukan dengan cara:

- Mengadakan pengamatan langsung ke pasar
- Melakukan wawancara
- Memberikan angket untuk diisi oleh calon konsumen

Demikian juga untuk mengetahui seberapa besar kekuatan daya beli konsumen. Kita harus meneliti siapa konsumen yang akan menggunakan produk kita:

- a) Apakah mereka dari kalangan atas, menengah, atau bawah ?
- b) Apakah mereka berpenghasilan tinggi, sedang atau rendah ?

- c) Apakah mereka anak-anak, remaja atau dewasa ?
- d) Apakah mereka orang yang tinggal di kota, desa atau pesisir pantai ?

Pertimbangan menganalisis minat dan daya beli konsumen agar pelaksanaan penganalisisan peluang usaha berjalan lancar, maka persyaratan pembuatan produk atau jasa perlu mempertimbangkan hal-hal berikut :

- Membuat model kasar dari produk atau jasa yang diminati konsumen dan disesuaikan dengan daya belinya
- Menyusun daftar komponen produk atau jasa yang diminati konsumen baik jenisnya, jumlahnya maupun daya belinya
- Memanfaatkan tenaga pelaksana proses pembuatan produk atau jasa serta pengawasannya yang bertanggung jawab terhadap program perusahaannya

Perhatian dalam menganalisis minat dan daya beli konsumen. Dalam menganalisis peluang usahanya, wirausahawan harus memperhatikan hal-hal berikut:

- a) Membuat produk jasa yang berkualitas, bermanfaat, dan laku terjual sesuai dengan daya beli konsumen.
- b) Membuat atau mendesain produk atau jasa dengan bahan baru atau kombinasi yang diminati sesuai dengan daya beli konsumen.
- c) Membuat produk atau jasa lebih cepat, berfaedah, dan murah sesuai dengan daya belinya.
- d) Memelihara dan memperbaiki sarana kerja, tempat kerja, peralatan kerja, dsb.

3. Menganalisis Peluang Usaha dengan Analisis SWOT

Untuk dapat menganalisis peluang usaha bisa dengan menggunakan **analisis SWOT** yaitu :

- **Strength**

adalah kekuatan apa yang akan mendukung usaha kita untuk mencapai sasaran.

- **Weakness**

adalah Kelemahan apa yang membatasi atau menghambat usaha kita.

- **Opportunity**

adalah Peluang usaha apa saja yang menguntungkan dan sesuai dengan kemampuan

- **Threat**

adalah Ancaman apa saja yang terjadi saat kita berusaha.

4. Menganalisis kemungkinan keberhasilan dan kegagalan usaha

Faktor-faktor yang mendukung keberhasilan usaha diantaranya sebagai berikut :

- a) Adanya perencanaan yang tepat dan matang serta dapat dilaksanakan dengan baik.
- b) Adanya visi, misi, dan dedikasi yang tinggi dalam usaha.
- c) Adanya komitmen tinggi dalam berusaha.
- d) Adanya SDM (sumber daya manusia) yang andal dan didukung teknologi yang tinggi.
- e) Adanya manajemen usaha yang baik.
- f) Adanya peningkatan permintaan barang dan jasa.
- g) Adanya dana yang cukup.

- h) Adanya keterampilan dan pengalaman dalam bidang usaha.
- i) Adanya minat terhadap bidang usaha.
- j) Adanya kebutuhan konsumen yang terpuaskan.
- k) Adanya sarana dan prasarana penunjang usaha.

Seorang pelaku wirausaha bisa gagal disebabkan oleh beberapa hal, antara lain sebagai berikut :

- Manajer yang tidak kompeten atau tidak berpengalaman
- Kurangnya perhatian dan kurang memberikan komitmen yang penuh kepada usahanya.
- Lemahnya system control
- Kurangnya modal
- Kalah bersaing

Dalam menganalisis usaha ada beberapa hal, sebagai berikut :

- a) Menganalisis peluang usaha berdasarkan produk
 - 1) Klasifikasi jenis produk
 - Produk primer
 - Produk sekunder
 - Produk tersier
 - 2) Tujuan diadakan analisis terhadap jenis produk
 - Memenuhi keinginan dan minat konsumen terhadap kebutuhan jenis produk
 - Memenangkan persaingan dalam pengembangan usaha

- Mendayagunakan sumber-sumber produksi
 - Mencegah kebosanan konsumen / pembeli / pelanggan terhadap jenis produk
- 3) Gagasan analisis terhadap produk yang dianggap paling penting
- Potensi terhadap permintaan produk
 - Jumlah penjualan produk
 - Jumlah pemasaran produk
 - Kemampuan produk yang mendatangkan laba
- b) Menganalisis bidang jasa
- Pengertian jasa

Jasa adalah hasil dari kegiatan produksi yang tidak mempunyai wujud tertentu dan tidak mempunyai sifat-sifat fisik tertentu pula serta tidak terdapat tenggang waktu antara diproduksinya dan dikonsumsinya.
 - Jenis usaha jasa yang perlu dianalisis

Jenis usaha yang perlu dianalisis adalah usaha yang bergerak dalam kegiatan pelayanan atau penjual jasa, misalnya : perbankan, konsultan, biro usaha, pariwisata, penginapan, perbengkelan, pengangkutan, pergudangan, praktik dokter, restoran, salon kecantikan, dll.
 - Pertimbangan dan perhatian dalam menganalisis peluang usaha bidang jasa

Agar wirausahawan berhasil dalam menganalisis peluang usaha bidang jasa perlu mempertimbangkan dan memerhatikan hal-hal berikut :

- 1) Pengetahuan tentang selera dan minat calon konsumen dan jumlah pesaingnya.
- 2) Mengetahui bidang jasa apa yang laku atau diminati konsumen .Menjaga hubungan yang serasi dan harmonis dengan penyuplai agar suplai barang lancar dan tepat waktu.

Pemanfaatan Peluang Usaha

“*Peluang Adalah EMAS*”, istilah itu memang bukan mengada-ngada, peluang memang di ibaratkan sebagai emas yang bernilai yang sayang jika harus dilewatkan. Apakah yang dimaksud dengan peluang usaha?, peluang usaha merupakan suatu kesempatan atau waktu yang seharusnya diambil atau dimanfaatkan bagi seorang wirausahawan agar mereka mendapatkan keuntungan. Jika ingin menjadi seorang pengusaha sukses, maka jangan sekali-sekali mengabaikan peluang usaha yang ada yang sebenarnya banyak disekitar kita. Namun sayangnya peluang itu sering kali kita abaikan karena kita serasa bingung untuk memanfaatkannya, serta harus dimulai dari mana padahal peluang itu hanya datang satu kali saja. bisa saja jika kita melewatkan peluang tersebut yang menurut kita itu peluang usaha yang niche atau bagus lantas keburu diambil oleh orang lain. Memang tidak lah mudah bagi seseorang untuk bisa memanfaatkan peluang usaha dengan cara memanfaatkannya atau mempraktekannya dalam dunia wirausaha yang sesungguhnya. Ini akan terasa berat

karena selain membutuhkan ketekunan, tenaga juga modal yang jumlahnya relatif.

Banyak peluang usaha yang tersia-siakan, sehingga berlalu begitu saja hal itu terjadi karena tidak semua orang atau manusia dapat melihat peluang dan jika mereka melihatpun belum tentu berani untuk memanfaatkan peluang tersebut. Hanya seorang wirausahawan yang bisa berfikir kreatif serta berani dalam mengambil risiko dengan tanggap dan cepat untuk memanfaatkan peluang itu. Peluang usaha yang telah di ambil tentu akan terdapat konsekuensi oleh pengambil keputusan itu. Namun jika berhasil dapat dikatakan mendapat keuntungan, dan jika gagal maka itu adalah bagian dari risiko yang harus dihadapi, meskipun demikian, hal itu dapat dijadikan pengalaman yang berharga bagi seorang wirausahawan agar dapat bekerja lebih baik sehingga mendapatkan keuntungan dari hasil kerja dan peluang yang telah ia manfaatkan tersebut. Peluang berarti juga pasar. Jika seseorang ingin berhasil, apalagi berhasil sebagai entrepreneur, dia harus bisa secara cerdas menangkap dan memanfaatkan peluang, kemudian mengambil keputusan yang tepat agar memenangkan persaingan di pasar. Dengan kreativitas berarti seseorang bisa secara bersama-sama menciptakan atau menangkap peluang dan memaksimalkan resources lain yang bisa mendukung agar peluang-peluang dan kreativitas itu menjadi berhasil.

Dan agar peluang-peluang dan kreativitas itu berhasil dibutuhkan komunikasi yang baik. Bagi seorang entrepreneur, keterampilan berkomunikasi itu sangat penting. Segala ide dan kreativitas yang ada pada diri seorang entrepreneur harus bisa dikomunikasikan dengan baik ke pasar. Seorang entrepreneur harus rajin pergi ke mana saja, untuk mengkomunikasikan ide dan kreativitasnya. Dengan komunikasi yang baik, seorang

entrepreneur harus punya keyakinan bahwa ide dan kreativitasnya itu bisa diterima pasar, Memang tidak lah mudah bagi seseorang untuk bisa memanfaatkan peluang usaha dengan cara memanfaatkannya atau mempraktekannya dalam dunia wirausaha yang sesungguhnya. Ini akan terasa berat karena selain membutuhkan ketekunan, tenaga juga modal yang jumlahnya relatif.

Berikut tips cara memanfaatkan peluang usaha :

1. Melakukan riset pasar
2. Mempersiapkan dan menyusun rencana
3. Patuh terhadap aturan
4. Strategi pemasaran yang tepat sasaran

Jika ke empat poin dasar diatas sudah kita lakukan, maka hal yang paling penting adalah mempraktekannya. Harus berani memulai wirausaha atas ide-ide anda sehingga anda akan tahu peluang usaha yang sedang dijalankan adalah peluang usaha yang benar-benar bagus, kita harus yakin menentukan jenis usaha yang akan kita tekuni. Jika kita merasa tidak yakin dengan jenis usaha yang kita dapatkan, cobalah temukan jenis usaha yang lain. Lebih baik Anda membuat jurnal atau sekedar membuat coret-coretan untuk membandingkan jenis-jenis usaha.

Masalah Peluang Usaha

Masalah dalam Peluang Usaha Baru adalah sebagai berikut:

- Ketakutan akan kegagalan
- Terbiasa dengan posisi nyaman
- Belum bisa focus
- Kurangnya obyektivitas

- Kurangnya kedekatan dengan pasar
- Pemahaman kebutuhan teknis yang tidak memadai
- Kurangnya diferensiasi produk
- Pemahaman terhadap masalah-masalah hukum yang tidak memadai.

Solusi Peluang Usaha

Solusi dalam Peluang Usaha Baru adalah sebagai berikut:

1. Mempertahankan sikap obyektivitas dan selalu mencari gagasan bagi produk atau jasa.
2. Dekat dengan segmen pasar yang ingin dimasuki.
3. Memahami persyaratan teknis dari produk atau proses.
4. Menelusuri secara mendetail kebutuhan finansial bagi pengembangan dan produksi.
5. Mengetahui kendala hukum yang diterapkan pada produk atau jasa.
6. Menjamin bahwa produk atau jasa menawarkan keuntungan tertentu yang membedakannya dari pesaing.
7. Melindungi gagasan kreatif melalui hak paten, hak cipta, merek dagang dan merek jasa.

Daftar Peluang Usaha yang Paling Menjanjikan

Kami telah mencari berbagai contoh peluang usaha terbaik berdasarkan tipe bisnisnya, jenis bisnisnya (apakah online atau offline), dan modal yang diperlukan (kecil atau menengah).

Dari hasil pencarian kami, berikut adalah jenis peluang usaha yang paling menjanjikan di tahun 2022, bahkan bagi pemula sekalipun:

1. Menjual Produk kreatif ramah lingkungan
2. Membuka Kursus online
3. Usaha rental mobil
4. Menawarkan Jasa pembuatan website
5. Wedding organizer
6. Affiliate marketing
7. Usaha kerajinan tangan
8. Bisnis dropship
9. Bisnis perangkat lunak/software
10. Usaha potong rambut
11. Jasa penitipan anak

Tantangan Wirausaha

Tantangan adalah sebuah homonim karena arti-artinya memiliki ejaan dan pelafalan yang sama tetapi maknanya berbeda. Tantangan memiliki arti dalam kelas nomina atau kata benda sehingga tantangan dapat menyatakan nama dari seseorang, tempat, atau semua benda dan segala yang dibendakan. Tantangan yang dihadapi dalam berbisnis saat ini berkaitan dengan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang rendah, peran sistem pendukung yang kurang optimal, serta kebijakan dan peraturan yang kurang efektif. Tantangan sebuah wirausaha pada umumnya disebabkan oleh rendahnya pendidikan, keterampilan dan pengalaman, serta akses ke informasi. Sebagian besar wirausaha juga belum memiliki kapasitas kewirausahaan yang memadai. Hal ini tampak dari pola bisnis yang masih banyak difokuskan pada produksi, bukan permintaan pasar. Sementara itu, kurang optimalnya peran sistem pendukung telah meningkatkan kompleksitas dalam akses usaha terhadap

sumber daya (bahan baku dan pembiayaan), teknologi, dan pasar. Sistem pendukung usaha tersebut dapat mencakup lembaga penyedia/pemasok bahan baku, lembaga pembiayaan, lembaga litbang, mediator pemasaran, lembaga layanan bisnis/LPB, dan lain-lain. Peran sistem pendukung wirausaha juga tidak terlepas dari ketersediaan infrastruktur yang ada dan tersedia.

Zimmerer (2008) mengemukakan beberapa tantangan yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya yaitu: (1) Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil. (2) Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan. (3) Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar. (4) Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan. (5) Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien. (6) Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif. (7) Sikap yang kurang sungguh-

sebenarnya dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap, usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan Sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar. Ketidakmampuan dalam, melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi kewirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setup waktu.

Adapun Tujuh Tantangan untuk Memulai Wirausaha

1. Tidak mampu melihat potensi masalah yang meningkat

Tentu saja, ide wirausaha terlihat sangat brilian dan tanpa cela saat mereka pertama kali muncul dalam benak. Namun sesungguhnya, potensi masalah akan mulai muncul, dan akan terus meningkat dengan kecepatan mengejutkan, saat mulai memasuki setiap fase berikut ini:

- a. Merefleksikan kembali ide wirausaha yang muncul di kepala Anda, dan memvalidasi potensi ide tersebut secara pribadi
- b. Berbagi ide wirausaha dengan orang-orang terdekat, tak peduli apakah mereka memiliki pengetahuan yang cukup seputar dunia wirausaha atau tidak
- c. Berbagi ide wirausaha dengan orang-orang yang memiliki visi, misi dan pemikiran yang serupa
- d. Melakukan riset pasar secara pribadi
- e. Merekrut rekan-rekan wirausaha yang nantinya akan bayar (termasuk vendor dan pihak ketiga lainnya)

- f. Berbicara dengan propek potensial
- g. Berbicara dengan investor potensial

Kenyataannya, jika tidak memahami tingkat potensi masalah di setiap fase yang akan dijalani tersebut di atas, akan menyadari bahwa memasuki setiap fasenya dalam keadaan tidak siap, yang akhirnya akan mengantarkan pada kegagalan tak terhindarkan.

2. Menyalahartikan aktivitas sebagai progress

Sebagai perintis wirausaha, ada banyak sekali hal yang harus dilakukan, dan banyak pula hal yang bisa dilakukan, meski awalnya tidak direncanakan. Banyak sekali aktivitas yang telah dilakukan, tanpa pemberitahuan sama sekali kepada konsumen potensial. Lebih lucunya lagi, bisa saja melakukan suatu pekerjaan, yang pada akhirnya membuat daftar pekerjaan yang justru jadi bertambah semakin banyak. Misalnya saja, akhirnya memutuskan untuk mendaftarkan hak paten, bukan hanya satu, namun lima produk sekaligus. Tentunya, hal ini membuat harus bekerja ekstra. Ujung-ujungnya pun, akan dibebani semakin banyak pekerjaan lainnya, misalnya pengurusan berbagai dokumen dan perijinan, yang tentunya memiliki runtutan pekerjaan lainnya (lagi), dan seterusnya. Yang menyedihkan, seringkali pemilik wirausaha menyalahartikan aktivitas dan pekerjaan-pekerjaan yang padat itu sebagai progress.

3. Kekurangan pencapaian yang berharga

Kecuali jika berhasil menciptakan sebuah produk baru yang sangat mencengangkan, perlu menciptakan sebuah identitas yang akan meningkatkan kredibilitas wirausaha. Publik harus mampu dengan mudah memahami dan mengapresiasi mengapa orang yang tepat untuk membawa bisnis wirausaha ini menuju masa depan yang lebih cemerlang. Jika mereka tidak

percaya, tak perlu waktu lama bagi mereka untuk kehilangan kepercayaan mereka pada wirausaha yang dirintis juga. Kenyataannya, publik masih menilai sebuah buku dari sampulnya, dan menilai seorang wirausahawan dari pencapaian-pencapaian berharga yang pernah mereka capai sebelumnya. Jadi, sebaiknya mempersiapkan diri untuk menghadapi hal itu.

4. Tidak tahu apa yang sebaiknya tidak dilakukan

Waktu adalah aset paling berharga yang dimiliki saat ini. Jadi, yang terpenting adalah tidak hanya mengetahui hal-hal apa yang harus dilakukan, namun lebih penting lagi adalah, mengetahui apa yang tidak seharusnya dilakukan. Dan, bagaimana bisa mengetahui hal itu? Jawabannya, semua kembali pada pengalaman dan jam terbang.

Namun, mengingat baru pertama kali menjalani bisnis wirausaha, maka tentu saja pengalaman bukanlah kekuatan utama. Jadi, cobalah bertukar pikiran dengan orang-orang yang sudah pernah menjalani bisnis wirausaha sebelumnya, yang sudah berpengalaman, dan mau mengajari.

5. Tidak mau mengakui kesalahan

Mulai belajar untuk mengenali kesalahan, mengakuinya, dan melanjutkan pekerjaan lainnya. Saat mengambil sebuah langkah yang keliru, atau menghadapi sebuah hambatan, akan jauh lebih baik jika mengakui kesalahan, dan menyiapkan diri untuk aktivitas-aktivitas lain selanjutnya. Saat terlalu lama berjibaku dalam mencari siapa yang salah dan siapa yang benar, hanya sekedar untuk melepaskan diri dari ketidaknyamanan berada pada posisi yang disalahkan, sadarilah bahwa dalam posisi ini tidak akan ada yang akhirnya menjadi pemenang. Jika

dikelilingi oleh orang-orang yang cerdas, mereka tidak akan menggubris hal ini lebih lanjut; namun, jika orang-orang disekeliling justru mempermasalahkan siapa yang harus disalahkan jika terjadi kesalahan – dan membuktikan bahwa mereka sebenarnya tidak secerdas yang ingin mereka akui – maka, sebenarnya masalah yang hadapi jauh lebih besar dari yang dibayangkan.

Lumrah jika kondisi pertama yang dimasuki saat pertama kali merintis bisnis wirausaha adalah di posisi yang tidak nyaman, namun ketahuilah bahwa itu merupakan bagian dari proses perkembangan. Dan, dengan terus bertahan dengan kekeras-kepalaan untuk tidak mau menjadi penanggungjawab kesalahan, maka tidak hanya mencoreng nama baik sendiri, namun juga orang-orang lain di sekitar.

6. Mencoba memperbaiki kelemahan secara instan

Mencoba memperbaiki kelemahan saat pertama kali memasuki dunia wirausaha ibarat mencoba memperbaiki ban yang bocor saat kendaraan masih melaju. Sadarilah bahwa tidak ada masa “uji coba” dalam perintisan bisnis wirausaha. Semuanya sangatlah nyata.

Satu-satunya cara untuk bisa memenangkan permainan ini adalah dengan menggunakan kekuatan yang ada, berinvestasi pada kekuatan, dan berinvestasi pada tim yang bisa menutupi kelemahan.

7. Meyakini bahwa semuanya bisa dikontrol

Ini merupakan masalah klasik yang masih terus dihadapi orang yang baru terjun ke dalam dunia wirausaha. Kenyataannya, kepercayaan diri dan kesombongan hanya dipisahkan dengan garis tipis. Bisa saja berkilah bahwa memiliki kepercayaan diri

yang luar biasa, untuk menutupi keangkuhan, sampai pada akhirnya dipaksa untuk mengakui kesombongan oleh kegagalan. Ada sebuah pepatah dari Afrika yang cocok digunakan untuk menggambarkan situasi ini, dan beberapa skenario lainnya. Pepatah tersebut berbunyi seperti ini: “Jika Anda ingin melaju dengan kencang, berkendaralah seorang diri. Jika Anda ingin melaju dengan jauh, berkendaralah bersama-sama.” Wirausaha adalah suatu “permainan” yang hanya bisa Anda menangkan dalam jangka panjang. Ini adalah suatu “permainan” yang melibatkan banyak sekali pihak, di luar diri sendiri. Jangan pernah percaya jika ada yang mengatakan bahwa dengan berwirausaha, artinya bisa mengontrol semua hal, dari yang terbesar hingga yang terkecil, seorang diri; tak peduli seberapa cerdasnya dirimu. Tujuh hal di atas ini adalah tantangan yang terkadang tidak disadari mereka yang baru terjun dalam dunia wirausaha. Tapi, bukan berarti itu sudah mencakup semua hal yang mungkin bisa merintangai usaha Anda membesarkan wirausaha. Akan ada banyak tantangan lain yang mungkin dihadapi selama perjalanan.

Daftar Pustaka

- Harmaizar Z, 2008, *Menangkap Peluang Usaha*, Penerbit Dian Anugrah Prakasa, Bekasi, Jilid 2
- Muhadjir Effendy, 2016, Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kelima, Aplikasi Luring resmi Badan Pengembangan Bahasa dan Perukuan, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia.
- Suryana, 2013, KEWIRAUSAHAAN: Salemba empat, Jakarta.
- Zimmerer, Thomas W, 2008, Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil : Essentials Of Entrepreneurship And Small Business Management, Edisi 5, Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.
- Bisnisrumahan19.Blog&spot.com

Profil Penulis



Fedianty Augustinah

Penulis merupakan salah satu staf pengajar/dosen di Fakultas Ilmu Administrasi pada Prodi Adminitrasi Bisnis di Universitas Dr. Soetomo Surabaya. Latar belakang pendidikan penulis dari S1 Administrasi Bisnis dan S2 Manajemen kemubdian melanjutkan Study S3 pada Fakultas Ilmu Administrasi konsentrasi Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.

Penulis memiliki kepakaran dibidang Enterpreunership dan Digital Marketing. Untuk mewujudkan karir sebagai Dosen Profesional, penulis aktif sebagai peneliti dibidang kepakarannya tersebut. Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh penulis dibidang UMKM dan kewirausahaan.

Selain sebagai peneliti, penulis juga aktif menulis buku sehingga dapat memberikan kontribusi bagi masyarakat yang membutuhkan ilmu tentang kepakaran penulis. Penulis menjadi salah satu Fasilitator Pendidikan dan Pelatihan UMKM (BNSP) dan Instruktur Digital Enterpreunersip Academy (Kominfo).

Email Penulis : fediaugust@gmail.com