

**MAKALAH**  
**PENGABDIAN PADA MASYARAKAT**  
**(PENYULUHAN KEWIRAUSAHAAN: MOTIVASI BERWIRAUSAHA**  
**SEBAGAI JEMBATAN MENUJU PERBAIKAN EKONOMI)**



Disusun Oleh:

Mahendra Adhi Nugroho, S.E., M.Sc.

NIP 19831120 2008121 002

**UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**  
**2010**

## **MOTIVASI BERWIRAUSAHA SEBAGAI JEMBATAN MENUJU PERBAIKAN EKONOMI**

### **PENGANTAR**

Pengertian kewirausahaan mengandung makna sebagai proses yang bersifat dinamis dan berkelanjutan, merupakan proses kehidupan. Proses tersebut menyangkut:

1. Pendirian perusahaan yang dimulai dari tahap inkubasi, *start-up*, pengembangan, pertumbuhan dan ekspansi.
2. Proses pengembangan gagasan yang berkelanjutan.
3. Proses peningkatan efektivitas dan efisiensi, terutama pemberdayaan sumber daya manusia.

Secara umum masyarakat perilaku wirausaha, mampu dan giat dalam produksi, baik dalam usaha kerajinan, makanan, layanan jasa dan lain-lain namun tidak mempunyai kekuatan dan metode dan konsep pemasaran yang sistematis, ketika hari ini cukup laku maka tidak memperhitungkan kemungkinan bulan yang akan datang bahkan tahun-tahun mendatang. Kondisi tersebut mengindikasikan kurangnya perencanaan bisnis yang matang. Baik dari aspek produksi, distribusi, pemasaran sampai konsistensi kualitas produk.

### **TUJUH PENYEBAB KEGAGALAN USAHA SECARA UMUM**

#### **1. Kurangnya Pemahaman Usaha dan tempat usaha**

Memahami secara kontekstual dan strategi bukan saja bagaimana produk itu mempunyai nilai tambah dan dibuat. Namun perlunya pemahaman akan kebutuhan masyarakat akan produk tersebut, baik secara frekuensi, kuantitas, bentuk/jenis dan kualitasnya. Pemahaman usaha juga berkaitan terhadap sarana dan prasarana misal lokasi usaha, informasi usaha, kondisi kelengkapan usaha. Sebagai contoh, seorang ibu yang pandai sekali memasak belum tentu berhasil dalam usaha rumah makan karena bisnis tidak saja tentang pemahaman proses produksi saja. Sebagai contoh lain, tempat usaha yang disewa ratusan juta belum tentu akan membawa keberhasilan usaha, jika tidak mempunyai kedekatan pasar dan kemudahan akses (akses berbasis jangkauan fisik dan teknologi). Kedekatan lokasi dengan sumber bahan baku/sumber

produksi juga menjadi bagian penting karena dapat mengefisiensikan biaya transportasi dan produksi.

## **2. Kurangnya pengalaman dan strategi pemasaran**

Secara umum masyarakat perilaku wirausaha, mampu dan giat dalam produksi, baik dalam usaha kerajinan, makanan, layanan jasa dan lain-lain namun tidak mempunyai kekuatan dan metode dan konsep pemasaran yang sistematis, ketika hari ini cukup laku maka tidak memperhitungkan kemungkinan bulan yang akan datang bahkan tahun-tahun mendatang. Kelemahan tersebut karena kurangnya perencanaan bisnis yang matang. Dari segi pemasaran, pelaku usaha mikro cenderung tidak dapat mempertahankan loyalitas pelanggan karena kurang memperhatikan konsistensi kualitas.

## **3. Kurangnya pemahaman pengelolaan bahan baku dan aset.**

Pemahaman mengenai pengelolaan bahan baku dan aset yang telah dimiliki menjadi hal yang cukup krusial. Pelaku usaha mikro pada umumnya kurang mengerti pengelolaan bahan baku. Pembelian bahan baku harus tepat sesuai dengan siklus produksi. Pembelian bahan baku yang tidak tepat waktunya akan berdampak pada keimpangan persediaan bahan. Disamping itu perlu pula pemahaman yang cukup mengenai pengelolaan aset. Aset yang dimiliki harus dijaga dan dikelola agar dapat menunjang usaha secara keseluruhan.

## **4. Kurang handal dalam mengelola administrasi dan keuangan**

Pengelolaan keuangan merupakan komponen yang sangat penting dalam menjalankan suatu usaha sekecil apapun usaha tersebut. Kelemahan utama yang dihadapi masyarakat pelaku usaha mikro adalah tidak mampu memisahkan uang usaha dan uang pribadi yang digunakan untuk konsumsi harian. Di lain pihak, pelaku usaha mikro cenderung mengabaikan kerapian administrasi dalam mengelola usaha. Kesemrawutan administrasi ini juga merupakan salah satu pemicu kegagalan pengelolaan keuangan.

## **5. Kurang mampu mengelola modal dan kendali kredit**

Modal merupakan komponen utama dalam menjalankan usaha. Cara pandang pengusaha mikro pada umumnya terhadap modal selalu dikaitkan dengan kemampuan finansial. Persepsi tersebut mempunyai kecenderungan untuk mengabaikan modal non finansial yang harus dimiliki untuk memulai usaha. Pelaku usaha mikro mengabaikan faktor kemampuan interpersonal dan kapabilitas dalam mengelola modal itu sendiri.

Permasalahan pemodal dalam usaha mikro biasanya diatasi dengan pinjaman dari lembaga keuangan. Ide meminjam pada lembaga keuangan biasanya tidak diimbangi dengan kemampuan mengelola pinjaman itu sendiri. Dampak kurangnya kemampuan mengelola pinjaman tersebut berdampak pada kelangsungan hidup usaha yang dikelola. Tidak jarang pelaku usaha mikro justru terjebak dalam lingkaran hutang yang memperparah kesejahteraan hidup mereka.

## **6. Lemahnya kemampuan mengelola SDM yang berwawasan wirausaha**

Sumberdaya manusia (SDM) merupakan motor penggerak usaha. Kelemahan utama yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro adalah lemahnya mental wirausaha dan kurangnya kemampuan mengelola dan menempatkan orang pada posisi yang tepat. Lemahnya mental pelaku wirausaha akan berpengaruh terhadap kinerja usaha. Kelemahan mental wirausaha yang utama adalah ketidakmampuan pelaku dalam menghadapi tekanan. Tekanan yang dihadapi pelaku wirausaha membuat pelaku tersebut menyerah dan pada akhirnya menutup usaha yang baru dirintisnya.

Kelemahan berikutnya adalah ketidakmampuan untuk mengelola SDM yang dimiliki. Penyebab ketidakmampuan tersebut dimulai sejak proses penerimaan staf untuk posisi tertentu dalam menjalankan usaha. Kesalahan penempatan staf pada posisi yang tidak sesuai dengan kemampuannya memicu kegagalan usaha.

## **7. Tidak dapat mengikuti perubahan teknologi**

Kurangnya kemampuan untuk mengikuti perubahan teknologi terkini mengakibatkan usaha kalah bersaing dengan pesaing yang dapat mengikuti perkembangan teknologi. Pemahaman mengenai teknologi baru yang terkait dengan usaha sangat mempengaruhi proses bisnis secara keseluruhan. Penggunaan teknologi

baru diharapkan mampu meningkatkan efisiensi usaha dan pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja usaha. Kegagalan mengadopsi teknologi akan menyebabkan usaha kalah bersaing dengan.

## **HAL-HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN SEBELUM MEMULAI SUATU USAHA**

### **1. Analisa pasar**

Pemilihan lokasi bisnis hendaknya sesuai dengan pasar yang ada. Kesalahan pemilihan lokasi akan berdampak fatal terhadap kelangsungan usaha. Sebagai contoh sederhana adalah jika kita berjalan baju muslim jangan membuka toko dalam kompleks gereja.

### **2. Modal**

Modal yang harus disiapkan bukan hanya sekedar modal finansial tetapi juga modal yang berupa mental, jaringan, dan pengetahuan yang cukup dalam bidang usaha yang akan digeluti. Modal merupakan komponen dasar yang harus dimiliki. Tanpa modal yang memadai suatu usaha tidak mungkin berdiri.

### **3. Strategi bisnis & Promosi**

Strategi bisnis berkaitan dengan arah tujuan usaha yang akan dirintis. Strategi memegang peran dalam menentukan keputusan bisnis yang akan dibuat. Jika suatu usaha mempunyai strategi untuk tumbuh dengan cepat maka membuka banyak gerai merupakan salah satu pilihan. Disamping itu, peran promosi juga memegang peran yang sangat penting. Promosi yang tepat akan membuat usaha maju dengan pesat sebaliknya kegagalan promosi akan mendorong kegagalan usaha.

### **4. Keberanian mengambil risiko**

Keberanian mengambil risiko akan memberi corak dalam usaha. Rendahnya keberanian mengambil risiko mengakibatkan kecenderungan melambatkan posers bisnis terutama pada kondisi bisnis dalam tekanan.

## **5. Menjalin jaringan bisnis**

Penting sekali untuk menjalin relasi atau jaringan bisnis seluas-luasnya. Ketahui setiap rekan bisnis, produk dan jasa apa yang mereka miliki, siapa tahu bisa bersinergi dengan anda. Rekan sesama pebisnis juga dapat saling memberi saran jika mengalami kesulitan dalam berbisnis