

Diktat

**BAHAN AJAR
KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PRODI MANAJEMEN S-1
UPI YAI**

DISUSUN

MAHMUD, SE, MM.



Y.A.I. MEMBERI KEPASTIAN PROFESI DAN MASA DEPAN

JAKARTA 2020

HALAMAN PENGESAHAN DIKTAT BAHAN AJAR

1. J u d u l : Kewirausahaan
2. Penulis : Mahmud, SE, MM
3. Tempat Penerapan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI Y.A.I
4. Jangka Waktu Kegiatan : 1 (satu) Semester
5. Sifat Kegiatan : Pembuatan / Penyusunan Diktat Bahan Ajar
6. Sumber Dana : Pribadi

Jakarta, 12 September 2020
Penulis ,



Mahmud, SE, MM

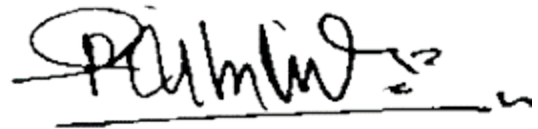
Mengetahui,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Persada Indonesia Y.A.I

Dekan



Dr. Marhalinda, S.E, M.M.
(NIDN : 0325036102)

Ka. Program Studi Manajemen S1



Ruwaida, S.Sos, M.Si
(NIDN : 1023056902)

KATA PENGANTAR

Dalam kehidupan sehari-hari, masih banyak orang yang menafsirkan *dan* memandang bahwa kewirausahaan identik dengan apa yang dimiliki baru dilakukan "usahawan" atau "wiraswasta". Pandangan tersebut tidaklah tepat, karena jiwa dan sikap kewirausahaan (*entrepreneurship*) tidak hanya dimiliki oleh usahawan akan tetapi dapat dimiliki oleh setiap orang yang berpikir kreatif dan bertindak inovatif baik kalangan usahawan maupun masyarakat umum seperti petani karyawan, pegawai pemerintah, mahasiswa, guru, dan pimpinan organisasi lainnya.

Banyak orang yang berhasil dan sukses karena memiliki kemampuan berpikir kreatif dan inovatif. Karya dan karsa hanya terdapat pada orang-orang yang berpikir kreatif. Tidak sedikit orang dan perusahaan yang berhasil meraih sukses karena memiliki kemampuan kreatif dan inovatif. Proses kreatif dan inovatif tersebut biasanya diawali dengan memunculkan ide-ide dan pemikiran-pemikiran baru untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Sedangkan dalam organisasi perusahaan, proses kreatif dan inovatif dilakukan melalui kegiatan penelitian dan pengembangan (*research and development*) untuk meraih pasar. Baik ide, pemikiran, maupun tindakan kreatif tidak lain untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda merupakan nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang.

Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda, melalui:

- (1) Pengembangan teknologi baru,
- (2) Penemuan pengetahuan ilmiah baru,
- (3) Perbaikan produk barang dan jasa yang ada,
- (4) Penemuan cara-cara baru untuk menghasilkan barang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih efisien.

Sukses kewirausahaan akan tercapai apabila berpikir dan melakukan sesuatu yang baru atau sesuatu yang lama dengan cara-cara baru (*thing and doing new things or old thing in new way*) (Zimmer, 1996:51).

Mudah-mudahan kegiatan Praktikum *KEWIRAUSAHAAN* ini, dapat membantu mahasiswa dalam memasuki dunia usaha atau dunia kerja.

Salam hangat

Penyusun

Mahmud

DAFTAR ISI

	Halaman
Judul	i
Lembar Pengesahan	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	iv
Defini, Konsep Dasar dan Hakekat Kewirausahaan (TATAP MUKA 1-2)	
a. Apa kewirausahaan itu?	1
b. Kopetensi Kewirausahaan	3
c. Konsep Dasar dan Hakekat Kewirausahaan.....	5
d. Latihan soal -1	6
e. Diskusi Kelompok	7
Proses Kewirausahaan, Fungsi dan Model Wirausaha (TATAP MUKA 2-4)	
a. Proses Wirausaha	8
b. Fungsi dan Model Wirausaha	9
c. Latihan soal -2	10
d. Diskusi Kelompok	11
Ide, Peluang, dan Merintis Usaha Baru serta Pengembangannya. (TATAP MUKA 5-6)	
a. Ide dan Peluang Kewirausahaan	12
b. Merintis Usaha Baru dan Model Pengemabangannya	13
Latihan soal -3	14
c. Diskusi Kelompok	16
Pengelolaan Usha dan Strategi Kewirausahaan (TATAP MUKA 7-8)	
a. Pengelolaan Wirausaha	17

b. Startegi Kewirausahaan	17
c. Latihan soal -4	19
d. Diskusi Kelompok	21
Analisis Bisnis dan Studi Kelayakan Usaha (TATAP MUKA 9-10)	
a. Analisis Bisnis dan Studi Kelayakan Usaha	22
b. Analisis Studi Kelayakan Bisnsi	22
c. Latihan soal –5.....	23
d. Diskusi Kelompok	24
Etika Bisnis Dan Kewirausahaan (TATAP MUKA 11-12)	
a. Etika Bisnis	25
b. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis	25
c. Latihan soal -6	26
d. Diskusi Kelompok	28
Rencana Usaha Baru (TATAP MUKA 13-14)	
Daftar Pustaka.....	29
Lampiran	30

Inti Materi Pertemuan 1-2

Defini Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang.

1. Jiwa dan Sikap Kewirausahaan

Proses kreatif dan inovatif hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan, yaitu orang yang percaya diri (yakin, optimis, dan penuh komitmen), berinisiatif (energik dan percaya diri), memiliki motif berprestasi (berorientasi hasil dan berwawasan ke depan), memiliki jiwa kepemimpinan (berani tampil berbeda), dan berani mengambil risiko dengan penuh perhitungan (karena itu suka akan tantangan).

2. Proses Kewirausahaan

Kewirausahaan diawali dengan proses imitasi dan duplikasi, kemudian berkembang menjadi proses pengembangan, dan berakhir pada adalah proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda (inovasi). Tahap proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda itulah yang disebut tahap kewirausahaan. Tahapan inovasi banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari pribadi maupun lingkungan. Faktor pribadi yang memicu kewirausahaan adalah motif berprestasi, komitmen, nilai-nilai pribadi, pendidikan, dan pengalaman. Sedangkan faktor pemicu yang berasal dari lingkungan pada masa inovasi adalah peluang, model peran, dan aktivitas. Perilaku kewirausahaan merupakan fungsi dari kompetensi, insentif, dan lingkungan.

3. Fungsi dan Reran Wirausaha

Secara umum, wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (*innovator*) dan sebagai perencana (*planner*). Sebagai penemu, wirausaha menemukan dan menciptakan produk baru, teknologi dan cara baru, ide-ide baru, dan organisasi usaha baru. Sedangkan sebagai perencana, wirausaha berperan merancang usaha baru, merencanakan strategi perusahaan baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam perusahaan, dan menciptakan organisasi perusahaan baru.

4. Ide dan Peluang Kewirausahaan

Ide akan menjadi peluang apabila wirausaha bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus melalui proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda, mengamati pintu peluang, menganalisis proses secara mendalam, dan memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi. Untuk memperoleh peluang wirausaha harus memiliki berbagai kemampuan dan pengetahuan seperti kemampuan untuk menghasilkan produk atau jasa baru, menghasilkan nilai tambah baru, merintis usaha baru, melakukan proses atau teknik baru, dan mengembangkan organisasi baru.

5. Bekal Pengetahuan dan Keterampilan Wirausaha

Selain bekal kemampuan, wirausaha juga perlu memiliki pengetahuan dan keterampilan. Bekal pengetahuan yang harus dimiliki wirausaha meliputi: (1) Bekal pengetahuan mengenai usaha yang akan memasuki/dirintis dan lingkungan usaha yang ada, (2) Bekal pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, dan (3) Bekal pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. Sedangkan bekal keterampilan yang harus dimiliki wirausaha meliputi: (1) Bekal keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko, (2) Bekal keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, (3) Bekal keterampilan dalam memimpin dan mengelola, (4) Bekal keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi, dan (5) Bekal keterampilan teknik usaha yang akan dilakukannya.

6. Merintis Usaha Baru

Dalam dunia bisnis seperti sekarang ini, umumnya dikenal tiga cara untuk memasuki suatu usaha bisnis, yaitu: (1) Merintis usaha baru sejak dari awal, (2) Membeli perusahaan yang telah ada, (3) Kerja sama manajemen (*franchising*).

Untuk memulai usaha baru atau merintis usaha baru, modal utama yang harus ada pertama kali adalah ide, baik itu ide untuk melakukan proses imitasi dan duplikasi, ide untuk melakukan pengembangan, atau ide untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Setelah ada ide, lakukan analisis kelayakan usaha termasuk analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (*strength, weakness, opportunity, and threat—SWOT*).

Selanjutnya, ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru, antara lain: (1) Bidang usaha dan jenis usaha yang akan dirintis, (2) Bentuk usaha dan

bentuk kepemilikan usaha dan jenis usaha yang akan dipilih, (3) Tempat usaha yang akan dipilih, (4) Organisasi usaha yang akan digunakan, (5) Jaminan usaha yang mungkin diperoleh, (6) Lingkungan usaha yang akan berpengaruh. Untuk mengelola usaha tersebut harus diawali dengan (1) Perencanaan usaha, (2) Pengelolaan keuangan, (3) Aksi strategis usaha, (4) Teknik pengembangan usaha.

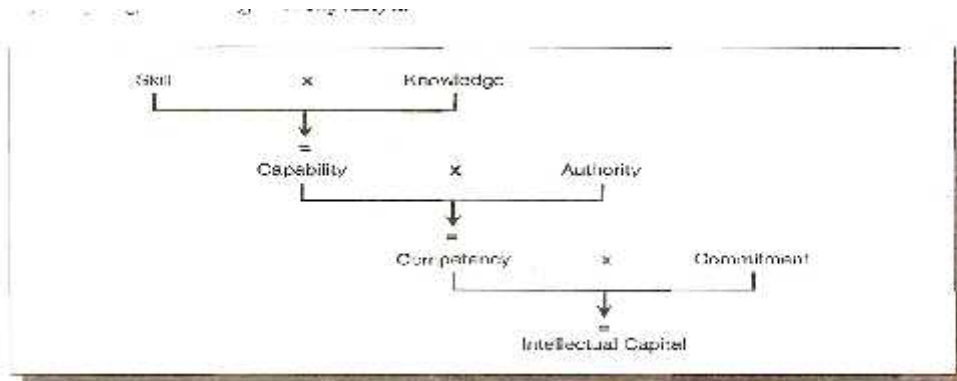
7. Etika Berwirausaha

Terlepas dari tujuanberwirausaha yangbisa berbeda baik secara sosial ataupun ekonomi, ada beberapa etika berwirausaha yang penting dan harus diperhatikan, yaitu: (1) Kejujuran, (2) Integritas, (3) Menepati janji, (4) Kesetiaan, (5) Kewajaran, (6) Suka membantu orang lain, (7) Menghormati orang lain, (8) Warga negara yang baik dan taat hukum, (9) Mengejar keunggulan, dan (10) Bertanggung jawab. Dalam konteks ekonomi maupun sosial, kejujuran, integritas dan tepat janji merupakan modal sosial yang dapat menumbuhkan kepercayaan dan memelihara hubungan baik untuk jangka panjang.

KOMPENTENSI KEWIRAUSAHAAN

Menurut Michael Harris (2000:19), kompetensi adalah: "... *are underlying bodies of knowledge, abilities, experiences, and other requirement nescessary to successfully perform the job*". Wirausaha yang sukses pada umumnya ialah mereka yang memiliki kompetensi, yaitu seseorang yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan. Wirausaha tidak hanya memerlukan pengetahuan tapi juga keterampilan. Keterampilan-keterampilan tersebut di antaranya keterampilan manajerial (*managerial skill*), keterampilan konseptual (*conceptual skill*) dan keterampilan memahami, mengerri, berkomunikasi, dan berelasi (*human skill*) dan keterampilan merumuskan —asalah dan mengambil keputusan (*decision making skill*), keterampilan mengatur dan menggunakan waktu (*time management skill*), dan keterampilan teknik lainnya secara spesifik. Akan tetapi memiliki pengetahuan dan keterampilan saja tidaklah cukup. Wirausaha harus memiliki sikap positif, motivasi, dan selalu berkomitmen terhadap pekerjaan yang sedang dilakukannya.

Kompetensi diartikan sebagai pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan individu (*personality*) yang langsung berpengaruh pada kinerja. Kinerja bagi wirausaha merupakan tujuan yang selalu ingin dicapainya.



Pada bagian di atas tampak bahwa *Intellectual Capital = Competence x Commitment*, artinya meskipun ia memiliki tingkat pengetahuan yang tinggi apabila tidak disertai dengan komitmen yang tinggi, maka wirausaha tersebut tidak akan dapat menggunakan modal intelektualnya. Demikian pula, *Competence = Capability x Authority*, artinya bahwa wirausaha yang kompeten adalah wirausaha yang memiliki kemampuan dan wewenang sendiri dalam pengelolaan usahanya (kemandirian). Wirausaha selalu bebas menentukan usahanya, tidak tergantung pada orang lain. Selanjutnya, *Capability ~ Skill x Knowledge*, artinya bahwa kapabilitas wirausaha sangat ditentukan oleh pengetahuan dan keterampilan atau kecakapan. Dalam dunia bisnis, yang disebut kompetensi inti (*core competency*) adalah kreativitas dan inovasi guna menciptakan nilai tambah untuk meraih keunggulan, yang tercipta melalui pengembangan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan.

Pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan merupakan kompetensi inti wirausaha untuk menciptakan daya saing khusus agar memiliki posisi tawar-menawar yang kuat dalam persaingan.

KONSEP DASAR DAN HAKEKAT KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan adalah suatu kemampuan kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dijadikan dasar, kiat dalam usaha atau perbaikan hidup. Hakikat dasar dari kewirausahaan adalah kreativitas dan inovasi. Kreativitas

berat berpikir sesuatu yang baru (*thinking new things*) sedangkan inovasi adalah berbuat sesuatu yang baru (*doing new things*). Kewirausahaan dapat dipelajari dan diajarkan sebagai suatu disiplin ilmu tersendiri karena memiliki objek, konsep, teori, dan metode ilmiah.

Objek kewirausahaan meliputi kemampuan merumuskan tujuan dan memotivasi diri, berinisiatif, kemampuan membentuk modal dan mengatur waktu, mental yang kuat dan kemampuan untuk mengambil hikmah dari pengalaman.

Watak, sifat, jiwa, dan nilai kewirausahaan muncul dalam bentuk perilaku kewirausahaan dengan ciri-ciri: (1) Percaya diri, (2) Berorientasi pada tugas dan hasil, (3) Berani menghadapi risiko, (4) Berjiwa pemimpin, (5) Keorisinilan, dan (6) Berorientasi ke masa depan. Jiwa kewirausahaan tidak hanya dimiliki oleh pengusaha dan berlaku dalam bidang bisnis semata, tetapi juga dimiliki oleh setiap orang yang memiliki jiwa kreatif dan inovatif, seperti pemerintah, perguruan tinggi dan lembaga swadaya masyarakat lainnya baik secara individual maupun kelompok. Keberhasilan berwirausaha sangat tergantung pada beberapa faktor, yaitu kemauan, kemampuan, peluang, dan kesempatan.

Ada beberapa alasan mengapa seseorang berminat berwirausaha, yaitu alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri. Beberapa peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan meliputi:

- (1) Peluang untuk memperoleh kontrol atas kemampuan diri.
- (2) Peluang untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki.
- (3) Peluang untuk memperoleh manfaat secara finansial.
- (4) Peluang untuk berkontribusi kepada masyarakat dan untuk menghargai usaha-usaha seseorang.

Latihan Soal 1

Pemahaman Materi

Nama :

NIM :

1. Mengapa disiplin ilmu kewirausahaan dapat diajarkan sebagai suatu disiplin yang independen?

.....
.....
.....
.....

2. Jelaskan apa yang menjadi objek disiplin ilmu kewirausahaan itu menurut Anda?

.....
.....
.....

3. Kewirausahaan merupakan kiat dalam meningkatkan kualitas hidup, mengapa demikian? Apa hakikat kewirausahaan itu?

.....
.....
.....

4. Motif apa yang mendorong seseorang tertarik dan memilih berwirausaha?

.....
.....
.....

LEMBAR KERJA TATAP MUKA 1

Diskusi kelompok

\

Ketua :

Anggota :

1.
2.
3.
4.
5.

1. Jelaskan bagaimana karakteristik seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan?
2. Nilai-nilai apa saja yang terdapat pada jiwa kewirausahaan tersebut bila dilihat dari sikap dan kepribadiannya?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Inti Materi pertemuan 3-4

Proses Kewirausahaan

Kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi yang dipicu oleh faktor pribadi dan faktor lingkungan. Faktor pribadi yang mempengaruhi kewirausahaan adalah *locus of control*, pendidikan, pengalaman, komitmen, visi, keberanian mengambil risiko, dan usia. Sedangkan faktor lingkungan adalah sosiologi, organisasi, keluarga, peluang, model peran, pesaing, investor, dan kebijakan pemerintah.

Kewirausahaan berkembang melalui tiga proses, yaitu (1) Proses imitasi dan duplikasi (*imitating and duplicating*), (2) Proses pengembangan (*duplicating and developing*) atau disebut juga proses *benchmarking*, (3) Proses 'menciptakan' (*creating*) atau disebut proses inovasi dan kreasi yang diawali dengan teknik produksi baru, mencari bahan baku baru, organisasi usaha baru, dan metode pemasaran baru seperti halnya proses inovasi dari Schumpeter (1934).

Beberapa langkah untuk menjadi wirausaha yang sukses, di antaranya: (1) Ada visi dan tujuan yang jelas, (2) Bersedia untuk mengambil risiko uang dan waktu, (3) Berencana dan terorganisir, (4) Kerja keras sesuai dengan tingkat kepentingannya, (5) Mengembangkan hubungan yang baik dengan karyawan, pelanggan, pemasok, dan lainnya, (6) Memiliki tanggungjawab terhadap keberhasilan ataupun kegagalan.

Yang menyebabkan kegagalan kewirausahaan meliputi: (1) Kurang kompeten dalam manajerial, (2) Kurang berpengalaman dalam lapangan usaha yang akan dimasuki, (3) Kurang bisa mengendalikan keuangan,, (4) Gagal dalam perencanaan, (5) Kurang memadainya lokasi, (6) Kurang pengawasan peralatan, (7) Sikap yang setengah hati, (8) Kurang siap mengalami perubahan (peralihan).

Beberapa keuntungan dengan berwirausaha bagian otonomi, tantangan awal yang menyenangkan, dan kontrol atas keuangan. Sedangkan kerugiannya adalah pengorbanan yang ditanggung sendiri, beban tanggung jawab yang besar, dan kecilnya margin keuntungan yang mungkin diperoleh.

Fungsi Dan Model Wirausaha

Dilihat dari profilnya, ada tiga jenis kewirausahaan yaitu kewirausahaan rutinitas tanpa perubahan, kewirausahaan arbitrase, dan kewirausahaan inovatif. Sedangkan dilihat dari intensitas pekerjaan dan status, terdapat wirausaha *part-time*, wirausaha berdasarkan tempat tinggal (*home based new venture*), wirausaha keluarga dan wirausaha patungan bersama.

Kewirausahaan memiliki dua fungsi yaitu fungsi makro dan fungsi mikro. Secara makro, kewirausahaan berfungsi sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Sedangkan fungsi mikro, kewirausahaan adalah penanggung risiko dalam ketidakpastian, pengkombinasi sumber-sumber dan pencipta nilai tambah. Sebagai inovator ia berperan dalam menciptakan produk baru, ide-ide baru, dan organisasi usaha baru.

Semakin tingginya persaingan antar-bangsa mengakibatkan semakin kompleksnya tantangan yang harus dihadapi oleh sumber daya yang dimiliki oleh bangsa Indonesia. Dalam menghadapi persaingan global dan perdagangan bebas seperti sekarang ini, kemampuan kewirausahaan sangat penting. Melalui semangat kewirausahaan, barang dan jasa unggul dapat diciptakan.

Latihan 2

Ringkasan Pemahaman Materi

Nama :

NIM :

1. Bagaimana proses terjadinya kewirausahaan sebelum dan sesudah proses inovasi dimulai.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Jelaskan bagaimana ciri-ciri tahap awal dan tahap pertumbuhan kewirausahaan.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Apa yang menjadi faktor pendorong dan penghambat keberhasilan berwirausaha?

.....
.....
.....
.....
.....

LEMBAR KERJA TATAP MUKA 2

Diskusi kelompok

Ketua :

Anggota :

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

- 1. Gambarkan bagaimana tantangan global yang dihadapi oleh wirausaha khususnya dan dalam pengembangan SDM umumnya?
- 2. Apa persyaratan yang diperlukan wirausaha agar dapat bersaing di pasar global? Apa beda keunggulan *competitive* dan keunggulan *comparative*?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Inti Materi Pertemuan 5-6

Ide Dan Peluang Kewirausahaan

Ide dan peluang merupakan dua unsur penting dalam kewirausahaan. Agar ide menjadi peluang, maka harus dievaluasi dengan cara *screening (penjaruigan)*, yaitu:

- (1) Ide harus dimunculkan dalam bentuk yang riil (barang dan jasa baru) yang berbeda di pasar. Barang dan jasa yang berbeda tersebut harus menciptakan nilai (efisiensi) baik bagi konsumen maupun pembeli potensial,
- (2) Mengamati pintu (asal usul) peluang,
- (3) Menjamin jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan,
- (4) Menaksir biaya awal,
- (5) Mernperhitungkan risiko yang mungkin terjadi.

Beberapa keadaan yang menciptakan peluang, yaitu:

- (1) Produk baru harus segera dipasarkan,
- (2) Kerugian teknik harus rendah,
- (3) Ketika pesaing tidak agresif mengembangkan strategi produk,
- (4) Pesaing tidak memiliki teknologi canggih,
- (5) Pesaing tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisinya,
- (6) Perusahaan yang baru kita rintis memiliki sumber daya dan kemampuan dalam menghasilkan produknya.

Untuk menjadi wirausaha yang tangguh, ada 7 kemampuan (kompetensi) yang harus dimiliki, yaitu:

- (1) Memiliki pengetahuan usaha yang akan dimasuki,
- (2) Kemampuan imajinasi,
- (3) Kemampuan praktis,
- (4) Kemampuan untuk berinovasi dan berkreasi,
- (5) Berpandangan ke depan,
- (6) Kemampuan menghitung,
- (7) Kemampuan berkomunikasi.

Untuk memiliki kemampuan tersebut diperlukan bekal pengetahuan dan keterampilan. Bekal-bekal pengetahuan yang perlu dimiliki di antaranya meliputi:

- (1) Pengetahuan tentang bidang usaha yang dilakukan,
- (2) Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab,
- (3) Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri,
- (4) Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi usaha.

Sedangkan, bekal keterampilan meliputi: (1) Keterampilan konseptual, (2) Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, (3) Keterampilan memimpin dan mengelola, (4) Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi, dan (5) Keterampilan teknik usaha yang dilakukan.

Merintis Usaha Baru dan Model Pengembangannya

Ada tiga cara dalam memasuki usaha baru, yaitu (1) Merintis usaha baru, (2) Membeli perusahaan dari orang lain, dan (3) Kerja sama manajemen (*franchising*). Masing-masing bentuk tersebut memiliki keuntungan dan kerugian tersendiri.

Untuk merintis usaha baru beberapa jenis kemampuan harus dipersiapkan dan dimiliki, antara lain kemampuan teknik, kemampuan pemasaran, kemampuan finansial, dan kemampuan hubungan. Ada beberapa unsur yang harus diperhatikan dalam merintis perusahaan baru, di antaranya (1) Bidang dan jenis usaha yang dimasuki, (2) Bentuk usaha dan bentuk kepemilikan perusahaan, (3) Tempat usaha yang akan dipilih, (4) Organisasi usaha yang akan digunakan, (5) Jaminan usaha yang akan diperoleh, (6) Lingkungan usaha yang akan berpengaruh, seperti lingkungan ekonomi, lingkungan teknologi, lingkungan sosiopolitik, dan lingkungan demografi serta gaya hidup.

Dilihat dari profilnya, usaha kecil memiliki profil tersendiri sesuai dengan sifat struktur dan budayanya, yaitu keterbatasan dalam hal permodalan, manajemen, teknik operasional, akses pemasaran, dan lain-lain.

Latihan 3

Ringkasan Pemahaman Materi

Nama :

NIM :

1. Jelaskan bagaimana cara melahirkan ide-ide baru dan mentransfer ide-ide tersebut menjadi peluang?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Sebutkan beberapa sumber peluang potensial kewirausahaan, bagaimana peluang itu dapat diperoleh?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Gambarkan bagaimana langkah-langkah yang harus ditempuh dalam memasuki usaha baru.

.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....

4. Kemampuan apa yang harus dimiliki oleh seseorang yang ingin memasuki dunia usaha?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

5. Bagaimana proses franchising dimulai, dan beri contoh bidang-bidang usaha yang bisa dilakukan secara a. franchising!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

LEMBAR KERJA TATAP MUKA 3

Diskusi kelompok

Ketua :

Anggota :

1.
2.
3.
4.
5.

1. Untuk memiliki kompetensi tertentu wirausaha harus memiliki pengetahuan dan keterampilan. Jelaskan pengetahuan dan keterampilan apa yang harus dimiliki seseorang untuk menjadi wirausaha yang tangguh dan sukses?
2. Mengapa lingkungan dapat menjadi pendorong atau penghambat bagi perkembangan perusahaan?

Inti Pertemuan 7-8

Pengelolaan Wirausaha

Perencanaan usaha sebagai langkah awal dalam memulai usaha memiliki dua fungsi, yaitu sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen dan sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan. Dalam perencanaan biasanya memuat unsur-unsur ringkasan eksekutif, sejarah perusahaan, profil usaha, strategi usaha, barang dan jasa yang dihasilkan, strategi pemasaran, analisis pesaing, ringkasan pemilik, rencana operasi, data keuangan, proposal pinjaman, dan jadwal pelaksanaan.

Selain membuat perencanaan, wirausaha juga harus mencari sumber keuangan. Ada dua sumber keuangan, yaitu internal perusahaan (terdiri dari cadangan, dana perusahaan dan laba ditahan), dan sumber dari eksternal perusahaan (terdiri dari dana dari pemilik dari pinjaman atau kredit negara lain).

Kunci penting dalam perusahaan adalah pemasaran. Pemasaran merupakan suatu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (*probe*), menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen (*product*), menentukan tingkat harga (*price*), mempromosikan agar produk dikenal konsumen (*promotion*), dan mendistribusikan produk ke tempat konsumen (*place*), supaya barang disukai, dibutuhkan dan dibeli oleh konsumen.

Ada enam strategi dalam memenuhi permintaan konsumen, yaitu: (1) Berorientasi pada pelanggan, (2) Mengutamakan kualitas, (3) Memfokuskan perhatian pada kesenangan hidup, (4) Berkonsentrasi pada inovasi, (5) Mempercepat waktu baik dalam menempatkan produk baru maupun dalam menanggapi keinginan konsumen.

Strategi Kewirausahaan

Ada empat strategi yang biasanya digunakan wirausaha dalam menghadapi lingkungan eksternal, yaitu: (1) Berada pertama di pasar dengan produk dan jasa baru, (2) Memposisikan produk dan jasa tadi dalam relung yang tidak terlayani, (3) Memfokuskan produk dan jasa tadi pada relung yang kecil tetapi bisa bertahan, (4) Mengubah karakteristik produk, pasar, dan industri.

Wirausaha yang berfungsi sebagai manajer perusahaan, harus memiliki kompetensi: (1) Berfokus pada pasar bukan pada teknologi, (2) Meramal pendanaan untuk menghindari tidak terdaniannya perusahaan, (3) Membangun tim manajemen, (4) Mem-berikan peran khusus bagi penemu.

Dengan kompetensi tersebut, seseorang diharapkan bisa memelihara semangat wirausaha melalui dorongan perilaku kreatif.

Latihan4

Ringkasan Pemahaman Materi

Nama :

NIM :

1. Apa Gambarkan bagaimana teknik dan strategi pemasaran dilakukan oleh para pelaku bisnis.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Jelaskan bagaimana teknik pengembangan usaha untuk perusahaan yang baru berdiri dan perusahaan yang sudah ada.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Jelaskan bagaimana pengelolaan usaha dari proses berdiri, proses operasi, proses pemasaran sampai pada proses pengendalian usaha.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

LEMBAR KERJA TATAP MUKA 4

Diskusi kelompok

Ketua :

Anggota :

1.
2.
3.
4.
5.

1. Coba Anda diskusikan bagaimana cara merumuskan perencanaan usaha bagi usaha baru.
2. Buatlah proyek proposal/usulan pendanaan yang akan diajukan kepada penyandang dana/pembiayaan perusahaan.
3. Bagaimana cara memelihara perilaku kreatif kewirausahaan untuk memperoleh peluang di pasar, Jelaskan!

Inti Pertemuan 9-10

Analisis Bisnis dan Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha merupakan suatu penilaian tentang layak tidaknya suatu usaha dilaksanakan dan member! keuntungan-terus-menerus. Ada tiga kegunaan studi kelayakan, yaitu (1) Untuk merintis usaha baru, (2) Untuk mengembangkan usaha yang sudah ada, (3) Untuk memilih jenis usaha/proyek yang paling menguntungkan. Oleh sebab itu, studi kelayakan sangat penting bukan saja bagi para investor dan wirausaha tetapi juga bagi pemerintah dan masyarakat umum.

Ada beberapa tahap/proses studi kelayakan usaha, yaitu: (1) Tahap perumusan ide/gagasan, (2) Tahap formulasi tujuan, (3) Tahap analisis, dan (4) Tahap keputusan. Adapun aspek-aspek yang harus dianalisis dalam studi kelayakan tersebut meliputi aspek pasar, aspek teknik, manajemen, dan aspek keuangan. Sedangkan pada aspek keputusan, secara ekonomi bisa dilakukan dengan menggunakan kriteria investasi, dengan cara menilai kelayakan dilihat dari segi: (1) *Payback period*, (2) *Net present value*, (3) *Internal rate of return*, dan (4) *Probability index*.

Tindak lanjut dari suatu studi kelayakan usaha adalah membuat proposal/usulan usaha, baik untuk kepentingan perizinan maupun untuk kepentingan usulan dana. Ada beberapa aspek yang harus dimuat dalam proposal usaha, di antaranya pendahuluan, organisasi/ manajemen, pemasaran, teknik produksi/operasi usaha, dan aspek keuangan.

Analisis Studi Kelayakan Bisnis

Di samping membuat studi kelayakan, yang tidak kalah pentingnya adalah membuat perencanaan usaha, yang meliputi: (1) Ringkasan pelaksanaan usaha, (2) Deskripsi usaha, (3) Produk dan pelayanan yang disajikan, (4) Analisis industri, (5) Analisis pasar, (6) Strategi pemasaran yang ingin digunakan, (7) Pengelolaan, dan (8) Operasi usaha.

Ingat, bahwa sebelum usaha dimulai lakukanlah evaluasi terhadap aspek penting perusahaan seperti misi, lingkungan, produk, pesaing, keunggulan, harga dan keuangan, dan risiko yang mungkin terjadi.

Latihan 5

Ringkasan Pemahaman Materi

Nama :

NIM :

1. Jelaskan mengapa studi kelayakan usaha sangat penting bagi wirausaha?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Buatlah suatu studi kelayakan dari perusahaan kecil atau menengah, lalu Anda analisis aspek-aspek apa saja yang paling layak dari perusahaan tersebut.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

LEMBAR KERJA TATAP MUKA 5

Diskusi kelompok

Ketua :

Anggota :

1.
2.
3.
4.
5.

Bentuk kelompok gagasan kewirausahaan minimal dua orang dan maksimal lima orang. Cari dan diskusikan kesempatan atau peluang bisnis apa saja yang paling memungkinkan, kumpulkan dana dan lakukan uji coba produksi.

Inti Pertemuan 11-12

Etika Bisnis

Etika bisnis adalah suatu kode etik perilaku pengusaha berdasarkan nilai-nilai moral dan norma yang dijadikan tuntunan dalam membuat keputusan dan memecahkan persoalan-persoalan yang dihadapi. Etika, asalnya adalah suatu komitmen untuk melakukan apa yang benar dan menghindari apa yang tidak benar.

Etika harus dikembangkan oleh perusahaan dengan memperhatikan *stakeholders*. Ada dua jenis *stakeholder* yang mempengaruhi keputusan perusahaan yaitu *internal stakeholders* dan *external stakeholders*. Beberapa kelompok *stakeholders* di antaranya para pengusaha/mitra usaha, pemasok bahan baku, organisasi pekerja, pemerintah, bank, investor, masyarakat umum, pelanggan, dan konsumen. Di samping itu, ada beberapa *stakeholder* kunci (*key stakeholder*), yaitu manajer, direktur, dan kelompok khusus lainnya. Loyalitas para *stakeholder* (*stakeholders loyalty*) tersebut sangat tergantung pada kepuasan mereka (*stakeholders satisfaction*).

Prinsip-Prinsip Etika Bisnis

Secara universal, ada 10 prinsip etika yang mengarahkan perilaku, yaitu: (1) Kejujuran, (2) Integritas, (3) Memelihara janji, (4) Kesetiaan, (5) Keadilan, (6) Suka membantu orang lain, (7) Menghormati orang lain, (8) Kewarganegaraan yang bertanggung jawab, (9) Mengejar keunggulan, (10) Dapat dipertanggungjawabkan. \

Untuk mempertahankan standar etika dapat dijabarkan dengan cara: (1) Ciptakan kepercayaan, (2) Kembangkan kode etik, (3) Jalankan kode etik secara adil dan konsisten, (4) Lindungi hak-hak perorangan, (5) Adakan pelatihan etika, (6) Lakukan audit etika secara periodik, (7) Pertahankan standar etika yang tinggi, (8) Hindari etika yang tercela, (9) Ciptakan budaya komunikasi dua arah, dan (10) Libatkan karyawan dalam mempertahankan etika. Selain etika, ada beberapa pertanggungjawaban perusahaan, yaitu: (1) Tanggung jawab terhadap lingkungan, (2) Tanggung jawab terhadap karyawan, (3) Tanggung jawab terhadap pelanggan, (4) Tanggung jawab terhadap investor, dan (5) Tanggung jawab terhadap masyarakat umum.

LEMBAR KERJA TATAP MUKA 6

Ringkasan Pemahaman Materi

Nama :

NIM :

1. Coba jelaskan beda norma dan etika, kemudian bagaimana cara mempertahankan etika bisnis itu

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Siapa saja stakeholders internal dan stakeholders eksternal itu? Mengapa mereka harus dilibatkan dalam pengambilan keputusan perusahaan?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Jelaskan bagaimana hubungan antara diferensiasi dan stakeholders satisfaction dengan stakeholder loyalty.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Latihan 6

Diskusi kelompok

Ketua :

Anggota :

1.
2.
3.
4.
5.

Bagaimana cara mempertahankan standar etika bisnis yang baik itu sehingga terjadi hubungan yang harmonis antara perusahaan dengan *stakeholders*? Tanggung jawab apa saja yang harus dipikul perusahaan terhadap *stakeholders*?

Daftar Pustaka

Buku Wajib:

1. Suryana, (2003), Kewirausahaan(Pedoman praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses), Salemba Empat, Jakarta.
2. Dun Steinhoff, John F. Burgess, (1993) *Small Business Management Fundamentals*. Sixt Edition New York: Mc Grawhill
3. Thomas W. Zimerer, Norman M.Scarborough (2008), *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Pearson Education, Inc. New Jersey.
4. Tjiptono, F. (2011). *Service Management Mewujudkan Layanan Prima* (2nd ed.). Andi.
5. Tjiptono, Fandy, dan G. C. (2005). *Service, Quality & Satisfaction*. Andi.
6. Kotler, Philip dan Keller, K. L. (2012). *Marketing Management* (14th ed.). United States.

Pertemuan 13-14

RENCANA USAHA BARU

GAMBARAN USAHA

1. Bidang usaha yang anda jalankan

:.....

2. Barang/jasa yang anda tawarkan :

.....

3. Manfaat yang dapat diperoleh dari barang/jasa yang anda tawarkan :

1.

2.

.....

.....

3.

.....

4. Sasaran Pembeli yang anda harapkan :

- Lokasi :

- Usia :

- Jenis Kelamin :

- Tingkat Pendapatan :

- Pendidikan :

- Pekerjaan :

- Frekwensi Pembelian :
- Kesetian :

5. Pemosisian Produk :

.....
.....
.....

6. Pernyataan Misi :

.....
.....
.....
.....

7. Motto Perusahaan :

.....
.....
.....
.....

8. Tujuan Pemasaran

1. Tujuan Jangka Panjang :

.....

.....

.....

.....

2. Tujuan Jangka Pendek :

.....

.....

.....

9. Analisa : kekuatan- kelemahan- peluang dan Ancaman

Faktor Dalam :

1. Kekuatan

-

.....

.....

-

.....

.....

2. Kelemahan

-
.....
.....
-
.....
.....

3. Cara mengurangi atau menghilangkan kelemahan :

-
.....
-
.....
-
.....

Faktor Luar:

1. Peluang

-
.....
-
.....

-
.....

2. Ancaman

-
.....
-
.....
-
.....

3. Cara menghindari Ancaman

-
.....
-
.....
-
.....

Menetapkan Alat Pemasaran

1. Produk

Ciri/Sifat Fisik Produk :

-
.....
-
.....
-
.....

Pendukung Produk :

-
.....
-
.....
-
.....

2. Lokasi

Syarat –syarat Wilayah/Daerah yang diperlukan :

-
.....

-
.....
-
.....

Syarat- syarat tempat usaha yang diperlukan :

-
.....
-
.....
-
.....

3. Harga

Tingkat harga yang akan anda gunakan

.....

Dasar penentuan harga yang dipakai

.....

4. Promosi

Hubungan Masa

.....

.....

- **Publisitas**

.....
.....

- **Promosi Penjualan**

.....
.....

- **Media iklan yang digunakan**

.....

Karena

.....
.....

Perencanaan Sumber Daya Manusia

1. Memotivasi Karyawan

Kondisi kerja Karyawan

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Kerugian dari kondisi kerja yang mungkin membatasi efektivitas karyawan :

.....

.....
.....
.....

2. Evaluasi karyawan

Kinerja Karyawan akan dinilai oleh :

.....
.....
.....
.....
.....

Rencana Kompensasi untuk karyawan akan :

.....
.....
.....
.....
.....