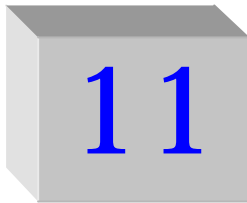


MODUL



KEWIRAUSAHAAN SMK

MENGANALISIS KEBUTUHAN DAN LINGKUNGAN USAHA

Penanggung Jawab :

Prof. Dr. H. Mohammad Ali, M.A

Pengembang dan Penelaah Model :

Dr. H. Ahman, M.Pd.

Drs. Ikaputera Waspada, M.M

Dra. Neti Budiwati, M.Si

Drs. Endang Supardi, M.Si

Drs. Ani Pinayani, M.M

Penulis :

Drs. Ani Pinayani, MM.



DIREKTORAT PENDIDIKAN MENENGAH KEJURUAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH
DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL

Bekerjasama dengan :



LEMBAGA PENELITIAN
UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA
2004

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
Peta Kedudukan Modul	iii
Glosarium	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Deskripsi	1
B. Prasyarat	1
C. Petunjuk Penggunaan Modul	1
D. Tujuan Akhir	
E. Kompetensi	
F. Cek Kemampuan	
BAB II PEMBELAJARAN	
A. Rencana Belajar Siswa	
B. Kegiatan Belajar	
1. Kegiatan Belajar 1	
2. Kegiatan Belajar 2	
3. Kegiatan Belajar 3	
BAB III EVALUASI	
A. Instrumen Penilaian	
B. Kunci Jawaban	
BAB IV PENUTUP	
DAFTAR PUSTAKA	

MODUL



MENGANALISIS KEBUTUHAN DAN LINGKUNGAN USAHA

ANI PINAYANI

BAB I PENDAHULUAN

A. Deskripsi

Dalam modul 11 ini akan diuraikan beberapa hal yang berhubungan dengan bagaimana merencanakan pengelolaan usaha kecil. Dalam merencanakan pengelolaan usaha, seorang wirausaha harus menganalisis peluang usaha berdasarkan kebutuhan dan lingkungan usaha. Wirausaha harus dapat memanfaatkan peluang pasar secara kreatif dan inovatif, mengetahui peluang dan risiko usaha, dapat menganalisis kemungkinan keberhasilan dan kegagalan usaha, serta memetakan peluang usaha.

B. Prasyarat

Sebelum mempelajari modul ini siswa atau peserta diklat telah memahami beberapa karakteristik wirausaha dan menganalisis peluang usaha atau potensi pasar berdasarkan jenis produk/jasa, minat dan daya beli konsumen. Syarat lainnya, peserta diklat pernah mempelajari tentang konsep pasar atau permintaan dan penawaran dalam mata diklat ekonomi.

C. Petunjuk Penggunaan Modul

1. Rambu-rambu belajar bagi siswa /peserta diklat, antara lain :

- a) Bacalah dengan cermat bagian pendahuluan modul ini sampai Anda memahami betul apa, untuk apa, dan bagaimana mempelajari modul ini.
 - b) Baca sepintas bagian demi bagian dan temukan kata-kata kunci serta kata-kata yang Anda anggap baru. Kemudian, cari dan baca pengertian kata-kata kunci dalam daftar kata-kata sulit modul ini atau dalam kamus manajemen dan ekonomi yang ada.
 - c) Amati lingkungan sekitar Anda, produk/jasa apa yang sudah ada dan produk/jasa yang masih langka, bagaimana keadaan minat dan daya beli konsumen.
 - d) Untuk mendapat sertifikasi, Anda harus diuji tingkat kemampuan menganalisis kebutuhan dan lingkungan usaha dengan alat tes khusus.
 - e) Setelah mempelajari modul ini, siswa/peserta diklat dapat memanfaatkan potensi pasar secara kreatif dan inovatif, mengetahui dan menganalisis keberhasilan dan kegagalan usaha, dan memetakan peluang usaha.
2. Peran guru dalam penggunaan modul ini, antara lain :
- Modul ini dirancang untuk membantu siswa/ peserta diklat dalam proses belajar dari mulai merancang, menjelaskan, mengorganisir, membimbing, mengarahkan, membantu, sampai dengan mengevaluasi hasil belajar siswa/ peserta diklat. Oleh karena itu, peran Saudara sebagai guru adalah
- a. Bacalah dengan cermat bagian pendahuluan modul ini, sampai Anda memahami betul apa, untuk apa, dan bagaimana mempelajari modul ini.
 - b. Membantu siswa/peserta diklat dalam merencanakan proses belajar.

- c. Membimbing siswa melalui tugas-tugas pelatihan yang dijelaskan dalam tahap belajar modul ini.
- d. Membantu siswa/peserta diklat dalam memahami konsep, praktik baru kewirausahaan, dan menjawab pertanyaan/kendala proses belajar siswa/ peserta diklat.
- e. Membantu siswa/peserta diklat untuk menentukan dan mengakses sumber informasi lain yang diperlukan untuk belajar.
- f. Mengorganisasikan kegiatan belajar kelompok untuk berdiskusi.
- g. Merancang pendamping guru atau praktisi lain, jika diperlukan.
- h. Mencatat pencapaian kemajuan belajar siswa/peserta diklat.
- i. Melaksanakan penilaian/evaluasi.
- j. Menjelaskan kepada siswa mengenai bagian yang perlu untuk didiskusikan dengan teman-temannya dan merundingkan rencana pembelajaran selanjutnya.

D. Tujuan Akhir

Setelah menyelesaikan kegiatan belajar dalam modul ini, siswa atau peserta diklat diharapkan :

1. Siswa memiliki kinerja

- a. Dapat menganalisis peluang usaha dengan memanfaatkan peluang dan risiko usaha serta dapat mempraktekannya dalam dunia usaha yang sebenarnya.
- b. Memiliki kemampuan menganalisis kebutuhan dan lingkungan usaha.
- c. Memetakan peluang usaha dan menentukan bidang usaha

2. Kriteria kinerja

- a. Pemanfaatan peluang dan risiko usaha diidentifikasi berdasarkan pada sumber–sumber potensi peluang dan risiko.

- b. Menganalisis kebutuhan dan lingkungan usaha diidentifikasi berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan usaha.
- c. Pemetaan peluang usaha, diidentifikasi berdasarkan kemampuan memulai usaha dan menentukan bidang usaha.

3. **Kondisi/variabel yang diperlukan**

- a. Untuk mendukung siswa dalam menganalisis kebutuhan dan lingkungan usaha. Siswa perlu diperkenalkan ke dunia usaha dengan cara kunjungan lapangan kepada wirausaha yang sukses atau yang gagal.
- b. Amati kebutuhan dan lingkungan usaha sekitar Anda, faktor apa yang mendukung, dan menghambat keberhasilan serta kegagalan usaha.

E. Kompetensi

Kompetensi modul ini adalah merencanakan pengelolaan usaha kecil dengan subkompetensi menganalisis peluang usaha. Kriteria kinerjanya menganalisis peluang usaha yang diidentifikasi berdasarkan pada sumber-sumber peluang dan risiko usaha, faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan usaha, serta pemetaan peluang usaha.

F. Cek Kemampuan

Untuk mengecek kemampuan Anda, Anda harus dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut :

- a. Coba Anda jelaskan dan lakukan identifikasi apa yang menjadi sumber-sumber Potensi Peluang dan risiko usaha !
- b. Apakah kebutuhan dan lingkungan usaha yang menjadi pendorong dan penghambat wirausaha ?
- c. Faktor-faktor apa yang menyebabkan Keberhasilan dan Kegagalan Usaha ?

d. Bagaimana anda memulai dan menentukan bidang usaha yang akan dipilih ?

Apabila siswa telah menguasai kompetensi dan subkompetensi di atas, maka siswa dapat mengajukan tes kompetensi pada penilai.

G. Glosarium

1. Track record, yaitu catatan prestasi atau perjalanan hidup atau karier seseorang (bisa positif atau negatif)
2. Risiko teknik, yaitu resiko yang berhubungan dengan proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut suatu objek penentu.
3. Risiko pesaing, yaitu resiko yang berhubungan dengan kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar.
4. Risiko finansial, yaitu risiko yang timbul sebagai akibat ketidakcukupan finansial/dana.
5. Analisis SWOT yaitu analisis tentang **Strength** (kekuatan), **Weakness** (kelemahan), **Opportunity** (peluang), dan **Threat** (ancaman) yang dimiliki oleh perusahaan.
6. Starting yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi, dan manajemen yang dirancang sendiri.
7. Corporation, yaitu perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham-saham.
8. Franchising, yaitu suatu kerja sama antara *entrepreneur* (*franchisee*) dengan perusahaan besar yang memberikan lisensi (*franchisor/parent company*)

BAB II PEMBELAJARAN

A. Rencana Belajar Siswa

Dalam mempelajari modul ini dapat dilakukan dengan rincian kegiatan sebagai berikut :

Jenis kegiatan	Waktu/ Tanggal	Tempat Kegiatan	Alasan perubahan	Disetujui guru
1. Mengkaji secara mandiri	2 x 45 mnt	Sekolah		
2. Berdiskusi dengan teman	2 x 45 mnt	Sekolah		
3. Latihan dan mengungkap contoh	3 x 45 mnt	Sekolah dan Lapangan		
c. Pengamatan lapangan	3 x 45 mnt	Lapangan		

B. Kegiatan Belajar

1. Kegiatan Belajar 1

a. Tujuan Pembelajaran 1

- 1) Siswa atau peserta diklat dapat mengidentifikasi sumber-sumber potensi peluang dan risiko.
- 2) Siswa atau peserta diklat dapat mengidentifikasi kebutuhan dan Lingkungan Usah

b. Uraian materi 1

PELUANG, KEBUTUHAN DAN LINGKUNGAN USAHA

1. Sumber-Sumber Potensial Peluang

Sebagai seorang wirausaha, Anda harus secara terus-menerus melakukan evaluasi terhadap peluang-peluang usaha yang ada. Hal ini dilakukan supaya ide-ide usaha yang masih potensial menjadi peluang usaha yang riil. Melalui proses penyeleksian ide-ide usaha, maka Anda diharapkan dapat mengubah ide usaha yang masih potensial menjadi suatu produk atau jasa riil. Suryana (2003:58) mengemukakan langkah-langkah yang dapat ditempuh untuk menyeleksi ide usaha adalah sebagai berikut :

1) Menciptakan Produk Baru dan Berbeda

Pada saat ide usaha dimunculkan secara nyata dalam bentuk produk atau jasa baru, jelas produk atau jasa tersebut harus berbeda dengan produk atau jasa yang ada di pasar. Produk atau jasa tersebut harus menciptakan nilai bagi pembeli, baik sebagai pelanggan maupun konsumen potensial lainnya. Oleh karena itu, wirausaha harus benar-benar mengetahui perilaku konsumen di pasar. Dalam mengamati perilaku pasar, ada dua unsur pasar yang perlu diperhatikan. *Pertama*, permintaan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan. *Kedua*, waktu penyerahan dan waktu permintaan barang atau jasa.

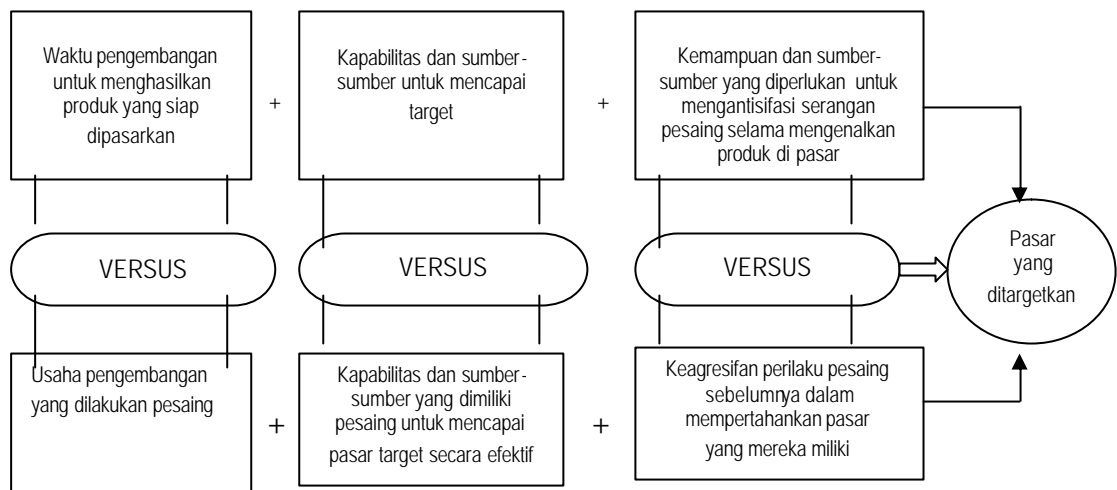
Seorang wirausaha yang sukses perlu menciptakan produk atau jasa unggul yang memberikan nilai kepada konsumen. Misalnya, apakah produk/jasa tersebut dapat meningkatkan efisiensi bagi pemakainya ? Berapa besarnya ? Apakah perbaikan dalam efisiensi dapat diketahui juga oleh pembeli potensial ? Berapa persen target yang ingin dicapai dari segmentasi pasar tersebut ? pertanyaan-pertanyaan di atas penting dalam menciptakan peluang.

Apabila wirausaha baru memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu, maka secara khusus peluang itu akan sangat bergantung pada perilaku segmen pasar tersebut. Kemampuan untuk memperoleh peluang itu sendiri sangat bergantung pada kemampuan wirausaha untuk menganalisis pasar yang meliputi aspek-aspek :

- a) Kemampuan untuk menganalisis demografi pasar
- b) Kemampuan untuk menganalisis sifat serta tingkah laku pesaing
- c) Kemampuan untuk menganalisis keunggulan bersaing pesaing dan kevakuman pesaing yang dianggap dapat menciptakan peluang.

2) Mengamati Pintu Peluang

Seorang wirausaha harus selalu mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing, misalnya kemungkinan pesaing mengembangkan produk baru, pengalaman keberhasilan dalam mengembangkan produk baru, dukungan keuangan dan keunggulan-keunggulan yang dimiliki pesaing di pasar. Kemampuan pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan menggunakan kelemahan-kelemahan dan risiko pesaing dalam menanamkan modal barunya. Pintu peluang dapat diperoleh dengan cara seperti yang terlihat dalam Gambar 11.1 sebagai berikut :



Gambar 11.1. Pintu Peluang bagi Usaha Baru

Sumber : Zimmerer (1996) dalam Suryana (2003), ***Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses***, Edisi Revisi, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.

Untuk mengetahui kelemahan, kekuatan, dan peluang yang dimiliki pesaing dan peluang yang dapat diperoleh, ada beberapa pertanyaan penting yaitu

- a) Pertanyaan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing dalam pengembangan produk yang meliputi :
 - Bagaimana kemampuan teknik yang dimiliki pesaing dalam pengembangan produk jika dibandingkan kemampuan teknik yang kita miliki ?
 - Bagaimana *track record* pesaing untuk mencapai sukses dalam pengembangan produk ?
- b) Pertanyaan untuk mengetahui kelemahan dan kekuatan pesaing tentang kapabilitas dan sumber-sumber yang dimiliki, meliputi :
 - Sejauh mana kemampuan dan kesediaan pesaing untuk melakukan investasi dalam pengembangan produk baru dan produk lama ?
 - Keunggulan pasar apa yang dimiliki oleh pesaing ?

c) Pertanyaan untuk menentukan apakah pintu peluang ada atau tidak, meliputi :

Sejauh mana kecepatan perusahaan membawa produk ke pasar dapat mendahului pesaing ?

Apakah kapabilitas dan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan cukup untuk membawa produk ke pasar yang sedang dikuasai pesaing ?

Apakah perusahaan memiliki kekuatan yang cukup untuk menguasai serangan pesaing ?

3) Menganalisis Produk dan Proses Produksi Secara Mendalam

Analisis ini sangat penting untuk menjamin apakah jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan memadai atau tidak. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk tersebut ? Apakah biaya yang dikeluarkan oleh kita lebih efisien daripada biaya yang dikeluarkan oleh pesaing ?

4) Menaksir Biaya Awal.

Berapa besarnya biaya awal yang diperlukan oleh usaha baru ?

Darimana sumbernya dan untuk apa digunakan ? Berapa yang diperlukan untuk operasi, untuk perluasan, dan untuk biaya lainnya ?

5) Memperhitungkan Risiko yang Mungkin Terjadi.

Beberapa risiko yang mungkin terjadi, misalnya risiko teknik, risiko finansial, dan risiko pesaing.

Risiko teknik berhubungan dengan proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut suatu objek penentu, apakah ide secara aktual dapat ditransformasi menjadi produk yang siap dipasarkan dengan kapabilitas dan karakteristiknya.

Risiko pesaing adalah kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar. Risiko pesaing meliputi pertanyaan sebagai berikut :

- a) Kemungkinan kesamaan dan keunggulan produk apa yang dikembangkan pesaing ?
- b) Tingkat keberhasilan apa yang telah dicapai oleh pesaing dalam pengembangan produknya ?
- c) Seberapa besar dukungan keuangan pesaing bagi pengembangan produk baru dan produk yang diperkenalkannya ?
- d) Apakah perusahaan baru cukup kuat untuk mengatasi serangan-serangan pesaing ?

Risiko finansial adalah risiko yang timbul sebagai akibat ketidakcukupan finansial/dana baik dalam tahap mengembangkan produk baru maupun dalam menciptakan dan mempertahankan perusahaan untuk mendukung biaya produk baru.

Analisis SWOT yaitu analisis tentang **Strength** (kekuatan), **Weakness** (kelemahan), **Opportunity** (peluang), dan **Threat** (ancaman) sangat penting dalam menciptakan keberhasilan perusahaan baru. Usaha itu dapat diibaratkan "*Seperti Perang*". Siapa lambat mengambil keputusan akan menguntungkan posisi lawan. Oleh karena itu, risiko usaha hanya ada dua kemungkinan, yaitu sukses atau gagal. Jika kita tidak ingin gagal, maka segala keputusan harus diperhitungkan secermat mungkin dengan memperhatikan istilah dalam Bahasa Indonesia yaitu "**Kekepan**" (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman).

- ? Kekuatan (strength) : - Pengetahuan tentang usaha
 - Keterampilan mengelola usaha
 - Permodalan
 - Dukungan relasi dan keluarga

- ? Kelemahan : - Pengetahuan apa yang masih diperlukan

- ? Peluang : - Kekuatan pasar
- Kelangsungan pengadaan
- Produksi
- ? Ancaman : - Siapa pesaing anda
- Seberapa jauh kekuatan mereka dsbnya

Setelah Anda yakin bahwa anda memiliki kekuatan/kemampuan untuk memanfaatkan peluang usaha yang ada, segera ambil keputusan dengan cepat dan tepat, sehingga anda tidak menderita "**risiko kerugian**"

2. Permasalahan Kebutuhan Usaha

Dalam struktur masyarakat kita, kehidupan berusaha sendiri/berbisnis belum mendapat posisi terhormat. Sehingga, sebagian besar masyarakat kita lebih bangga menjadi pekerja/buruh atau karyawan pada orang lain dibandingkan dengan berusaha sendiri. Apabila ada orang bertanya, setelah lulus Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Anda mau bekerja apa ? Jawabannya sudah dapat dipastikan, sebagian besar dari Anda akan melamar pekerjaan ke perusahaan-perusahaan swasta untuk menjadi karyawan perusahaan tersebut atau melamar ke instansi pemerintah untuk menjadi Pegawai Negeri Sipil (PNS). Mungkin hanya sebagian kecil dari Anda yang bercita-cita untuk berusaha mandiri/berwirausaha, mengapa ?

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan dan lingkungan usaha di masyarakat, sebagian besar wirausaha kita tidak mau mengakui kelemahan dan kegagalan usahanya. Meskipun pembangunan negara kita sudah berjalan lama, tetapi nasib wirausaha khususnya pengusaha kecil belum begitu baik dan hasilnya kurang memuaskan. Alasan tidak berkembangnya usaha mereka adalah:

1. Kurangnya modal usaha.
2. Kurangnya bimbingan dari pemerintah.
3. Sebagai besar usaha didominasi orang Tionghoa.
4. Usaha adalah dominasi orang yang bermodal kuat.
5. Usaha didominasi modal orang asing.

Dari hasil penelitian ditemukan alasan utama kegagalan dan kelemahan dalam bidang usaha adalah

- 1) latar belakang usaha yang kurang memadai.
 - 2) kurangnya pengalaman dalam usaha.
 - 3) struktur ekonomi yang belum cocok dengan kondisi ekonomi dunia modern.
 - 4) hambatan nilai-nilai usaha di dalam masyarakat.
 - 5) latar belakang pendidikan wirausaha yang kurang memadai.
- (Tedjasutisna, 2004:106)

Perkembangan usaha setiap tahun banyak yang lahir dan bangkrut terutama pada perusahaan kecil. Setiap tahunnya banyak generasi muda yang menjadi wirausaha baru, baik dalam skala usaha kecil maupun dalam skala usaha besar. Tetapi, ada wirausaha yang tidak bertahan lama, bahkan ada usaha gagal. Kurang mapannya kebutuhan dan lingkungan usaha di dalam masyarakat akan terbukti ketika sang pelopor usaha sudah tua, sehingga perusahaan ikut mengalami proses ketuaan dan kebangkrutan. Kegagalan wirausaha disebabkan oleh kelemahan dalam bidang organisasi, keuangan, administrasi, pembukuan, dan pemasaran.

Untuk mengatasi berbagai kelemahan tersebut di atas, pemerintah melalui Dinas Perindustrian/ Perdagangan sejak lama telah membantu sektor-sektor usaha kecil yang meliputi bantuan dana/kredit, bantuan teknik, dan pelatihan manajerial.

Sektor pemerintah merupakan pembeli tunggal terbesar dalam suatu negara, dapat mengatur agar usaha kecil diberi jatah dalam pesanan

pembelian produk tertentu. Cara lainnya adalah sekian persen dari pembelian produk/jasa tertentu diberikan untuk pengusaha kecil.

Perusahaan-perusahaan kecil dapat bergabung untuk memperoleh tender dari kontrak pemerintah. Pemerintah sadar bahwa perusahaan kecil harus mampu bersaing dengan perusahaan besar. Perusahaan kecil harus menunjukkan perhatiannya pada pemerintah, sebelum pemerintah dapat memberikan simpati atas kebutuhan usaha mereka. Tetapi, pengusaha kecil biasanya tidak mau untuk mengorganisasi dan mengemukakan kebutuhan-kebutuhan usaha mereka kepada pemerintah.

Dalam suatu departemen, misalnya Departemen Perdagangan atau Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KUKM), dapat dibentuk suatu badan yang bertugas memajukan kepentingan sektor usaha kecil. Badan ini mungkin diberi kekuasaan untuk memberikan bantuan keuangan dalam bentuk pinjaman atau jaminan atas pinjaman dari sumber-sumber pinjaman yang lain. Pinjaman ini dapat digunakan untuk memulai usaha atau mengembangkan usaha yang telah ada. Pemerintah telah banyak membantu perusahaan kecil karena mereka yang banyak menyerap tenaga kerja di luar sektor pertanian.

Pemerintah telah banyak mendorong tumbuhnya dunia usaha dengan meningkatkan kebutuhan usaha mereka melalui cara-cara sebagai berikut :

- a. Memberi kemudahan dalam mendirikan perusahaan.
- b. Memberi kemudahan dalam mendapatkan kredit.
- c. Mendirikan fasilitas perdagangan berupa kios/tempat usaha yang murah, ruko, dan fasilitas pendukung usaha lainnya.
- d. Membuka atase perdagangan atau tempat promosi/pameran di pusat-pusat perdagangan dunia.
- e. Mengeluarkan dan memberikan lisensi istimewa terhadap produk tertentu.

- f. Mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.
- g. Mendirikan dan membuka sekolah kejuruan dan kursus usaha atau sekolah bisnis, inkubator bisnis, pelatihan bisnis, dan wirausaha dll.

Dalam kenyataannya, tidak semua bidang usaha berhasil dengan baik.

Permasalahan usaha yang timbul disebabkan oleh :

- a. masih kurangnya situasi dan kondisi politik, ekonomi, dan keamanan yang tidak menguntungkan.
- b. masih kurangnya pengalaman pemerintah dan masyarakat dalam bidang usaha.
- c. masih kurangnya kesadaran dan dukungan masyarakat dalam bidang usaha.

3. Lingkungan Usaha

Lingkungan usaha tidak bisa diabaikan dengan begitu saja. Lingkungan usaha dapat menjadi pendorong maupun penghambat jalannya perusahaan. Lingkungan yang dapat mempengaruhi jalannya usaha/perusahaan adalah lingkungan mikro dan lingkungan makro. (Suryana, 2003:75)

a. Lingkungan Mikro

Lingkungan mikro adalah lingkungan yang berkaitan dengan operasional perusahaan, seperti pemasok, karyawan, pemegang saham, majikan, manajer, direksi, distributor, pelanggan/konsumen dan lain-lain. Jika hal ini sejalan dengan pergeseran strategi pemasaran, yaitu dari laba perusahaan (*shareholder*) ke manfaat bagi *stakeholder*, maka lingkungan internal baik perorangan maupun kelompok yang mempunyai kepentingan pada perusahaan akan sangat berpengaruh. Yang termasuk perorangan, kelompok perorangan, kelompok yang berkepentingan terhadap perusahaan dan berharap kepuasan dari perusahaan (*stakeholder satisfaction*) di antaranya :

- a. Pemasok (*supplier*)

Pemasok berkepentingan dalam menyediakan bahan baku kepada perusahaan. Agar perusahaan dapat memuaskan pembeli/pelanggan, maka perusahaan tersebut harus memproduksi barang dan jasa yang bermutu tinggi. Hal ini bisa dicapai apabila bahan baku dari pemasok berkualitas, tepat waktu, dan cukup jumlahnya.

b. Pembeli atau Pelanggan

Pembeli atau pelanggan merupakan lingkungan yang sangat berpengaruh karena dapat memberi informasi bagi perusahaan. Konsumen yang kecewa karena tidak memperoleh manfaat dari perusahaan, misalnya akibat mutu, harga, dan waktu yang tidak memadai akan cenderung untuk pindah dan berlangganan kepada perusahaan lain.

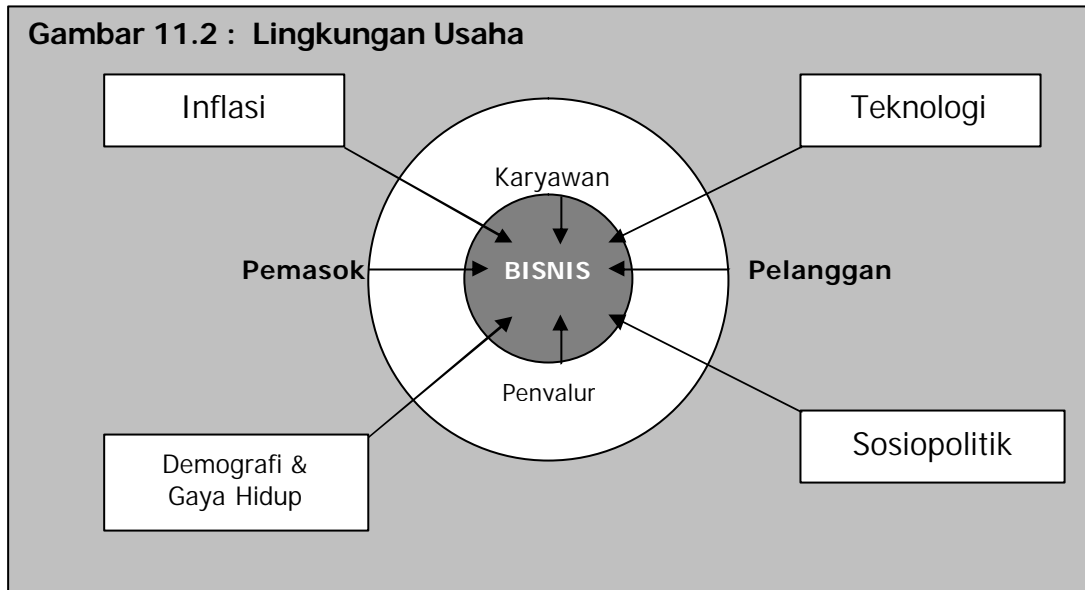
c. Karyawan

Karyawan adalah orang pertama yang terlibat dalam perusahaan. Karyawan akan berusaha bekerja dengan baik apabila memperoleh manfaat dari perusahaan. Semangat kerja yang tinggi, pelayanan yang baik, dan produktivitas yang tinggi akan terjadi apabila mereka mendapat gaji yang cukup, masa depan yang terjamin dan kenaikan jenjang kepangkatan yang teratur. Jika tidak terjadi, maka karyawan akan bekerja kurang termotivasi, kurang produktif, kurang kreatif, dan akan merugikan perusahaan.

d. Distributor

Distributor merupakan lingkungan yang sangat penting dalam perusahaan karena dapat memperlancar penjualan. Distributor yang kurang mendapat manfaat dari perusahaan akan menghambat pengiriman barang sehingga barang akan terlambat datang ke konsumen atau pasar.

Gambar 11.2 merupakan lingkungan mikro dan makro yang sangat berpengaruh terhadap jalannya perusahaan.



Sumber : Suryana, (2003), *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi Revisi, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.

b. Lingkungan Makro

Yang dimaksud dengan lingkungan makro adalah lingkungan di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan secara keseluruhan, yang meliputi :

a. Lingkungan Ekonomi

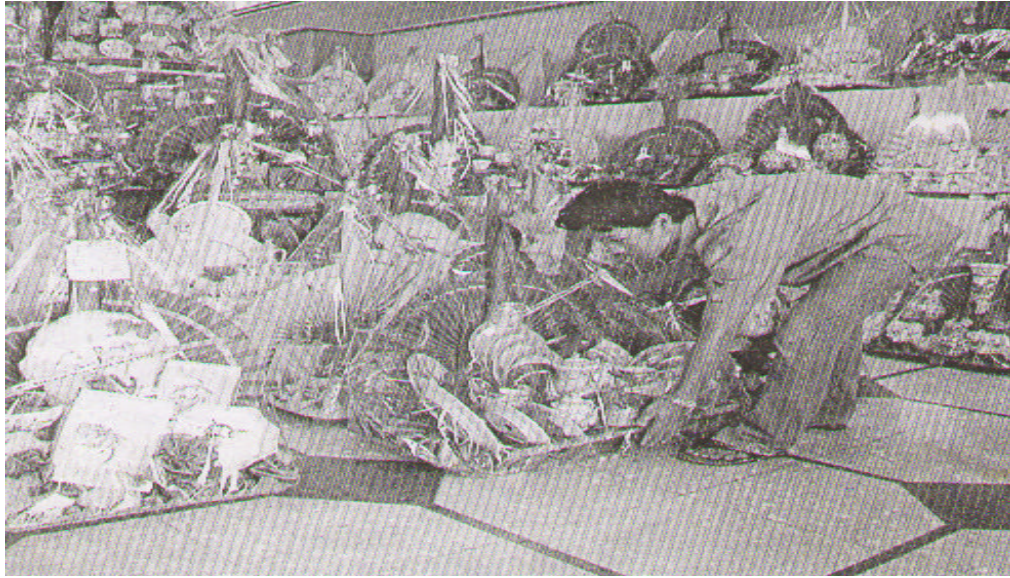
Adanya kekuatan ekonomi lokal, regional, nasional, dan global akan berpengaruh terhadap peluang usaha. Hasil penjualan dan biaya perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan ekonomi. Variabel-variabel ekonomi, seperti tingkat inflasi, tingkat bunga, dan fluktuasi mata uang asing baik langsung maupun tidak akan berpengaruh pada perusahaan. Inflasi atau kenaikan harga-harga akan mempersulit para pengusaha dalam memproyeksikan usahanya. Demikian juga, kenaikan suku bunga dan fluktuasi mata uang asing akan menyulitkan perusahaan dalam mengkalkulasi keuangannya.

b. Lingkungan Teknologi

Kekuatan teknologi dan kecenderungan perubahannya sangat berpengaruh pada perusahaan. Perubahan teknologi yang secara drastis dalam abad terakhir ini telah memperluas skala industri secara keseluruhan. Teknologi baru telah menciptakan produk-produk baru dan modifikasi produk lainnya. Demikian juga, bidang usaha jasa telah banyak dipengaruhi oleh kemajuan teknologi. Kemajuan teknologi dalam menciptakan barang dan jasa telah mampu memenuhi kebutuhan dan permintaan pasar secara cepat. Oleh karena itu, kemampuan pesaing untuk menciptakan nilai tambah secara cepat melalui perubahan teknologi harus diperhatikan oleh perusahaan tersebut.

c. Lingkungan Sosiopolitik

Besarnya kekuatan sosial dan politik, serta kecenderungannya perlu diperhatikan untuk menentukan seberapa jauh perubahan tersebut berpengaruh pada tingkah laku masyarakat. Perubahan kekuatan politik berpengaruh terhadap perubahan pemerintahan dan secara tidak langsung berdampak pada perubahan ekonomi. Misalnya, adanya kekacauan politik dan kerusuhan yang terjadi selalu membawa sentimen pasar. Perubahan investasi pemerintah dalam bidang teknologi juga sangat berpengaruh pada kondisi ekonomi. Namun, lingkungan ini akan sangat bermanfaat apabila wirausaha pandai memanfaatkan peluang dari lingkungan tersebut.



Kebijakan pemerintah (misalnya pelarangan menerima parcel bagi para pejabat) turut mempengaruhi perkembangan usaha

d. Lingkungan Demografi dan gaya Hidup

Banyaknya produk dan jasa yang dihasilkan oleh wirausaha seringkali dipengaruhi oleh perubahan demografi dan gaya hidup. Kelompok-kelompok masyarakat, gaya hidup, kebiasaan, pendapatan, dan struktur masyarakat bisa menjadi peluang. Pada prinsipnya, semua lingkungan di atas bisa menciptakan peluang bagi wirausaha.

c. Rangkuman 1

1. Langkah-langkah yang dapat ditempuh untuk menyeleksi ide usaha adalah
 - a. Menciptakan Produk Baru dan berbeda
 - b. Mengamati Pintu Peluang
 - c. Menganalisis produk dan proses produksi secara mendalam
 - d. Menaksir biaya awal
 - e. Memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi.

2. Kemampuan untuk memperoleh peluang sangat bergantung pada kemampuan wirausaha untuk menganalisis pasar yang meliputi aspek-aspek :
 - a. Kemampuan untuk menganalisis demografi pasar
 - b. Kemampuan untuk menganalisis sifat serta tingkah laku pesaing
 - c. Kemampuan untuk menganalisis keunggulan bersaing pesaing dan kevakuman pesaing yang dianggap dapat menciptakan peluang.
3. Beberapa risiko usaha yang mungkin terjadi, misalnya risiko teknik, risiko finansial, dan risiko pesaing. **Risiko teknik** berkaitan dengan proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut suatu objek penentu apakah ide secara aktual dapat ditransformasi menjadi produk yang siap dipasarkan dengan kapabilitas dan karakteristiknya. **Risiko pesaing** adalah kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar. Risiko pesaing meliputi pertanyaan sebagai berikut :
 - a) Kemungkinan kesamaan dan keunggulan produk apa yang dikembangkan pesaing ?
 - b) Tingkat keberhasilan apa yang telah dicapai oleh pesaing dalam pengembangan produknya ?
 - c) Seberapa besar dukungan keuangan pesaing bagi pengembangan produk baru dan produk yang diperkenalkannya ?
 - d) Apakah perusahaan baru cukup kuat untuk mengatasi serangan-serangan pesaing ?

Risiko finansial adalah risiko yang timbul sebagai akibat ketidakcukupan finansial/dana baik dalam tahap mengembangkan produk baru maupun dalam menciptakan dan mempertahankan perusahaan untuk mendukung biaya produk baru.

4. Sebagian besar wirausaha kita tidak mau mengakui kelemahan dan kegagalan usahanya. Alasan tidak berkembangnya usaha mereka adalah
 - a. Kurangnya modal usaha.
 - b. Kurangnya bimbingan dari pemerintah.
 - c. Usaha didominasi orang Tionghoa.
 - d. Usaha didominasi orang yang bermodal kuat.
 - e. Usaha didominasi orang asing yang bermodal.
5. Pemerintah telah banyak mendorong tumbuhnya dunia usaha dengan meningkatkan kebutuhan usaha mereka melalui cara-cara sebagai berikut :
 - a. Memberi kemudahan dalam mendirikan perusahaan.
 - b. Memberi kemudahan dalam mendapatkan kredit.
 - c. Mendirikan fasilitas perdagangan berupa kios/tempat usaha yang murah, ruko dan fasilitas pendukung usaha lainnya.
 - d. Membuka atase perdagangan atau tempat promosi/pameran di pusat-pusat perdagangan dunia.
 - e. Mengeluarkan dan memberikan lisensi istimewa terhadap produk tertentu.
 - f. Mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.
 - g. Mendirikan dan membuka sekolah kejuruan dan kursus usaha atau sekolah bisnis, inkubator bisnis, pelatihan bisnis, dan wirausaha dll.
6. Lingkungan usaha dapat menjadi pendorong maupun penghambat jalannya perusahaan. Lingkungan yang dapat mempengaruhi jalannya usaha atau perusahaan adalah lingkungan mikro dan lingkungan makro.
7. Lingkungan mikro adalah lingkungan yang ada kaitannya dengan opsional perusahaan, seperti pemasok, karyawan, pemegang saham,

majikan, manajer, direksi, distributor, pelanggan/konsumen, dan lain-lain.

8. Yang dimaksud dengan lingkungan makro adalah lingkungan di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan secara keseluruhan, yang meliputi :
 - a) Lingkungan Ekonomi
 - b) Lingkungan Teknologi
 - c) Lingkungan Sosiopolitik
 - d) Lingkungan Demografi dan gaya Hidup

d. Tugas

1. Lakukan suatu pengamatan/observasi pada suatu lingkungan usaha (misalnya perusahaan atau pasar), lakukan sedikit wawancara dengan para usaha. Tanyakan pada mereka tentang perkembangan usahanya, apa faktor kendala dan pendukung perkembangan usahanya ? Apakah kebijakan pemerintah turut mempengaruhi perkembangan usahanya ?
2. Buat laporan dari hasil pengamatan dan wawancara Anda tersebut.

e. Evaluasi

1) Instrumen Penilaian

1. Sebutkan langkah-langkah yang dapat ditempuh untuk menyeleksi ide usaha ? (15)
2. Sebutkan aspek-aspek yang diperlukan wirausaha untuk menganalisis pasar ? (10)
3. Jelaskan beberapa risiko usaha yang mungkin dihadapi oleh seorang wirausaha ? (10)

4. Mengapa nasib wirausaha, khususnya pengusaha kecil belum begitu baik dan usahanya tidak berkembang ? (15)
5. Bagaimana cara yang dilakukan pemerintah untuk mendorong tumbuhnya dunia usaha dan meningkatkan kebutuhan usaha ? (15)
6. Lingkungan yang dapat mempengaruhi jalannya usaha/perusahaan adalah lingkungan mikro dan lingkungan makro. Coba anda jelaskan, apa yang dimaksud dengan lingkungan mikro dan lingkungan makro ? (20)
7. Seorang wirausaha harus dapat berpikir positif dan kreatif agar dapat menggali peluang usaha. Sebutkan sikap-sikap kreatif dan berpikir positif tersebut ? (15)

2) Kunci Jawaban

1. Langkah-langkah yang dapat ditempuh untuk menyeleksi ide usaha adalah
 - a. Menciptakan Produk Baru dan berbeda
 - b. Mengamati Pintu Peluang
 - c. Menganalisis produk dan proses produksi secara mendalam
 - d. Menaksir biaya awal
 - e. Memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi.
2. Kemampuan untuk memperoleh peluang itu sendiri sangat tergantung kepada kemampuan wirausaha untuk menganalisis pasar yang meliputi aspek-aspek :
 - a. Kemampuan untuk menganalisis demografi pasar Kemampuan untuk menganalisis sifat serta tingkah laku pesaing
 - b. Kemampuan untuk menganalisis keunggulan bersaing pesaing dan kefakuman pesaing yang dianggap dapat menciptakan peluang.
3. Risiko usaha yang mungkin terjadi, misalnya risiko teknik, risiko finansial dan risiko pesaing. **Risiko teknik** berkaitan dengan

proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut suatu objek penentu apakah ide secara aktual dapat ditransformasi menjadi produk yang siap dipasarkan dengan kapabilitas dan karakteristiknya. **Risiko pesaing** adalah kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar. Sedangkan **Risiko finansial** adalah risiko yang timbul sebagai akibat ketidakcukupan finansial/dana baik dalam tahap pengembangan produk baru maupun dalam menciptakan dan mempertahankan perusahaan untuk mendukung biaya produk baru.

4. Alasan tidak berkembangnya usaha wirausaha, khususnya pengusaha kecil adalah:
 - a. Kurangnya modal usaha.
 - b. Kurangnya bimbingan dari pemerintah.
 - c. Sebagai besar usaha didominasi orang Tionghoa.
 - d. Usaha adalah dominasi orang yang bermodal kuat.
 - e. Usaha didominasi modal orang asing.
5. Cara-cara Pemerintah mendorong tumbuhnya dunia usaha dengan meningkatkan kebutuhan usaha adalah
 - a. Memberi kemudahan dalam mendirikan perusahaan.
 - b. Memberi kemudahan dalam mendapatkan kredit.
 - c. Mendirikan fasilitas perdagangan berupa kios/tempat usaha yang murah, ruko dan fasilitas pendukung usaha lainnya.
 - d. Mendirikan dan membuka sekolah kejuruan dan kursus usaha atau sekolah bisnis, inkubator bisnis, pelatihan bisnis dan wirausaha dll.
6. Lingkungan mikro adalah lingkungan yang ada kaitannya dengan operasional perusahaan, seperti pemasok, karyawan, pemegang

saham, majikan, manajer, direksi, distributor, pelanggan/konsumen dan lainnya.

Sedangkan lingkungan makro adalah lingkungan di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan secara keseluruhan, yang meliputi :

- a. Lingkungan Ekonomi
 - b. Lingkungan Teknologi
 - c. Lingkungan Sosiopolitik
 - d. Lingkungan Demografi dan gaya Hidup
7. Untuk menggali peluang usaha, seorang wirausaha harus berpikir secara positif dan kreatif diantaranya :
- a. harus percaya dan yakin bahwa usaha bisa dilaksanakan
 - b. harus menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia usaha
 - c. harus bertanya kepada diri sendiri
 - d. harus mendengarkan saran-saran orang lain
 - e. harus bersemangat dan bergaul

3) Kriteria Penilaian

Cocokkan jawaban Anda dengan Kunci Jawaban modul ini. Hitunglah jawaban Anda yang benar, tiap nomor jawaban diberi skor sebagaimana angka yang ada dibelakang nomor tersebut, sehingga jumlah skor keseluruhan 100. Kemudian gunakan rumus di bawah ini untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi kegiatan belajar pada modul ini.

$$\text{Tingkat Penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Skor Jawaban Anda}}{100} \times 100 \%$$

Arti tingkat pemahaman Anda

90 % - 100 % = Amat Baik dan Sangat Berhasil

80 % - 89 % = Baik dan Berhasil

70 % - 79 % = Kurang Berhasil

< 69% = Tidak Berhasil

Tingkat kelulusan bisa dicapai bila Anda bisa menjawab 80% dari soal-soal di atas. Apabila kurang dari standar di atas, Anda dianggap tidak lulus.

2. Kegiatan Belajar 2

a. Tujuan Pembelajaran 2

1. Siswa atau peserta diklat dapat mengidentifikasi faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan usaha.
2. Siswa atau peserta diklat dapat menentukan bidang usaha dan memulai usaha.

b. Uraian Materi 2

KEBERHASILAN USAHA, MENENTUKAN BIDANG USAHA DAN MEMULAI USAHA

1. Keberhasilan Usaha

Pada dasarnya setiap wirausaha mempunyai peluang untuk maju. Tetapi, kenyataannya peluang usaha tersebut tidak membuahkan hasil yang memuaskan. Pada dasarnya wirausaha tidak berusaha menggali peluang yang ada. Untuk menggali peluang usaha, seorang wirausaha harus berpikir secara positif dan kreatif di antaranya :

- a. harus mempunyai pilihan dan yakin bahwa usaha bisa dilaksanakan
- b. harus menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia usaha
- c. harus menalukan diri sendiri
- d. harus mendengarkan saran-saran orang lain
- e. harus menyemangati dan mengauli

Peluang usaha bukanlah suatu peluang, jika Anda tidak sanggup menemukan tindakan yang mungkin untuk mewujudkannya. Peluang usaha dapat dicari pada semua jenis usaha yang Anda inginkan dan yang menguntungkan. Pembangunan Indonesia terus berjalan dan berkembang dengan pesat. Meningkatnya jumlah kota-kota besar, dapat menyebabkan terjadinya perubahan dan perkembangan dalam bidang usaha. Dengan mempelajari dinamika kehidupan masyarakat yang sudah maju, Anda

harus mencari kesempatan, kira-kira usaha apa yang baik dan cocok serta memberi peluang yang menguntungkan.

Usaha yang memberi peluang untuk memajukan dan menguntungkan adalah usaha yang mampu meraih keuntungan dengan cara menciptakan produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Peluang dan kesempatan yang ada dalam usaha, banyak sekali dan akan memberikan suatu keuntungan. Adapun yang menjadi modal utama untuk meraih keberhasilan, di antaranya :

- a. pola pikir yang mengarah pada sikap dan kemauan untuk sukses
- b. kepribadian yang kuat untuk sukses
- c. kecakapan dalam mengelola usaha untuk sukses
- d. menerapkan manajemen usaha yang baik
- e. berani memikul segala resiko dalam usaha

Secara lebih terperinci, keberhasilan usaha yang dikelola seorang wirausahawan dapat diidentifikasi sebagai berikut :

- a. keyakinan dalam berusaha
- b. sikap mental yang positif dalam berusaha
- c. Keyakinan penuh terhadap diri sendiri
- d. Tingkah laku yang bertanggung jawab
- e. Kreatifitas dan inovatif
- f. Sasaran besar yang menantang dalam berusaha
- g. Keunggulan dalam berusaha
- h. Pengembangan diri
- i. Pengelolaan waktu yang efektif dan efisien
- j. Kemampuan berusaha

Keberhasilan seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya, tidak hanya tergantung pada tingkat pendidikan yang mereka miliki. Pada kenyataannya tidak sedikit wirausaha yang berhasil dalam mengelola

usaha berasal dari golongan orang-orang yang berpendidikan SD, SLTP dan SLTA.

Di bawah ini akan diuraikan cara mengidentifikasi berbagai situasi dan perkembangan usaha yang berkaitan dengan keberhasilan para wirausaha :

a. Mengidentifikasi Profil Wirausaha yang Berhasil dalam Usaha

No	Karakteristik Profil	Ciri Wirausahawan sukses yang menonjol
1	Percaya diri	Mengandalkan tingkat percaya dirinya yang tinggi dalam mencapai sukses
2	Pemecahan masalah	Cepat mengenali dan memecahkan masalah yang dapat menghalangi kemampuannya mencapai tujuan sukses
3	Berprestasi tinggi	Bekerja keras dan bekerja sama dengan para ahli untuk memperoleh prestasi
4	Pengambil risiko	Tidak takut mengambil risiko, tetapi akan menghindari risiko tinggi bilamana dimungkinkan
5	Ikatan emosi	Tidak akan memperbolehkan hubungan emosional yang mengganggu sukses usahanya
6	Pencari status	Tidak akan memperbolehkan hubungan emosional yang mengganggu misi usahanya
7	Tingkat energi tinggi	Berdedikasi tinggi dan bersedia bekerja dengan jam kerja yang panjang untuk membangun usahanya

Sumber: Ating Tedjasutisna, 2004, *Memahami Kewirausahaan, SMK Tingkat 1* Berdasarkan Kurikulum 2004, Bandung, CV. Armico.

b. Mengidentifikasi wirausaha yang berhasil dalam usaha

No	Karakteristik sukses	Ciri wirausaha sukses yang menonjol
1	Pengendalian pribadi	Mengenali arti penting pribadinya bagi kegiatan usahanya
2	Pemikiran kreatif	Akan selalu mencari suatu cara yang lebih baik dalam melakukan sesuatu di dalam usaha
3	Pengendalian diri	mengendalikan semua yang mereka lakukan
4	Pengusahaan diselesaikannya urusan	Menyukai aktivitas yang menunjukkan kemajuan-kemajuan yang berorientasi pada tujuan
5	Pemilik obyektif	Mengakui jika terjadi keliru
6	Pemecahan masalah	Melihat ke pilihan-pilihan untuk memecahkan setiap masalah
7	Pengarahan diri sendiri	Memotivasi diri sendiri dengan suatu hasrat yang tinggi untuk berhasil di dalam usaha
8	Pengelolaan usaha dengan sasaran	Cepat memahami tugas rinci yang harus diselesaikan untuk mencapai sasaran usaha

Jadi, keberhasilan seorang wirausaha di dalam mengelola usahanya dapat diidentifikasi berdasarkan pada :

- a. kemauan serta tindakan-tindakan yang nyata
- b. keberanian untuk berinisiatif
- c. kecakapan atau keahlian
- d. keaktifitasan dan percaya diri
- e. kependidikan dan pengalaman

“Bila kita takut terhadap risiko, maka tindakan tidak mau mengambil risiko akan menjadi tindakan yang justru akan penuh resiko”

Peter F. Drucker

2. Kegagalan usaha

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat bergantung pada kemampuan pribadi wirausaha. Zimmerer (1996) dalam Suryana (2003:44) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya sebagai berikut.

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 suatu usaha berhasil dengan baik, maka 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. Jika kita mengalami sekali kegagalan dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.

5. Lokasi yang kurang memadai.

Letak 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-sungguh 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.

8. Ketidak mampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.

Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh dengan berani mengadakan perubahan dan membuat peralihan setiap waktu.

Selain faktor yang membuat kegagalan wirausaha, Zimmerer (1996) dalam Suryana (2003:45) mengemukakan beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari usahanya, yaitu :

1. Pendapatan yang tidak menentu, baik tahap awal maupun tahap pertumbuhan, berbisnis tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan. Dalam kewirausahaan, sewaktu-waktu bisa rugi dan sewaktu-waktu bisa untung. Kondisi yang tidak menentu dapat membuat seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha.
2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi. Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Menurut Yuyun Wirasasmita (1998), tingkat mortalitas/kegagalan usaha kecil di Indonesia mencapai 78 % .

Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Bagi seorang wirausaha, kegagalan sebaiknya dipandang sebagai pelajaran berharga.

3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama. Wirausaha biasanya bekerja sendiri mulai dari pembelian, pengolahan, penjualan, dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam berwirausaha mengakibatkan orang yang ingin menjadi wirausaha menjadi mundur. Ia kurang terbiasa dalam menghadapi tantangan. Wirausaha yang berhasil pada umumnya menjadikan tantangan sebagai peluang yang harus dihadapi dan ditekuni.
4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya mantap. Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat dalam usaha, akan mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Misalnya, pedagang yang kualitas kehidupannya tidak meningkat, ia akan mundur dari usaha dagangannya dan masuk ke usaha lain.

Berdasarkan analisis lingkungan usaha, sebenarnya wirausaha tidak perlu mengalami kegagalan dalam usahanya, apabila sejak mulai usahanya dapat menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) atau Kekepan. Meskipun risiko kegagalan dalam usaha selalu ada, tetapi para wirausaha mengambil risiko itu dengan jalan menerima tanggung jawab dan tindakannya.

"Apa yang orang lihat dari kesuksesan saya cuma 1%, tapi 99% yang tidak terlihat adalah kegagalan saya." (Soichiro Honda)

"Setiap orang harus minimal pernah gagal sekali, paling tidak sebelum berusia 40 tahun.... Semakin parah kegagalan Anda, semakin besar peluang meraih sukses di kemudian hari ... Sebagian orang tua khawatir anaknya gagal. Saya cemas justru karena anak saya sudah berumur lebih dari 30 tahun, tetapi belum pernah gagal." (Al Neutharth, pendiri USA Today)

Dalam menghadapi era globalisasi dan liberalisasi perdagangan dunia, wirausaha harus terus meningkatkan kualitas kinerja di dalam usahanya. Menurut Korakaya dan Kober dalam Ating Tedjasutisna (2004:109) mengidentifikasi tiga kelompok permasalahan yang menyebabkan kegagalan usaha, yaitu

1. Kelompok pertama berkaitan dengan produk dan pasar, antara lain :
 - a. waktu peluncuran produk yang kurang tepat;
 - b. desain produk yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen;
 - c. strategi distribusi produk yang tidak tepat;
 - d. tidak mampu mendefinisikan usaha yang sedang dijalankan;
2. Kelompok kedua berkaitan dengan masalah finansial yang meliputi :
 - a. terlalu rendah dalam memperhitungkan dana;
 - b. terlalu dini berutang dalam jumlah besar;
3. Kelompok ketiga berkaitan dengan masalah manajemen, yaitu
 - a. terlalu bersikap nepotisme;
 - b. sumber daya manusia yang rendah;
 - c. tidak menggunakan konsep tim.

Menangani ketidakpastian dan keraguan merupakan ciri-ciri penting dari seorang wirausaha. Anda haruslah mempunyai sikap positif terhadap pengambilan keputusan. Sikap positif ini akan membantu anda menggunakan pengambilan keputusan sebagai suatu kekuatan positif dalam mencapai tujuan, dan cita-cita organisasi anda. (Meredith et al., 2000:61)

3. Menentukan Bidang Usaha

Mengambil keputusan untuk memulai usaha dan menjalankan usaha merupakan sesuatu yang mudah. Kapan pun Anda mau, Anda dapat segera memulai membuka usaha. Justru yang sulit adalah menentukan usaha apa yang akan Anda geluti. Oleh karena itu para wirausaha biasanya harus berpikir sendiri tentang ide usaha yang paling cocok untuk mereka sendiri. Ide usaha barang kali dapat muncul dari dua jalur, yaitu inspirasi dan hasil analisis. Dari inspirasi meliputi, antara lain :

1. Ada kebutuhan pasar yang tidak dapat dipenuhi oleh pemasok (*supplier*) yang sudah ada.
2. Sebuah jalan keluar baru dari masalah yang ada, penemuan baru, dan sebuah proses atau metode baru.

Sedangkan, hasil analisis adalah dengan menganalisis minat dan kemampuan (kompetensi) usaha yang Anda miliki.

Untuk menentukan bidang usaha yang berpotensi sukses sekaligus sesuai dengan minat Anda, cara terbaik adalah melakukan Evaluasi Pribadi. Dalam hal ini terdapat banyak variabel atau ciri pribadi yang perlu Anda pertimbangkan sebelum menetapkan usaha yang akan anda geluti. Berikut ini adalah 15 variabel yang perlu Anda pertimbangkan dalam menentukan bidang usaha, yaitu :

1) Pendapatan

Dari bidang usaha yang Anda tentukan nanti, berapa besarnya pendapatan yang Anda inginkan ? Berdasarkan besarnya pendapatan yang Anda inginkan, mulailah Anda menyeleksi pilihan bidang usaha yang terpikirkan. Satu bidang usaha itu Anda perhitungkan. Sebuah cara adalah dengan menyelidiki orang-orang lain yang telah menekuni bidang usaha tersebut. Berapa pendapatannya ? Jika masih di bawah pendapatan yang Anda inginkan, maka Anda jangan memilih bidang usaha tersebut.

2) Jual Beli

Apakah Anda menyukai kegiatan jual beli ? jika tidak, maka Anda jangan pilih bidang usaha yang mengharuskan Anda melakukan kegiatan jual beli.

3) Manusia pagi atau manusia malam

Apakah Anda termasuk manusia malam atau manusia pagi ? Jika Anda senang bangun pagi hari, maka pilihlah usaha yang mengharuskan Anda bangun pagi, misalnya membuka usaha restoran atau warung nasi. Sebaliknya, jika Anda merupakan manusia malam, maka pilihlah usaha bus malam, café atau hiburan malam.

4) Perjalanan

Apakah Anda termasuk orang yang suka melakukan perjalanan atau orang yang betah tinggal di rumah ? Hal ini perlu diperhatikan sebab usaha yang memerlukan perjalanan jauh, tidak akan berhasil dikelola oleh orang yang lebih senang tinggal di rumah atau sebaliknya.

5) Karyawan

Senangkah Anda memimpin orang ? Sebelum Anda menentukan pilihan terhadap suatu usaha, perhitungkan dengan matang apakah usaha ini nantinya akan memerlukan kepemimpinan Anda ? Jika ya, maka kiranya Anda menyukai tugas memimpin orang banyak ?

6) Hari libur

Jika Anda termasuk orang yang biasa menghabiskan hari-hari libur bersama keluarga atau kawan-kawan, barang kali Anda tidak cocok untuk memilih bidang usaha yang akan menyita waktu libur Anda.

7) Status

Pilihlah dan tentukan bidang usaha yang dapat menopang usaha Anda. Jika Anda menganggap usaha tersebut akan menjatuhkan gengsi maka janganlah Anda paksakan diri.

8) Bekerja bersama keluarga

Sebelum menentukan usaha, Anda perlu memikirkan apakah Anda merencanakan untuk mengajak anggota keluarga Anda ikut menangani usaha ? Perlukah mereka dilibatkan agar usaha Anda nanti sukses ? Apakah mereka mendukung gagasan Anda untuk membuka sebuah usaha ?

9) Latihan khusus

Untuk menggarap usaha yang sedang Anda pertimbangkan, perlukah Anda menambah pengetahuan khusus ? Bersediakah Anda mempelajari pengetahuan atau keterampilan baru itu seandainya memang benar-benar dibutuhkan ? Jika ya, maka biaya untuk itu masih memadai ditinjau dari sudut keuntungan yang akan didapat ?

10.Waktu kerja lebih panjang

Banyak pilihan bidang usaha yang menuntut jam kerja lebih panjang dibandingkan kumidian jam kerja Anda sekarang. Mampukan Anda mengatasi perubahan gaya hidup akibat bertambahnya jam kerja itu ? Mampukah fisik Anda menangani beban kerja yang lebih besar dibandingkan sekarang ? atau jika Anda hendak mengerjakan usaha itu sebagai penambah usaha yang telah ada, dapatkah Anda menyediakan waktu yang dituntut oleh bidang usaha baru tersebut ? Bila ya, maka Anda masih mampukah secara fisik, mental, dan sosial menangani kedua-duanya ?

11.Potensi di masa depan

Sudahkah Anda mempelajari potensi usaha yang dipertimbangkan itu ? Bagaimana kemungkinan pasarnya ? Akan Meluaskah atau ada mandeg, akan menyempit ? Jika Anda menghendaki usaha yang sedang – sedang saja, maka Anda tidak usah berkembang dengan pesat, maka analisis terhadap potensi usaha di masa depan itu memang begitu tidak perlu. Tetapi, jika anda menghendaki usaha yang

berkembang pesat, tumbuh menjadi bidang usaha besar, maka potensi usaha itu sangat perlu Anda perlu mempertimbangkan.

12. Stamina fisik

Akankah bidang usaha yang sedang Anda mempertimbangkan hasilusaha yang menuntut ketahanan (stamina) fisik yang tinggi ? Bila ya, maka mampukah Anda memenuhinya ?

13. Berhubungan dengan orang

Jika Anda tidak menyukai berhubungan dengan segala macam orang-orang lain, maka Anda tidak cocok membuka usaha di bidang penjualan eceran.

14. Mengatur Jam Kerja Anda Sendiri

Jika Anda termasuk orang yang ingin bebas mengatur jam kerja, maka Anda tak cocok membuka usaha toko yang harus buka pada jam-jam tertentu.

15. Campur Tangan Pemilik

Anda akan ikut campur tangan dalam pengelolaan usaha yang sedang Anda pertimbangkan ? Bila ya, maka persoalan manajemen harus dipertimbangkan. Tetapi, bila tidak, maka apakah usaha mempertimbangkan itu menghasilkan cukup banyak uang untuk menyewa seorang manajer sebagai pengelola usaha bagi anda ? Mampukah anda membayar seorang manajer secara wajar dan anda sendiri masih memperoleh pendapatan yang anda inginkan ?

Beberapa bidang usaha yang dapat Anda pilih, antara lain :

1. Bidang usaha pertanian, yang meliputi usaha pertanian, kehutanan, perikanan, dan perkebunan.
2. Bidang usaha pertambangan, meliputi usaha galian pasir, galian anah, batu, bata, dan lain-lain.
3. Bidang usaha pabrikasi meliputi usaha industri, perakitan, dan sintetis.

4. Bidang usaha konstruksi meliputi usaha konstruksi bangunan, jembatan, pangkalan, dan jalan raya.
5. Bidang usaha perdagangan meliputi usaha perdagangan kecil, grosir, agen, dan ekspor-impor.
6. Bidang usaha jasa keuangan, meliputi usaha perbankan, asuransi, dan koperasi.
7. Bidang usaha jasa perorangan, meliputi usaha potong rambut, salon, laundry dan catering.
8. Bidang usaha jasa-jasa umum, meliputi usaha pengangkutan, pergudangan, wartel, dan distribusi.
9. Bidang jasa wisata, meliputi tiga kelompok usaha wisata, yaitu
 - a. Kelompok usaha jasa pariwisata, meliputi :
 - Jasa biro perjalanan wisata
 - Jasa agen perjalanan wisata
 - Jasa pramuwisata
 - Jasa konsultan pariwisata
 - Jasa informasi pariwisata
 - b. Pengusahaan objek dan daya tarik wisata, meliputi :
 - Pengusahaan objek dan daya tarik wisata alam
 - Pengusahaan objek dan daya tarik wisata budaya
 - Pengusahaan objek dan daya tarik wisata minat khusus
 - c. Usaha sarana wisata, meliputi :
 - Penyediaan akomodasi
 - Penyediaan makanan dan minuman
 - Penyediaan angkutan wisata
 - Penyediaan sarana wisata dan sebagainya

4. Memulai Usaha

Ada beberapa cara untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha, yaitu :

1. Membeli bisnis yang sudah ada
2. Membeli aset usaha yang gagal
3. Mendirikan usaha baru
 - a. Sangat mirip dengan apa yang telah ada
 - b. Produk/jasa yang unik atau khusus
4. Membeli hak kelola (*franchise*)
5. Memulai sebuah kerjasama

Menurut Suryana (2003:69), ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha, yaitu :

- a. Merintis usaha baru (*starting*), yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi, dan manajemen yang dirancang sendiri. Ada tiga bentuk usaha baru yang dapat dirintis :

- 1) Perusahaan milik sendiri (*sole proprietorship*), yaitu bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang;
- 2) Persekutuan (*partnership*), yaitu suatu kerjasama (asosiasi) dua orang atau lebih yang secara bersama-sama menjalankan usaha bersama.
- 3) Perusahaan berbadan hukum (*corporation*), yaitu perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham-saham.

Untuk memulai usaha, seorang calon wirausaha harus memiliki kompetensi usaha yang diperlukan meliputi :

- 1) Kemampuan teknik, yaitu kemampuan tentang bagaimana memproduksi barang dan jasa serta cara menyajikannya.
- 2) Kemampuan pemasaran, yaitu kemampuan tentang bagaimana menemukan pasar dan pelanggan serta harga yang tepat.

- 3) Kemampuan finansial, yaitu kemampuan tentang bagaimana memperoleh sumber dana dan cara menggunakannya.
 - 4) Kemampuan hubungan, yaitu kemampuan tentang bagaimana cara mencari, memelihara, mengembangkan relasi, dan kemampuan komunikasi serta negosiasi.
- b. Membeli perusahaan orang lain (*buying*), yaitu membeli perusahaan yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisasikan oleh orang lain dengan nama (*goodwill*) dan organisasi usaha yang sudah ada.
- Memang wirausaha tidak mudah untuk membeli perusahaan yang sudah ada. Wirausaha yang akan membeli perusahaan selain harus mempertimbangkan berbagai keterampilan, kemampuan, dan kepentingan pembelian perusahaan tersebut, pembeli juga harus memperhatikan sumber-sumber potensial perusahaan yang akan dibeli, di antaranya :
- 1) Pedagang perantara penjual perusahaan yang akan dibeli.
 - 2) Bank investor yang melayani perusahaan
 - 3) Kontak-kontak perusahaan seperti pemasok, distributor, pelanggan dan hal lainnya yang berkaitan erat dengan kepentingan perusahaan yang akan dibeli.
 - 4) Jaringan kerja sama usaha dan sosial perusahaan yang akan dibeli
 - 5) Daftar majalah dan jurnal perdagangan yang digunakan oleh perusahaan yang akan dibeli.
- c. Kerja sama manajemen (*franchising*), yaitu suatu kerja sama antara *entrepreneur (franchisee)* dengan perusahaan besar yang memberikan lisensi (*franchisor/parent company*) dalam mengadakan persetujuan jual beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha (waralaba).
- Dalam *franchising*, perusahaan yang diberi hak monopoli untuk menyelenggarakan perusahaan seolah-olah merupakan bagian dari

perusahaan pemberi lisensi yang dilengkapi dengan nama produk, merek dagang, dan prosedur penyelenggaraan secara standar. Perusahaan induk (*franchisor*) mengizinkan franchisee untuk menggunakan nama, tempat/daerah, bimbingan, latihan karyawan, periklanan, dan perbekalan material yang berlanjut.

Kerja sama ini biasanya dengan dukungan awal, meliputi salah satu atau keseluruhan dari aspek-aspek sebagai berikut :

- a. pemilihan tempat.
- b. rencana bangunan.
- c. pembelian peralatan.
- d. pola arus kerja.
- e. pemilihan karyawan.
- f. Periklanan.
- g. Grafik
- h. Bantuan pada acara pembukaan.

Selain dukungan awal, bantuan lain yang berlanjut dapat pula, meliputi faktor-faktor sebagai berikut :

- 1) pencatatan dan akuntansi.
- 2) Konsultasi.
- 3) Pemeriksaan dan standar.
- 4) Promosi.
- 5) pengendalian kualitas.
- 6) Riset.
- 7) nasihat hukum.
- 8) material lainnya.

Dalam kerjasama *franchising*, perusahaan induk memberikan bantuan manajemen secara berkesinambungan. Keseluruhan citra (*goodwill*), pembuatan, dan teknik pemasaran diberikan kepada perusahaan *franchisee*. Tidak sedikit bentuk franchising yang dilakukan antar

negara. Contohnya McDonald's, Kentucky Fried Chicken (KFC), Fizza Hut dll.

Di Indonesia bentuk kerjasama yang mirip franchising berbeda adalah sistem bapak angkat atau kemitraan. Dalam sistem bapak angkat atau kemitraan ini, kebanyakan hanya diberikan bantuan modal, pemasaran, dan bimbingan usaha.

c. Rangkuman 2

- 1) Untuk menggali peluang usaha, seorang wirausaha harus berpikir secara positif dan kreatif diantaranya :
 - a. harus mempercayai dan meyakini bahwa usaha bisa dilaksanakan
 - b. harus menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia usaha
 - c. harus menanyakan pada diri sendiri
 - d. harus mendengarkan saran-saran orang lain
 - e. harus menyemangati dan menggauli
- 2) Keberhasilan seorang wirausaha di dalam mengelola usahanya dapat diidentifikasi berdasarkan pada :
 - a. sikap dan kemauan serta tindakan-tindakan yang nyata
 - b. keberanian untuk berinisiatif
 - c. kecakapan atau keahlian
 - d. kreatifitas dan percaya diri
 - e. pengalaman dan pendidikan
- 3) Faktor-faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya :
 - a. Tidak kompeten dalam manajerial.
 - b. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik.
 - c. Kurang dapat mengendalikan keuangan.
 - d. Gagal dalam perencanaan.
 - e. Lokasi yang kurang memadai.

- f. Kurangnya pengawasan peralatan.
 - g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha.
 - h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.
- 4) 15 variabel karakteristik pribadi yang perlu Anda pertimbangkan dalam menentukan bidang usaha, yaitu :
- a. Pendapatan
 - b. Jual Beli
 - c. Manusia pagi atau manusia malam
 - d. Perjalanan
 - e. Karyawan
 - f. Hari libur
 - g. Status
 - h. Bekerja bersama keluarga
 - i. Latihan khusus
 - j. Waktu kerja lebih panjang
 - k. Potensi di masa depan
 - l. Stamina fisik
 - m. Berhubungan dengan orang
 - n. Mengatur jam kerja Anda sendiri
 - o. Campur tangan pemilik
- 5) Beberapa bidang usaha yang dapat Anda pilih, antara lain :
- a. Bidang usaha pertanian
 - b. Bidang usaha pertambangan
 - c. Bidang usaha pabrikasi.
 - d. Bidang usaha konstruksi.
 - e. Bidang usaha perdagangan.
 - f. Bidang usaha jasa keuangan.
 - g. Bidang usaha jasa perorangan.

- h. Bidang usaha jasa-jasa umum.
 - i. Bidang jasa wisata.
- 6) ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha, yaitu :
- Merintis usaha baru (*starting*),
 - Membeli perusahaan orang lain (*buying*),
 - Melanjutkan kerja sama manajemen (*franchising*),
- 7) Untuk memulai usaha, seorang calon wirausaha harus memiliki kompetensi usaha yang diperlukan, meliputi :
- 1) Kemampuan teknik.
 - 2) Kemampuan pemasaran.
 - 3) Kemampuan finansial.
 - 4) Kemampuan hubungan.
- 8) Kerja sama manajemen (*franchising*), yaitu suatu kerja sama antara *entrepreneur (franchisee)* dengan perusahaan besar yang memberikan lisensi (*franchisor/parent company*) dalam mengadakan persetujuan jual beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha (waralaba).
- 9) Dalam kerjasama franchising, perusahaan induk memberikan bantuan manajemen secara berkesinambungan. Keseluruhan citra (*goodwill*), pembuatan dan teknik pemasaran diberikan kepada perusahaan franchisee. Tidak sedikit bentuk franchising yang dilakukan antar negara. Contohnya McDonald's, Kentucky Fried Chicken (KFC), Fizza Hut dll. Di Indonesia, bentuk kerjasama yang mirip dengan franchising namun berbeda adalah sistem bapak angkat atau kemitraan. Dalam sistem bapak angkat atau kemitraan ini kebanyakan hanya diberikan bantuan modal, pemasaran dan bimbingan usaha.

d. Tugas

Buat suatu rencana usaha, bentuk usaha apakah yang akan Anda jalankan ? Perhatikan lingkungan yang ada disekitar lingkungan dimana usaha Anda akan didirikan.

e. Evaluasi

1) Instrumen Penilaian

1. Apakah yang dapat dijadikan dasar untuk mengidentifikasi keberhasilan seorang wirausaha di dalam mengelola usahanya ? (15)
2. Sebutkan minimal lima faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya ? (10)
3. Sebutkan minimal lima variabel karakteristik pribadi yang perlu Anda pertimbangkan dalam menentukan bidang usaha ? (15)
4. Sebutkan minimal lima bidang usaha yang dapat Anda pilih untuk berwirausaha ? (15)
5. Sebutkan tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha ? (15)
6. Kompetensi usaha apa yang diperlukan untuk memulai usaha ? (15)
7. Apakah yang dimaksud dengan kerjasama manajemen (*franchising*) ? (15)
8. Apakah bentuk kerjasama yang mirip *franchising* ada di Indonesia ? Berikan contoh perusahaan *franchising* luar negeri yang ada di Indonesia !

2) Kunci Jawaban

1. Keberhasilan seorang wirausaha di dalam mengelola usahanya dapat diidentifikasi berdasarkan pada :
 - a. sikap dan kemauan serta tindakan-tindakan yang nyata
 - b. keberanian untuk berinisiatif
 - c. kecakapan atau keahlian
 - d. kreatifitas dan percaya diri
 - e. pengalaman dan pendidikan
2. Faktor-faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya :
 - a. Tidak kompeten dalam manajerial.
 - b. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik.
 - c. Kurang dapat mengendalikan keuangan.
 - d. Gagal dalam perencanaan.
 - e. Lokasi yang kurang memadai.
 - f. Kurangnya pengawasan peralatan.
 - g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha.
 - h. Ketidak mampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan
3. Lima variabel karakteristik pribadi yang perlu Anda pertimbangkan dalam menentukan bidang usaha, diantaranya adalah
 - a. Pendapatan
 - b. Jual Beli
 - c. Manusia pagi atau manusia malam
 - d. Perjalanan
 - e. Karyawan
4. Beberapa bidang usaha yang dapat Anda pilih antara lain :
 - a) Bidang usaha pertanian
 - b) Bidang usaha pertambangan

- c) Bidang usaha pabrikasi
 - d) Bidang usaha konstruksi.
 - e) Bidang usaha perdagangan.
 - f) Bidang usaha jasa keuangan.
 - g) Bidang usaha jasa perorangan.
 - h) Bidang usaha jasa-jasa umum.
 - i) Bidang jasa wisata.
5. ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha, yaitu :
- a. Merintis usaha baru (*starting*).
 - b. Membeli perusahaan orang lain (*buying*),
 - c. Kerjasama manajemen (*franchising*),
6. Untuk memulai usaha, seorang calon wirausaha harus memiliki kompetensi usaha yang diperlukan meliputi :
- a. Kemampuan teknik.
 - b. Kemampuan pemasaran.
 - c. Kemampuan finansial.
 - d. Kemampuan hubungan.
7. Kerjasama manajemen (*franchising*), yaitu suatu kerjasama antara *entrepreneur (franchisee)* dengan perusahaan besar yang memberikan lisensi (*franchisor/parent company*) dalam mengadakan persetujuan jual beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha (waralaba).
9. Dalam kerjasama franchising, perusahaan induk memberikan bantuan manajemen secara berkesinambungan. Keseluruhan citra (*goodwill*), pembuatan dan teknik pemasaran diberikan kepada perusahaan franchisee. Contohnya franchising yang dilakukan antar negara: McDonald's, Kentucky Fried Chicken (KFC), Fizza Hut dll. Di Indonesia, bentuk kerjasama yang mirip dengan franchising namun

berbeda adalah sistem bapak angkat atau kemitraan. Contoh franchising milik orang Indonesia adalah Es Teler 77.

3) Kriteria Penilaian

Cocokkan jawaban Anda dengan Kunci Jawaban modul ini. Hitunglah jawaban Anda yang benar, angka yang ada dibalik nomor soal merupakan skor nilai dari nomor tersebut. Kemudian gunakan rumus di bawah ini untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi kegiatan belajar pada modul ini.

$$\text{Tingkat Penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Skor Jawaban Anda}}{100} \times 100 \%$$

Arti tingkat pemahaman Anda

90 % - 100 % = Amat Baik dan Sangat Berhasil

80 % - 89 % = Baik dan Berhasil

70 % - 79 % = Kurang Berhasil

< 69% = Tidak Berhasil

Tingkat kelulusan bisa dicapai bila Anda bisa menjawab 80% dari soal-soal di atas. Apabila kurang dari standar di atas, Anda dianggap tidak lulus.

BAB III

PENUTUP

Apabila tingkat penguasaan Anda mencapai 80% ke atas, baik dan berhasil. Anda boleh mengajukan ujian sertifikasi ! Tetapi bila tingkat penguasaan Anda masih di bawah 80% Anda belum berhasil dan Anda harus mengulangi mempelajari kegiatan belajar dalam modul ini, terutama bagian yang belum Anda kuasai untuk mengajukan uji sertifikasi.

Daftar Pustaka

- Ating Tedjasutisna, 2004, **Memahami Kewirausahaan SMK Tingkat 1**, Berdasarkan Kurikulum 2004, Bandung, CV. Armico.
- Bernt Adelstat dan Nurhayat Indra (Ed), 1993, **Pengembangan Bisnis Koperasi**, Manual Pelatih, Jakarta, Kerjasama PUSLATAKOP & PK Depkop dan PPK RI dengan ILO CO- OPERATIVE PROJECT.
- Buchari Alma, 2004, **Kewirausahaan**, Bandung, Penerbit Alfabeta.
- Hisrich Robert D., Michael P. Peters, 1998, **Entrepreneurship**, New York, Irwin Mc Graw-Hill.
- Meredith, Geoffrey G. et al, 2000, **Kewirausahaan : Teori dan Praktek**, penerjemah : Andre Asparsayogi, Jakarta, Lembaga Manajemen PPM dan PT Pustaka Binaman Pressindo.
- , 1996, **Berani Ambil Resiko**, Seri Panduan Kewirausahaan TKMT Dirjen Pembinaan Penempatan Tenaga Kerja Departemen Tenaga Kerja RI
- Suryana, 2003, **Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses**, Edisi Revisi, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.