

# KIAT- KIAT MENJADI WIRAUSAHA DAN TANTANGANNYA \*

Das Salirawati, M.Si \*\*

## PENDAHULUAN

Jumlah penduduk yang besar merupakan aset bagi suatu bangsa dalam meningkatkan kualitas hidupnya. Namun demikian laju pertumbuhan penduduk yang tidak diimbangi dengan peningkatan pada bidang lain, seperti ekonomi dan bidang lainnya berakibat menyempitnya lapangan pekerjaan yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah pengangguran, Meskipun kesadaran tentang perlunya pembatasan jumlah kelahiran sudah tumbuh di masyarakat kita, tetapi ledakan jumlah penduduk tetap terjadi pula.

Permasalahan banyaknya pengangguran semakin berat ketika krisis ekonomi melanda bangsa kita. Akhirnya untuk bertahan hidup dan menghidupi keluarga beberapa ibu-ibu rumahtangga bekerja apa saja untuk membantu perekonomian keluarga.

Berkaitan dengan keadaan ini, maka pengetahuan di bidang kewirausahaan nampaknya dapat menjadi alternatif kaum ibu / bapak yang sampai saat ini usahanya masih serabutan, agar dapat memperoleh penghasilan yang jelas, mapan, dan terkelola dengan baik melalui suatu usaha yang menghasilkan produk tertentu di rumah. Usaha semacam itu disebut *home industry* (industri rumah), yang bila berkembang harapannya mampu pula menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat di sekitarnya.

## MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN

Wirausaha adalah orang yang pandai dan berbakat mengenali produk baru yang bermanfaat bagi masyarakat, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi (tindakan) untuk pengadaan produk baru, memasarkan, dan mengatur permodalan operasinya. Singkatnya, wirausaha adalah orang yang secara mandiri mengelola seluruh hal-hal yang berkaitan dengan produksi dan penjualan suatu barang yang bermanfaat bagi masyarakat.

Untuk memulai suatu usaha sendiri bukanlah hal yang mudah, tetapi dibutuhkan motivasi yang tinggi dan kiat-kiat untuk bertahan dan meraih kesuksesan. Adapun kiat-kiatnya antara lain :

---

<sup>\*)</sup> Makalah ini disampaikan dalam rangka KKN di Lokasi KKN Sawahan Lor, Wedomartani, Sleman, Yogyakarta, tanggal 24 Juli 2005.

<sup>\*\*)</sup> Dosen Jurusan Pendidikan Kimia FMIPA UNY

## **1. Percaya diri**

Seseorang yang akan memulai usaha harus memiliki percaya diri yang tinggi, sehingga usaha apapun yang direncanakan dan akan dijalankan tidak setengah-setengah, tetapi yakin bahwa usaha tersebut akan berhasil.

## **2. Optimis**

Optimis adalah keyakinan untuk berhasil. Seseorang yang memulai usaha harus optimis dengan jenis produk yang akan dijual. Yakin bahwa produk tersebut dibutuhkan masyarakat, laku, dan memiliki kelebihan diantara produk serupa lainnya.

## **3. Berani mencoba**

Bila kita sudah optimis, maka harus langsung dicoba, karena seorang wirausahawan harus berani dan siap menanggung resiko kegagalan. Kegagalan adalah hal yang biasa dalam suatu usaha. Oleh karena itu, sebelum memulai usaha harus direncanakan masak-masak, mulai dari permodalan, produksi, untung-ruginya, jangkauan dan cara pemasarannya.

## **4. Berani bermimpi / berandai-andai**

Seseorang yang mau memulai usaha harus berani bermimpi / berandai-andai bila usahanya sukses / berhasil. Hal ini merupakan motivasi yang kuat untuk mulainya suatu usaha. Bukankah tanpa bayangan, seseorang malas untuk bertindak ?

## **5. Kreatif**

Sebelum memulai usaha, sebaiknya kita melihat produk serupa yang mungkin sudah ada di pasaran untuk melihat kelemahan” yang dapat kita amati. Kelemahan inilah yang harusnya kita tutupi dan perbaiki dengan kreativitas kita, sehingga produk yang kita tawarkan nanti meskipun serupa tetapi memiliki sesuatu kelebihan. Sebagai contoh, telur asin sudah biasa di pasaran, tetapi kalau ibu kreatif dapat menambahkan rasa bawang pada telur asin tersebut, sehingga diperoleh telur asin rasa bawang.

## **6. Pandai melihat peluang**

Seseorang yang ingin berwirausaha harus pandai melihat situasi, sehingga mengetahui barang apa yang dibutuhkan pada saat itu. Bila orang “gedean” bernegosiasi dengan main golf, maka sebagai wirausaha baru, kita bernegosiasi melalui even-even kecil, misalnya arisan, di sekolah ketika menunggu anak pulang, di pasar dengan langganan belanja. Melalui

orang per orang lama-lama produk kita akan dikenal, dan bila produk kita memang memiliki kelebihan, mereka pasti “ketagihan” untuk membelinya.

### **7. Tidak malu**

Malu adalah sifat yang sangat menghambat ketika kita akan berwirausaha. Hilangkan rasa malu, karena usaha yang kita lakukan “halal”, tidak mengganggu kepentingan orang lain. Ketika usaha kita baru berdiri, tentu saja semua pekerjaan sampai pemasaran kita sendiri yang melakukan. Hal ini bukan sesuatu yang memalukan. Bukankah banyak contoh pengu-saha yang berawal dari keadaan yang demikian, memulai dengan susah payah dari bawah ?

### **8. Berani beda**

Hal ini perlu ditempuh agar produk kita laku di pasaran. Berbeda yang dimaksud misalnya, beda rasa, beda kemasan, beda harga, beda cara pemasaran, beda pelayanan, beda pelayanan, dan sebagainya. Sesuatu yang berbeda sangat mudah dikenang pembeli.

### **9. Jujur**

Merupakan modal penting karena wirausaha berhubungan dengan orang banyak. Kejujuran akan membawa pada kepercayaan konsumen kepada kita. Hal apapun yang berkaitan dengan produk kita, harus dinyatakan secara jujur (tidak ditutup-tutupi). Bukankah sepandai-pandai membungkus yang busuk berbau juga ?

### **10. Menepati janji**

Wirausaha akan berhasil sangat tergantung pada jaringan pemasaran yang kita bina. Pelanggan / konsumen tidak akan lari dari kita ketika semua yang dijanjikan dari kita dipenuhi. Sebagai contoh : janji pemberian bonus bagi yan dapat menjualkan produk kita dalam waktu kurang seminggu, maka ketika itu terjadi kita harus memenuhinya.

Selain kesepuluh kiat di atas, maka dalam mengembangkan kewirausahaan kita harus memiliki konsep diri yang jelas, mau dibawa kemana jenis wirausaha kita, apakah mau dipertahankan dalam bentuk *home industry* atau mengarah pada usaha yang lebih besar ? Konsep diri ini penting karena merupakan motivasi untuk pengembangan usaha. Selain itu bila kita ingin menjadi wirausaha yang berhasil, harus tahan banting dan siap menghadapi kegagalan sebagai cambuk untuk maju dan memperbaiki diri. Bila kita ingin berwirausaha, jangan ragu-ragu untuk memulai. Tentukan jenis produk, siapkan modal, rencanakan dengan

baik, dan mulai. Langkah awal memang berat, terutama dalam menarik pelanggan / konsumen, tetapi setelah berjalan, jalan mulus terbentang di depan kita.

### **SIFAT-SIFAT YANG HARUS DIMILIKI WIRAUSAHA**

Banyak klasifikasi yang diberikan oleh para ahli ekonomi maupun psikologi tentang sifat-sifat yang harus dimiliki oleh wirausaha. Bygrave mengembangkan 10 sifat yang harus dimiliki oleh wirausaha. Sifat atau karakteristik wirausaha dikenal dengan istilah 10 D (Bygrave). Kesepuluh sifat tersebut adalah:

1. **Dream** : Mimpi terhadap keinginan masa depan pribadi dan bisnis serta mampu mewujudkan mimpinya .
2. **Decisiveness** : Bekerja cepat, membuat keputusan secara cepat dan penuh perhitungan.
3. **Doers** : Keputusan segera ditindaklanjuti, tidak menunda-nunda kesempatan
4. **Determination** : melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian, rasa tanggung jawab tinggi & tidak menyerah meski dihadapkan pada halangan dan rintangan yang berat.
5. **Dedication** : Rasa pengorbanan yang tinggi, bekerja tidak mengenal lelah, 12 jam sehari, 7 hari seminggu.
6. **Devotion** : Kegemaran atau kegila-gilaan dalam mencintai bisnisnya, atau produknya.
7. **Details** : memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci
8. **Destiny** : Bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapai. Bebas dan tidak tergantung kepada orang lain.
9. **Dollars** : Motivasinya tidak semata-mata mencari uang, tetapi uang merupakan tolok ukur keberhasilan bisnisnya. Mereka berasumsi jika sukses berbisnis, maka pantas mendapatkan laba / bonus / hadiah
10. **Distribute** : Bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya terhadap orang-orang kepercayaannya.

### **JALUR MENUJU BISNIS**

Sebelum memulai bisnis, terlebih dahulu harus diketahui jalur bisnis mana yang akan ditempuh. Secara garis besar ada 4 (empat) jalur menuju bisnis

#### **1. Bisnis Keluarga**

Bentuk bisnis yang melibatkan seluruh / sebagian anggota keluarga dalam kepemilikan dan atau operasional bisnis. Bisnis keluarga diakui ketika perusahaan tersebut dialihkan dari generasi ke generasi berikutnya. Kepentingan yang berbeda dapat menciptakan ketegangan dan menyebabkan konflik. Hubungan diantara anggota keluarga dalam bisnis bersifat lebih sensitif daripada hubungan antara para karyawan yang tidak

memiliki hubungan sama sekali. Hal ini juga mempersulit proses manajemen perusahaan. Pengorbanan pribadi anggota keluarga memungkinkan sukses bisnis keluarga yang hebat.

## **2. Franchise**

Jenis jalur bisnis dimana pemasaran dilakukan melalui perjanjian sah antara (*franchise*) diberi hak istimewa untuk menjalankan bisnis sebagai pemilik pribadi dengan syarat perusahaan dijalankan menurut cara yang ditetapkan pihak yang lain (*franchisor*). Jalur bisnis jenis ini tingkat kegagalannya rendah, karena adanya bantuan keuangan, pemasaran yang telah terbukti, bantuan manajemen, dan jangka waktu permulaan bisnis lebih cepat. Kekurangannya pajak *franchise*, *royalty*, batas pertumbuhan, kurang bebas dalam operasi. Sebagai contoh total biaya Franchise KFC \$1.1 – 1,7 M.

## **3. Usaha Baru**

Tiga jenis dasar yang dikembangkan menjadi ide awal, yaitu ide-ide pasar baru, teknologi baru, dan manfaat baru. Usaha baru berarti menampilkan penemuan terbaru atau barang / jasa terbaru yang dikembangkan sendiri tanpa adanya jaringan awal. Memulai membuat jaringan baru merupakan langkah tersulit dari usaha baru, tetapi bila telah berjalan tinggal memetik hasilnya sambil mengembangkan sayapnya.

## **4. Membeli Bisnis**

Dengan membeli bisnis berarti mengurangi ketidakpastian penjualan suatu produk, karena merupakan bisnis yang sedang berjalan, sehingga tinggal mengembangkan hubungan dengan pelanggan / konsumen.

## **PERENCANAAN USAHA**

Suatu usaha dapat diperkirakan berhasil dengan baik atau gagal tergantung pada perencanaan usaha yang dilakukan sebelumnya. Perencanaan usaha menggambarkan analisis dan studi kelayakan yang meliputi studi bahan baku, pengolahan sampai pemasaran. Dalam perencanaan usaha juga perlu dilakukan studi aliran kas (*cash flow*) yang menggambarkan keuntungan yang dapat diperoleh setiap tahun sehingga besarnya keseimbangan pengeluaran dan pemasukan (Break Even Point) dapat diperkirakan dengan pasti.

Bagi kita yang mau memulai usaha kecil-kecilan dalam skala *home industry*, perencanaan usaha juga sangat penting dilakukan. Ada dua kegiatan perencanaan, *pertama* yang mencakup tugas-tugas, seperti mengadakan kontak dengan bankir sebagai sumber dana (bila dana dari bank), akuntan, pengacara bila usaha kita akan didirikan dalam badan

hukum tertentu. *Kedua*, perencanaan yang berkaitan dengan kegiatan rutin usaha, seperti menyiapkan laporan keuangan bulanan, memonitor dan merevisi anggaran, alokasi waktu produksi, dan pemasaran produk.

Secara awam, sebelum berwirausaha kita harus mempersiapkan dan merencanakan modal, peralatan yang digunakan untuk produksi, prosedur baku pembuatan barang produksi, bahan baku produk, pemasok bahan baku (kalau baru mulai usaha berarti lokasi pengambilan bahan baku), pelaksana, pemegang keuangan, pelaku pemasaran, menentukan jumlah barang yang akan diproduksi, target penjualan, sasaran konsumen, harga barang produk, keuntungan yang diharapkan, jalan keluar jika mengalami hambatan, sampai hal-hal kecil seperti bentuk kemasan, nama produk dan bentuk label. Setelah semua dipersiapkan, barulah kita memulai bisnis yang tentunya diawali dengan niat dan motivasi yang tinggi, serta DOA agar usaha kita berhasil dengan baik. Bukankah kita berusaha, Tuhan jua yang menentukan ?

Setelah *home industry* yang kita jalankan berlangsung satu minggu kita perlu mengecek bagaimana kelancaran pemasaran barang produk kita. Bila ternyata lancar, dan keuntungan yang kita harapkan terpenuhi, maka kita dapat meneruskan usaha. Demikian juga minggu berikutnya. Jadi, ketika kita memulai usaha baru, harus sesering mungkin melakukan pengecekan pemasaran / penjualan barang produk kita di pasaran. Namun setelah berjalan berbulan-bulan dan ternyata hasilnya selalu sesuai dengan harapan kita (mendapatkan laba), maka pengecekan dapat dilakukan per bulan, karena itu berarti prospek usaha kita cerah.

Secara ilmiah, hal-hal yang perlu direncanakan meliputi :

#### **A. Kegiatan dan Jenis usaha**

- Judul : menggambarkan secara garis besar usaha yang akan dilakukan.
- Jenis Usaha : meliputi produk-produk apa yang akan dihasilkan.
- Analisis Situasi : menggambarkan situasi, mulai dari sumber daya alam, bahan baku produk, sumber daya manusia, usaha yang telah ada sampai prospek pemasaran, hambatan dan juga keuntungannya.
- Tujuan : meliputi tujuan atau target yang diharapkan dapat dalam jangka pendek dan jangka panjang

#### **B. Spesifikasi Produk**

Mencakup perumusan produk (bentuk, jenis, kemasan), proses pengolahan, dan manfaat barang produk.

### **C . Rencana Usaha**

Mencakup proses, lokasi, investasi, rencana produksi, kebutuhan dana, diagram alir kas (*cash flow*).

### **MANAJEMEN KEUANGAN**

Meskipun usaha skala *home industry* bukan berarti tidak memerlukan manajemen keuangan yang cermat dan teliti. Bagaimanapun usaha yang berkaitan dengan penjualan suatu produk harus dikelola dengan baik, teliti, dan cermat terutama dalam hal keuangan. Meskipun *home industry* dilakukan oleh seluruh anggota keluarga, tetapi pembagian kerja harus jelas. Siapa pemimpin, pelaksana, keuangan, dan yang bertanggungjawab dalam pemasaran harus ditunjuk secara jelas, sehingga ketika usaha berjalan mereka bertugas sesuai dengan perannya, tidak terjadi perselisihan karena saling tunjuk bila terjadi kesalahan.

Manajemen yang dimaksud tentunya tidak se-“jlimet” dalam manajemen perusahaan besar, tetapi intinya pembukuan keuangan yang mampu mencatat semua pemasukan dan pengeluaran yang digunakan untuk berjalannya usaha. Perlu diingat bahwa pembukuan keuangan ini harus mampu memisahkan dengan baik keuangan yang digunakan untuk kebutuhan hidup keluarga. Berapapun keuntungannya, usahakan untuk tidak mengambil dan menggunakan untuk kebutuhan hidup keluarga. Hal ini untuk mencegah adanya kekacauan pengelolaan keuangan usaha. Jika hal ini tidak dapat dilakukan, maka sudah pasti usaha keluarga skala *home industry* ini akan mengalami kegagalan. Namun demikian, bila usaha sudah berjalan lancar dan sudah jelas laba / keuntungan yang diperoleh tiap bulannya, maka dapat saja kita mengambil sebagian keuntungan itu untuk kebutuhan keluarga dengan jumlah yang tetap setiap bulan, tetapi ingat bahwa uang yang diambil tersebut harus tetap dicatat sebagai pengeluaran.

### **PENUTUP**

Semua orang berhak menjadi wirausaha, semua orang dapat menjadi pengusaha. Pengusaha yang sukses adalah pengusaha yang mampu melewati tantangan-tantangan dalam mencapai tujuan yang akan di cita-citakan. Kegagalan dan penolakan yang dialami dianggap sebagai cambuk dan tantangan untuk maju dan memotivasi untuk meraih kesuksesan. Jangan berhenti untuk usaha, tantangan dan masukan yang positif berharga bagi kita untuk mawas diri, instropeksi, demi meningkatkan dan mencapai tujuan yang ingin kita capai. Tidak ada suatu kesuksesan yang diperoleh tanpa mengalami tantangan atau hambatan. Orang yang sukses adalah orang yang mampu melewati hambatan dan tantangan yang dihadapinya, semua itu diawali dari bawah. Semoga kita siap menjadi wirausaha.

## DAFTAR PUSTAKA

**Manullang.** (1981). *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Yogyakarta : Liberty.

**Meredith, G. G., et. al.** (1996). *Kewirausahaan (Teori dan Praktek)*, Seri Manajemen No. 97, Alihbahasa : Andre Asparsayogi. edisi ke V. Jakarta : Pustaka Binaman Pressindo.

**Pearce dan Robinson.** (1997). *Manajemen Strategik*. (terjemahan Agus Maulana). Jakarta : Binarupa Aksara.

**Philip Kotler.** (1987). *Dasar-dasar Pemasaran*. Alih bahasa : Wilhelmus W. Bakowatun. Jakarta : Intermedia.

**Suad Husnan.** (1991). *Perencanaan Perusahaan*. Edisi 1. Yogyakarta : BPFE.

**Sukanto, R.** (1988). *Perencanaan dan Organisasi Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE.

**Stoner, J, A, F., Freeman R, E., and Gilbert Jr, D, R.** (1996). *Manajemen*. Alih bahasa : Alexander Sindoro. Jilid I. Jakarta : Prenhalindo.

# KIAT- KIAT MENJADI WIRAUSAHA DAN TANTANGANNYA \*

Das Salirawati, M.Si \*\*

## PERMASALAHAN SAAT INI

- ✚ Jumlah penduduk besar tetapi tidak diimbangi lapangan pekerjaan yang memadai.
- ✚ Krisis ekonomi melanda Indonesia
- ✚ Banyak kaum ibu yang harus membantu perekonomian keluarga



## MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN

**Wirausaha** : orang yg pandai & berbakat mengenali produk baru yg bermanfaat bagi masyarakat, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi (tindakan) untuk pengadaan produk baru, memasarkan, & mengatur permodalan operasinya.

**Wirausaha** : orang yang secara mandiri mengelola seluruh hal-hal yang berkaitan dengan produksi dan penjualan suatu barang yang bermanfaat bagi masyarakat.

## KIAT-KIAT WIRAUSAHA

1. Percaya diri
2. Optimis
3. Berani mencoba
4. Berani bermimpi / berandai-andai
5. Kreatif
6. Pandai melihat peluang
7. Tidak malu
8. Berani beda
9. Jujur
10. Menepati janji

Ada 2 hal yang juga penting : memiliki konsep diri yang jelas & harus tahan banting dan siap menghadapi kegagalan sebagai cambuk untuk maju dan memperbaiki diri.

## **SIFAT-SIFAT YANG HARUS DIMILIKI WIRAUSAHA**

- 1) **Dream** : Mimpi terhadap keinginan masa depan pribadi dan bisnis serta mampu mewujudkan mimpinya .
- 2) **Decisiveness** : Bekerja cepat, membuat keputusan secara cepat dan penuh perhitungan.
- 3) **Doers** : Keputusan segera ditindaklanjuti, tidak menunda-nunda kesempatan
- 4) **Determination** : melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian, rasa tanggung jawab tinggi & tidak menyerah meski dihadapkan pada halangan dan rintangan yang berat.
- 5) **Dedication** : Rasa pengorbanan yang tinggi, bekerja tidak mengenal lelah, 12 jam sehari, 7 hari seminggu.
- 6) **Devotion** : Kegemaran atau kegila-gilaan dalam mencintai bisnisnya, atau produknya.
- 7) **Details** : memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci
- 8) **Destiny** : Bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapai. Bebas dan tidak tergantung kepada orang lain.
- 9) **Dollars** : Motivasinya tidak semata-mata mencari uang, tetapi uang merupakan tolok ukur keberhasilan bisnisnya. Mereka berasumsi jika sukses berbisnis, maka pantas mendapat-kan laba / bonus / hadiah
- 10) **Distribute** : Bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya terhadap orang-orang kepercayaannya.

## **JALUR MENUJU BISNIS**

**Ada 4 (empat) jalur menuju bisnis, yaitu :**

1. Bisnis Keluarga
2. *Franchise*
3. Usaha Baru
4. Membeli Bisnis

## **PERENCANAAN USAHA**

Menggambarkan analisis dan studi kelayakan yang meliputi studi bahan baku, pengolahan sampai pemasaran.

Ada dua kegiatan perencanaan :

1. Kegiatan yang mencakup tugas-tugas pendiri usaha berbadan hukum.
2. Perencanaan yang berkaitan dengan kegiatan rutin usaha.

## **SECARA AWAM**

### **Perencanaan usaha meliputi :**

- mempersiapkan dan merencanakan modal
- peralatan yang digunakan untuk produksi
- prosedur baku pembuatan barang produksi
- bahan baku produk, pemasok bahan baku
- pelaksana, pemegang keuangan, pelaku pemasaran
- menentukan jumlah barang yang akan diproduksi
- target penjualan, sasaran konsumen, harga barang produk
- keuntungan yang diharapkan, jalan keluar jika mengalami hambatan
- hal-hal kecil (spt bentuk kemasan, nama produk, & bentuk label)
- niat dan motivasi yang tinggi, serta DOA

## **MANAJEMEN KEUANGAN**

- Meskipun *home industry* tetapi memerlukan manajemen keuangan yang cermat dan teliti.
- Perlu penunjukan siapa pemimpin, pelaksana, keuangan, dan yang bertanggungjawab dalam pemasaran harus ditunjuk secara jelas
- Tidak perlu “jilimet”, tetapi yang penting :
  1. Pembukuan keuangan yang mampu mencatat semua pemasukan dan pengeluaran yang digunakan untuk berjalannya usaha.
  2. memisahkan dgn baik antara keuangan usaha dan keuangan yang digunakan untuk kebutuhan hidup keluarga.

## **PENUTUP**

- Semua orang berhak menjadi wirausaha.
- Kegagalan awal cambuk mencapai kesuksesan.
- Orang yang sukses : orang yg mampu melewati hambatan & tantangan yg dihadapinya, & semua itu diawali dari bawah.
- Jangan ragu-ragu memulai usaha : tentukan jenis produk, siapkan modal, rencanakan dengan baik, dan mulai.
- Langkah awal memang berat, terutama dalam menarik pelanggan / konsumen, tetapi setelah berjalan, jalan mulus terbentang di depan kita.



**SEMOGA KITA SIAP MENJADI WIRAUSAHA.**