

BUKU AJAR
MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN



Oleh:

Sri Sari Utami S.Pt., M.Sc

PROGRAM STUDI BUDIDAYA TANAMAN PANGAN
AKADEMI PERTANIAN YOGYAKARTA

2022

Halaman Pengesahan

Judul Buku Ajar : Buku Ajar Kewirausahaan

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Kode Mata Kuliah : AP 3505

Nama Penulis : Sri Sari Utami S.Pt., M.Sc

NIDN : 0427128705

Program Studi : Budidaya Tanaman Pangan

Tanggal disetujui : 29 Agustus 2022



Menyetujui,
Ketua Program Studi

Rendah
Ir. Endah Ratnaningsih, M.P

Kata Pengantar

Puji syukur alhamdulillah atas segala nikmat Allah Subhanawata'ala, yang atas rahmatnya kami dapat menyelesaikan buku ajar mata kuliah Kewirausahaan. Buku ajar ini diharapkan mampu menjadi pedoman dalam pembelajaran sesuai dengan Capaian Pembelajaran Lulusan yang ditetapkan dan sesuai dengan visi oleh Perguruan Tinggi.

Topik bahasan dalam buku ajar ini terdiri dari: unsur kewirausahaan, karakteristik kewirausahaan, menangkap peluang pasar, dan membuka usaha. Tujuan yang ingin dicapai dari penyelesaian mata kuliah Kewirausahaan antara lain :

1. Mahasiswa mampu memahami dan menginternalisasi unsur dan karakter wirausaha
2. Mahasiswa mampu memahami dan menangkap peluang pasar
3. Mahasiswa mampu memahami Langkah membuka usaha

Kritik dan saran yang membangun akan menjadi penyemangat dalam perbaikan bahan ajar ini.

Yogyakarta, Desember 2022

Dosen pengampu,

Sri Sari Utami S.Pt., M.Sc

Daftar Isi

| | |
|------------------------------|-----|
| Cover | i |
| Pengesahan | ii |
| Kata Pengantar | iii |
| Daftar Isi | |
| I. Unsur Kewirausahaan | 1 |
| II. Karakter Wirausaha | 24 |
| III. Menangkap peluang pasar | 37 |
| IV. Membuka Usaha | 54 |




WIRAUSAHA: Unsur Kewirausahaan



Manfaat Wirausaha

- Memaksimalkan kemampuan diri sendiri (kemampuan mengelola produksi, mengelola keuangan dll)
- Mengungkapkan pada diri sendiri bahwa kita sanggup memelopori perusahaan kita sendiri (berani memulai usaha)
- Terdapat kesempatan dalam memperoleh laba dari setiap hasil kerja keras kita (memperhitungkan kelayakan usaha)
- Meningkatkan lapangan kerja bagi orang yang memerlukannya
- Menolong masyarakat sekitar dengan usaha yang jelas dan terbuka aktivitas usahanya
- Terdapat peluang untuk menjalankan sebuah transformasi (perubahan sifat, bentuk, fungsi dll)
- Kesempatan dalam memperoleh laba



▮ Mempelajari pengetahuan dan praktek kewirausahaan mempunyai beberapa manfaat. Manfaat tersebut akan memberikan kita pilihan karir untuk berperan menjadi:

1. Wirausahawan (entrepreneurs)
2. Wiramanajer (intrapreneurs)
3. Wirakaryawan (innopreneurs)
4. Ultramanajer (ultrapreneur)
5. Pendidik/ Pemikir



TUJUAN WIRAUSAHA

1. Memberikan pemahaman pada masyarakat mengenai kewirausahaan, bahwa seseorang yang berhasil dlm wirausaha itu tidak bergantung pada orang lain dan bisa menjadi contoh dlm masyarakat.
2. Melatih pendirian, tingkah laku dan motivasi serta keahlian dalam menjadi wirausahawan
3. Mengembangkan jumlah wirausaha yang mempunyai keunggulan baik (3,47% di Indonesia, Singapura 8,5 %, Malaysia hamper sama dg Thailand 4,5 %). Syarat untuk menjadi negara maju harus minimal 4%. Indonesia peringkat 74 dari 137 negara
4. Bisa meningkatkan juga kesejahteraan masyarakat



Fungsi pokok wirausaha yaitu

- Membuat keputusan-keputusan penting dan mengambil resiko tentang tujuan (menambah keuntungan, mempertahankan kelangsungan perusahaan dll) dan sasaran perusahaan (meningkatkan penjualan, memasuki pasar baru. Menjadi perusahaan termurah tapi kualitas tinggi dll)
- Memutuskan tujuan dan sasaran perusahaan.
- Menetapkan bidang usaha dan pasar yang akan dilayani.
- Menghitung skala usaha yang diinginkannya.
- Menentukan modal yang diinginkan (modal sendiri atau modal dari luar).
- Memilih dan menetapkan kriteria pegawai/karyawan dan memotivasinya.



lanjutan

- Mengendalikan usaha secara efektif dan efisien.
- Mencari terobosan baru (cara, ide dll) dalam mendapatkan masukan atau input serta mengelolanya menjadi barang atau jasa yang menarik.
- Memasarkan barang dan jasa tersebut untuk memuaskan pelanggan dan sekaligus dapat memperoleh dan mempertahankan keuntungan maksimal.



lanjutan

- **Fungsi tambahan wirausaha, yaitu:**
- Mengenal lingkungan perusahaan dalam rangka mencari dan menciptakan peluang usaha. Mengendalikan lingkungan ke arah yang menguntungkan bagi perusahaan.
- Menjaga lingkungan usaha agar tidak merugikan masyarakat maupun merusak lingkungan akibat dari limbah usaha yang mungkin dihasilkannya.
- Meluangkan dan peduli atas CSR (Corporate Social Responsibility) atau tanggung jawab perusahaan. Setiap pengusaha harus peduli dan turut serta bertanggung jawab terhadap lingkungan sekitar.

UNSUR-UNSUR KEWIRAUSAHAAN

- ▣ **UNSUR PENGETAHUAN** : unsur kognitif yaitu tingkat kemampuan berfikir seseorang yang pada umumnya dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, namun tidak menutup otodidak (self studi).
- ▣ unsur ini mencerminkan tingkat penalaran, pemikiran yang menjadi sumber dan awal temuan kreatif seseorang.
- ▣ sumber pengetahuan : pendidikan formal, majalah, koran, radio, tv, ceramah, diskusi dll.

Lanjutan,

UNSUR KETRAMPILAN/PSIKOMOTORIK

- ❑ unsur ketrampilan berhubungan dengan pekerjaan fisik badan seperti tangan, mulut, kaki dll.
- ❑ unsur ini dapat menghasilkan kreasi atau karya yang dapat memuaskan orang lain, unsur ini diperoleh dari pelatihan, disiplin, dan pengalaman dan biasanya berkaitan dengan suatu profesi (artis, juru masak dll).
- ❑ Keterampilan merupakan tindakan raga untuk melakukan suatu kerja misalnya keterampilan dalam mengelola keuangan, operasi, pemasaran dsb.

Lanjutan,


UNSUR SIKAP MENTAL

- ❑ sikap mental berhubungan dengan karakter (kepribadian) seseorang, sehingga sikap mental merupakan respon atau tanggapan atau tingkah laku seseorang apabila dihadapkan pada masalah atau situasi tertentu.
- ❑ misalnya sikap mental positif : disiplin, kerja keras, komitmen, pantang menyerah, bertanggung jawab
sebaliknya sikap mental negatif : menunda pekerjaan, suka mengeluh, kurang cermat dll

Lanjutan,

UNSUR KEWASPADAAN

- unsur ini berkaitan dengan kognitif dan sikap mental terhadap sesuatu yang akan terjadi pada waktu yang akan datang.
- kewaspadaan adalah pemikiran atau rencana seseorang untuk menghadapi sesuatu yang mungkin akan terjadi atau akan dialaminya. bisa berfikir defensif atau ofensif.



Inti kewirausahaan pada dasarnya mencakup pola pikir, pengetahuan, dan keterampilan wirausaha. Pola pikir, pengetahuan, dan keterampilan wirausaha yang dimiliki seseorang akan membentuk sikap dan perilaku kewirausahaan, baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dunia kerja.

Sikap dan perilaku kewirausahaan yang konsisten dan berkelanjutan akan membentuk karakter kewirausahaan. Semakin banyak orang yang memiliki karakter kewirausahaan, baik di lingkungan keluarga, sekolah, maupun masyarakat, budaya wirausaha akan terbangun. Penjelasan di atas dapat digambarkan dalam bagan berikut:

Pembentukan karakter dan budaya kewirausahaan

Inti Kewirausahaan

Pengetahuan

Keterampilan

Pola pikir

Sikap dan
Perilaku Wirausaha

Karakter
wirausaha

Budaya wirausaha



Jiwa wirausaha sangat penting bagi setiap individu (tidak hanya pengusaha) agar sukses dalam hidupnya. Kunci utama dan penentu kesuksesan bisnis adalah memiliki karakter atau jiwa wirausaha. Karakter wirausaha menjadi penting karena karakter wirausaha merupakan daya penggerak/pengungkit/seseorang dalam menjalankan kehidupan. Adapun manfaat jiwa wirausaha dapat digambarkan dalam bagan berikut.

Ciri Orang Berkarakter Wirausaha



1 Mampu memotivasi diri sendiri dan memiliki motivasi berprestasi tinggi



2 Memiliki keberanian mengambil risiko yang sudah diperhitungkan



3 Memiliki pemikiran kreatif dan inovatif dalam menyelesaikan masalah



4 Memiliki etos kerja yang kuat dan bertanggung jawab





5 Memiliki sikap mandiri atau tidak bergantung pada orang atau pihak lain



6 Memiliki sikap optimis terhadap masa depan



7 Memiliki pikiran positif

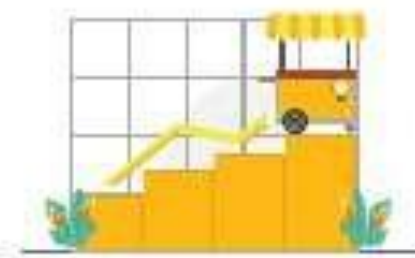


8 Menyukai tantangan dan pantang menyerah



9

Melakukan bisnis
dengan standar
etika



10

Memiliki kepekaan
terhadap pasar atau dapat
membaca peluang pasar



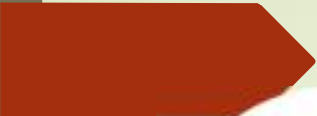
11

Memiliki kepedulian
lingkungan





12

Mampu menjadi pemimpin
yang demokratis



Bagaimana
menumbuhkan
jiwa wirausaha
pada diri kita



1 Mengubah pola pikir kita menjadi pola pikir wirausaha

Pola pikir wirausaha adalah cara pandang seseorang terhadap sesuatu yang membentuk sikap dan perilaku yang bercirikan wirausaha.

Perbedaan pola pikir wirausaha & pola pikir nonwirausaha

| Pola pikir wirausaha | Pola pikir nonwirausaha |
|---------------------------------|----------------------------------|
| Produktif | Konsumtif |
| Pemanfaatan sumber daya | Pembuang sumber daya |
| Fokus pada masalah | Fokus pada solusi |
| Fokus pada pelanggan | Fokus diri sendiri |
| Melihat masalah sebagai peluang | Melihat masalah sebagai hambatan |
| Berorientasi pada tindakan | Banyak mimpi tanpa aksi |





2 Berani mencoba untuk mulai berbisnis dengan keyakinan pasti berhasil

3 Fokus pada usaha dan pencapaian tujuan usaha

4 Berupaya menemukan lingkungan yang mendukung jiwa dan semangat wirausaha

5 Memiliki tokoh idola pebisnis sukses sebagai sumber inspirasi



- 6 Mengikuti berbagai komunitas wirausaha
- 7 Meningkatkan kompetensi secara mandiri
- 9 Belajar dari kesuksesan dan kegagalan diri sendiri maupun orang lain
- 8 Bersilaturahmi/bergaul dengan banyak orang yang satu visi untuk menambah wawasan
- 10 Terlibat dalam berbagai komunitas yang relevan

UBAH
MINDSET
DAN JADILAH
ORANG HEBAT

You can if you think you can





Referensi:

- ▮ Wartanto, Srihastuti, B., Kartini dan Nur Budi Utomo. 2021. Memupuk Jiwa Kewirausahaan dan Menumbuhkan Jiwa Kepemimpinan. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi, Direktorat Kursus dan Pelatihan.
- ▮ Direktorat Jenderal Pembelajaran Dan Kemahasiswaan Ditjen Pendidikan Tinggi. 2013. Modul Kewirausahaan. Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan



Karakter Wirausaha

Sri Sari Utami S.Pt., M.Sc



Nurhayati Subakat

Wirausaha andal

Wirausaha andal (administrative entrepreneur) yaitu wirausaha yang berperilaku dan kemampuannya lebih menonjol dalam mobilisasi sumber daya dan dana, serta mentransformasikan (mengubah bentuk) menjadi output dan memasarkannya secara efisien.

Ciri-ciri Wirausaha Andal

- **Percaya diri**
 - **Mau dan mampu mencari peluang**
 - **Mau dan mampu bekerja keras**
 - **Tekun dalam usaha**
 - **Mau bermusyawarah dengan siapapun yang terkait**
 - **Lugas dan luwes**
- **Mencintai usahanya**
 - **Mau meningkatkan kapasitas sendiri maupun menggerakkan orang lain (leadership)**
 - **Mengendalikan lingkungan**
 - **Kerjasama, terencana, jujur, disiplin, hemat**
 - **Tangguh menghadapi tantangan apapun**
 - **Contoh :Reza Nurhilman (singkong Maicih, Nurhayati Subakat pemilik wardah)**

Wirausaha tangguh

Wirausaha tangguh (innovative enterpreneur) yaitu wirausaha yang berperilaku dan kemampuannya menonjol dalam kreativitas, inovasi, serta mengantisipasi dalam menghadapi resiko yang akan dihadapi dan mampu mengatasinya.



Ciri-ciri

- Bertindak strategis dan adaptif
- Dapat mengenali perusahaan tahu SWOT
- Memperoleh keuntungan dengan cara memuaskan pelanggan (total quality customer)
- Meningkatkan kemampuan dan ketangguhan perusahaan dalam hal modal, bahan baku, memotivasi pekerja dll
- Contoh : Iqbal Azhari, Elang Gumilang, Bong Candra, nadiem Makarim, William Tanujaya dll

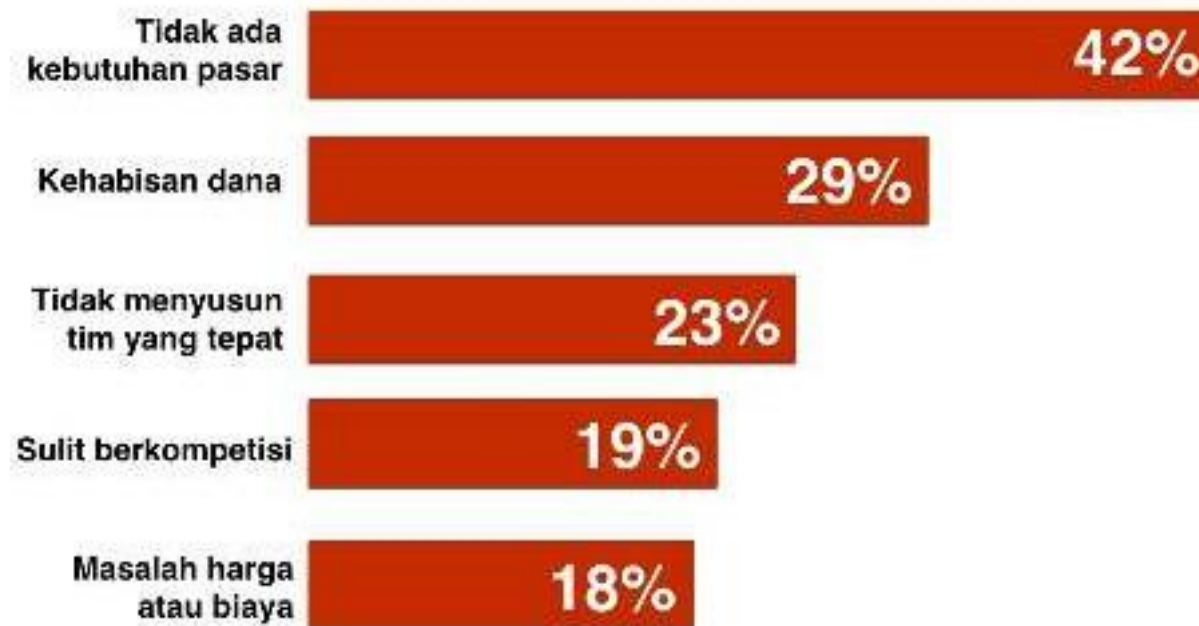
Wirausaha Unggul

Wirausaha unggul yaitu wirausaha yang berperilaku dan kemampuannya bukan saja dalam memobilisasi sumber daya dan mengubahnya menjadi produk, serta memasarkannya tetapi juga memiliki kreativitas, sebagai pembaru, ansisipasif, dan keberanian menghadapi dan menerima resiko

Ciri-ciri

- Berani mengambil resiko
- Menghasilkan karya yang baik terhadap pelanggan, pemasok, tenaga kerja, masyarakat dan bangsa
- Akomodatif terhadap lingkungan
- Kreatif mencari peluang
- Meningkatkan produktivitas dan efisiensi
- Meningkatkan citra dan keunggulan perusahaan melalui investasi baru, contoh Chairul Tanjung, Achmad Zaky, dll

MENGAPA START UP GAGAL?



Lima alasan terpopuler startup gagal menurut CB Insights. Sumber: [CB Insights](#).

KEMAMPUAN YANG HARUS DIMILIKI WIRAUSAHA

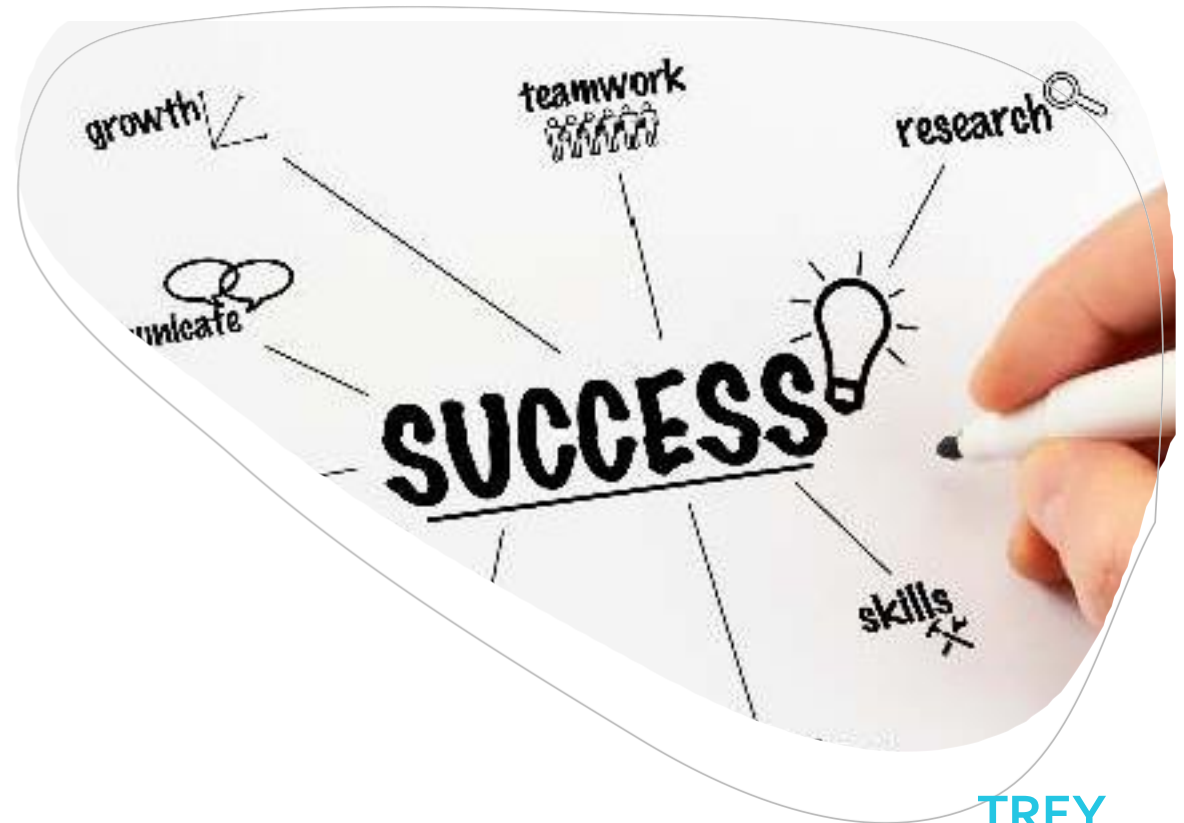
- kemampuan teknis produksi : yaitu kemampuan membuat proses produk yang efektif dan efisien
- kemampuan manajemen : kemampuan menggerakkan orang lain supaya hasil kinerja optimal
- kemampuan mengatur keuangan : mengatur cash flow perusahaan
- kemampuan berkomunikasi internal maupun eksternal (human relation)
- kemampuan menangkap peluang usaha ber inovasi
- kemampuan menyelesaikan masalah (problem solving)
- kemampuan mengambil keputusan yang akurat
- kemampuan mengambil resiko, kemampuan melaksanakan evaluasi
- kemampuan marketing
- kemampuan networking (menjalin kerjasama)
- kemampuan human relation (hubungan dg orang lain)



Faktor-faktor Yang Menyebabkan Kegagalan Wirausaha

- Menurut Zimmerer (dalam Suryana, 2003 : 44-45) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya
 1. Tidak kompeten dalam manajerial.
 2. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
 3. Kurang dapat mengendalikan keuangan
 4. Gagal dalam perencanaan.
 5. Lokasi yang kurang memadai.
 6. kurangnya pengawasan peralatan.
 7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha

SUKSES MENJADI PENGUSAHA MUDA



TREY
research


SET UP YOUR MINDSET



GROWTH
mindset



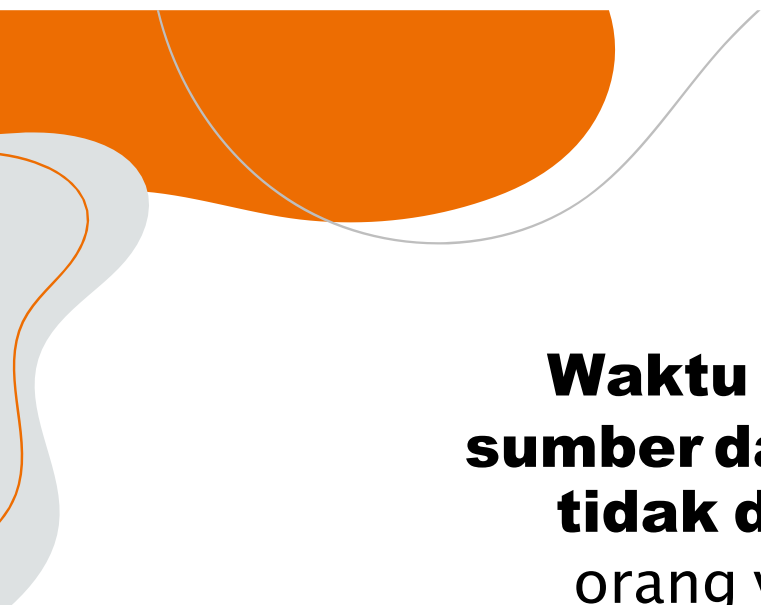
FIXED
mindset



Dunia **selalu menawari** kita **peluang seumur hidup**, bukan hanya kepada si pintar, si cantik, si kaya atau si miskin. Tetapi kepada kita semua, **tak terkecuali**.

Namun, hanya **orang2 pemberani** yg mampu **mengubah peluang** menjadi **batu pijakan** untuk **meraih keberhasilan**.

“Opportunities are like sunrises. If you wait too long, you will miss them.”



Waktu adalah **asset terbesar** kita, **sumber daya terbatas di kehidupan yg tidak dapat diperbaharui**. Semua orang yg tinggal di bumi, memiliki jumlah waktu yang sama, 24 jam dalam sehari.

Apa yang membuat berbeda?



HASIL TIDAK AKAN MENGHIANATI PROSES
JIKA SUDAH BERPROSES TETAPI BELUM BERHASIL, MUNGKIN KITA
MASIH DALAM PERJALANAN UNTUK MENCAPAINYA.

Jangan mengharapkan **hasil** yang **luar biasa** hanya dengan
melakukan cara-cara yang biasa saja!

Menangkap Peluang Pasar

Akademi Pertanian
Yogyakarta





- ❑ PELUANG USAHA MUNCUL DALAM SETIAP PEREKONOMIAN YANG TERJADI DI DALAM MASYARAKAT.
- ❑ PELUANG USAHA ADA KARENA ADA **KEBUTUHAN YANG BELUM TERPENUHI**
- ❑ TANTANGAN BAGI SEORANG WIRAUSAHA UNTUK MENANGKAP PELUANG TERSEBUT

A. Apa Itu Peluang Usaha dan Mengembangkan Ide Usaha?

Peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya di ambil atau dimanfaatkan oleh seorang wirausahawan untuk mendapat keuntungan.

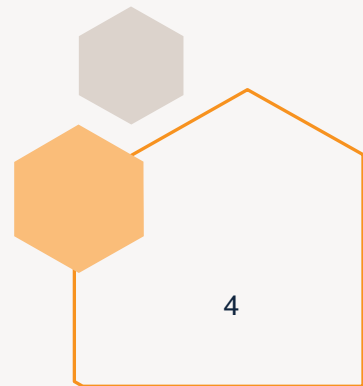
Peluang Pasar adalah pasar sasaran yang didalamnya terdapat keinginan dan kebutuhan yang ingin dipenuhi.



Pertimbangan dalam memilih lapangan usaha

- a. Lapangan **usaha yang cocok untuk orang lain belum tentu cocok bagi kita.**
- b. Lapangan usaha yang pada **masa lalu menguntungkan, belum tentu pada saat ini masih menguntungkan**, atau lapangan usaha yang menguntungkan saat ini belum tentu menguntungkan di masa yang akan datang.
- c. Lapangan usaha yang **berkembang baik di suatu daerah, belum tentu dapat berkembang dengan baik pula di daerah lain**, dan sebaliknya.
- d. Berangkat dari pertimbangan-pertimbangan tersebut, maka dalam memilih lapangan usaha, kita **perlu kembali melihat dan mengkaji kondisi internal kita dan kondisi eksternal** dimana usaha kita jalankan, karena faktor internal dan eksternal ini akan sangat menentukan kesuksesan kita dalam menjalankan usaha.

Faktor internal yang dimaksud seperti penguasaan sumberdaya (lahan, bangunan, peralatan dan finansial), penguasaan teknis atau keterampilan, penguasaan manajemen dan jejaring sosial yang kita miliki. Sedangkan faktor eksternal seperti peraturan pemerintah, tingkat permintaan dan penawaran, persaingan, resiko dan prospek ekonomi baik lokal, regional, nasional maupun global.



Kriteria Pemilihan Ide Usaha



Untuk menentukan usaha apa yang tepat, mulailah dengan mengetahui apa yang kita sukai sehingga usaha kita dapat berkembang dan menghasilkan keuntungan.

Ada tiga sumber utama dalam kriteria pemilihan ide usaha, yaitu sebagai berikut.



Keterampilan

Memasak (membuat roti, kudapan, ataupun kuliner kekinian)

Menjahit (desain, fesyen)

Keterampilan pemasaran (menjual produk kesehatan/ rumah tangga, dll.)

Sumber Daya

Hasil Pertanian (buah, sayur)

Hasil alam (kayu, tanah, batu, mineral alam)

Pinjaman keuangan mikro dari bank

Permintaan

Permintaan lokal atas produk tertentu, misalnya kopi, buah, sayur

Permintaan lokal terhadap produk laut (ikan, aneka olahan ikan, dll.)

Permintaan atas fasilitas medis/ kesehatan (masker, *handsanitizer*, obat-obatan herbal, dll.)

Untuk mengembangkan ide bisnis, berikut ini contoh kriteria pemilihan ide usaha/bisnis yang bisa dijalankan.

1. Melakukan analisis dan pertimbangan target pasar

Contoh Bisnis : Toko Roti Lezat

Tren selera masyarakat sekarang lebih pada cita rasa kue yang gurih dan tidak terlalu manis karena kesadaran masyarakat terhadap kesehatan sudah mulai meningkat



2. Survei target pasar

Tren toko roti yang akan populer di tahun 2021 antara lain:

1. roti sehat
2. roti artisan, yaitu roti yang segar dan baru dibuat hasil buatan tangan;
3. olahan roti unik dari negara lain seperti misalnya Korean garlic cheese bread dan Japanese milk bread;
4. roti yang *instagenic*;
5. roti khas Indonesia, misalnya odading.



3.

Mencatat dan mengembangkan ide usaha

Pemilik bisnis harus selalu mencatat dan berusaha untuk mengembangkan setiap ide yang sudah dianalisis. Setelah melakukan pencatatan, kita dapat mengelompokkan ide usaha/bisnis sesuai dengan topik serta golongan sejenis.

Contoh: Berdasarkan survei pasar yang telah dilakukan, pemilik Toko Roti Lezat memutuskan memproduksi roti sehat dengan cita rasa yang gurih dan tidak terlalu manis.



4. Lakukan pengembangan produk

Pengembangan produk berguna agar Pelanggan merasa lebih senang dengan pelayanan yang kita berikan. Pengembangan produk dilakukan untuk menarik perhatian dari calon pelanggan.

contoh: pemilik Toko Roti Lezat memberikan pelayanan pesan antar dengan minimal order dan spesial diskon pada jam-jam tertentu (17.00-20.00)



5. Melihat testimoni dari pelanggan

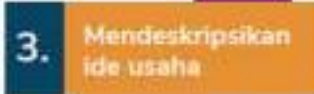
Testimoni pelanggan yang berupa ulasan, kritik, dan saran menjadi salah satu media penarik pelanggan baru serta meningkatkan portofolio dan kredibilitas usaha milik kita.

Testimoni salah satu pelanggan Toko Roti Lezat: puas dengan pelayanan Toko Roti Lezat yang selalu siap mengantarkan pesanan ke rumah dan juga memberikan diskon pada beberapa produk roti sehingga menjamin roti tetap baru dan sehat



Bagaimana Mengidentifikasi Peluang Usaha?

Ada beberapa langkah dalam mengidentifikasi peluang usaha, yaitu:





Daftar Pertanyaan Checklist SWOT

Strength

1. Aset apa saja yang Anda miliki?
2. Apa kelebihan Anda yang tidak dimiliki kompetitor?
3. Apa hal yang disukai konsumen pada produk atau bisnis Anda secara keseluruhan?
4. Apa kelebihan dari pegawai Anda?

Weakness

1. Apa hal yang tidak Anda miliki, tapi kompetitor memilikinya?
2. Apa komplain yang sering dikatakan konsumen Anda?
3. Apa alasannya konsumen membatalkan pesannya?
4. Apakah ada masalah di antara pegawai Anda?

Opportunities

1. Apakah tren pasar cenderung meningkat?
2. Apakah ada strategi pemasaran yang bisa Anda coba?
3. Apa saja event yang bisa Anda ikuti sebagai sarana promosi?
4. Dalam waktu dekat, apakah ada kebijakan pemerintah yang berefek positif pada bisnis Anda?

Threat

1. Apakah perubahan pasar berefek negatif pada Anda?
2. Apakah ada kompetitor baru?
3. Apakah website sudah menggunakan hosting yang aman?
4. Apakah akan muncul kebijakan pemerintah baru yang berefek negatif pada bisnis Anda?

Contoh Analisis SWOT

Contoh analisis SWOT untuk bisnis Toko Roti Lezat secara daring (*online*). Misalnya, Anda seorang pebisnis yang memiliki usaha berjualan roti daring (*online*). Analisis SWOT untuk bisnis tersebut kira-kira seperti ini.

Contoh : Toko Roti Lezat

| Kekuatan | Kelemahan |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">Harga produk terjangkauAda berbagai macam varian roti kekinianKualitas roti unggul karena tanpa pengawet dan bahan sintetisSDM yang terampilMesin produksi roti yang baikMutu produk bersaing | <ul style="list-style-type: none">Lokasi usahaPromosi belum efektifTempat pemasaran terbatasProduksi yang terbatasBelum memiliki pengelola media sosial |
| Peluang | Ancaman |
| <ul style="list-style-type: none">Peningkatan permintaan masyarakat terhadap roti kekinianBahan baku mudah didapatkanKemajuan teknologi dan informasiVarian rasa dan bentuknya update dan digemari customerDukungan pemerintah terhadap UMKM | <ul style="list-style-type: none">Tingkat pesaing yang tinggiAdanya produk sejenis dengan harga lebih murahAdanya varian rasa dan bentuk yang ditawarkan oleh Toko roti lainJalur sarana transportasi yang tidak mendukung |

Contoh Analisis SWOT

Strengths

- Perputaran modal cepat
- Jarak waktu BEP yang cukup singkat
- Ketersediaan lahan, bibit sapi dan pakan
- Mudah dalam pemasaran
- Bisnis yang cukup mudah dan simple

Weaknesses

- Terbatasnya lahan ternak
- Terbatasnya sumber daya manusia
- Keterbatasan modal usaha peternak

Opportunities

- Program pemerintah untuk swa sembada sapi yang masih belum tercapai
- Pembatasan impor daging beku dan sapi potong oleh pemerintah
- Kebutuhan sapi Idul Adha sangat tinggi
- Kebutuhan daging sapi yang terus naik
- Terbatasnya peternak di Indonesia

Threats

- Penolakan dari masyarakat (bau limbah)
- Harga pakan yang semakin mahal
- Alih fungsi lahan peternakan

TIPS MEMILIH USAHA

01 BERDASARKAN
HOBI/PASSION

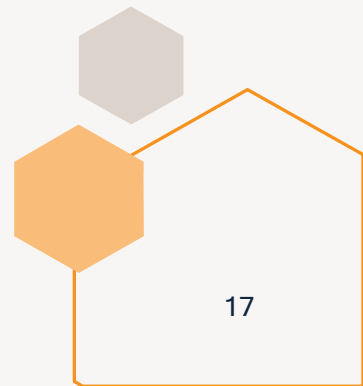
03 BERDASARKAN TREND,
PELUANG, IDE.

02 BERDASARKAN SKILL YG
DIMILIKI

04 FRANCHISE, INVESTOR, DLL.

Referensi

1. Maryono, B., Kartini, dan D. Agustiani. 2021. Identifikasi Peluang Usaha. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi, Direktorat Kursus dan Pelatihan.
2. Direktorat Jenderal Pembelajaran Dan Kemahasiswaan Ditjen Pendidikan Tinggi. 2013. Modul Kewirausahaan. Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan





MEMBUKA USAHA

□ ADA 3 CARA MEMBUKA USAHA :

- a. MERINTIS USAHA BARU
- b. MEMBELI PERUSAHAAN ORANG LAIN
- c. KERJASAMA MANAJEMEN

Penjelasan

A. MERINTIS USAHA BARU :

MEMBENTUK DAN MENDIRIKAN USAHA BARU DENGAN MODAL, IDE, ORGANISASI DAN MANAJEMEN YANG DIRANCANG SENDIRI, resiko ditanggung sendiri



Prinsipnya

**TIDAK PERLU
TAKUT
MEMULAI
USAHA**




Memulai usaha dengan modal kecil





Menurut hasil survei Peggy Lambing:


- Sekitar 43% responden (wirausaha) mendapatkan ide bisnis **dari pengalaman** yang diperoleh ketika bekerja di beberapa perusahaan atau tempat-tempat profesional lainnya.
- Sebanyak 15% responden telah mencoba dan mereka merasa mampu mengerjakannya dengan lebih baik.
- Sebanyak 11% dari wirausaha yang disurvei memulai usaha untuk memenuhi peluang pasar, sedangkan 46% lagi karena hobi.



Menurut Lambing ada dua pendekatan utama yang digunakan wirausaha untuk mencari peluang dengan mendirikan usaha baru :

- ❑ Pendekatan "in-side out" atau "idea generation" yaitu pendekatan berdasarkan gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha.
- ❑ Pendekatan "the out-side in" atau "opportunity recognition" yaitu pendekatan yang menekankan pada basis ide merespon kebutuhan pasar

sebagai kunci keberhasilan.




Membeli perusahaan yang sudah ada juga mengandung permasalahan, yaitu:

- ❑ Masalah eksternal, yaitu lingkungan misalnya banyaknya pesaing dan ukuran peluang pasar
- ❑ Masalah internal, yaitu masalah-masalah yang ada dalam perusahaan, misalnya image atau reputasi perusahaan, manajemen tenaga kerja, manajemen produksi dll



Membeli Perusahaan Yang Sudah didirikan

- 1. Resiko lebih rendah
- 2. Memiliki Peluang negosiasi harga
- 3. Lebih mudah dilakukan
- 4. Apabila citra perusahaan baik tinggal melanjutkan pengembangan usaha
- 5. Sudah ada tempat, aset dll



Keuntungan membeli usaha orang lain

1. Sudah ada business model yang tinggal dijalankan

Business model canvas (BMC) atau kerangka model bisnis adalah sesuatu yang harus dimiliki oleh setiap usaha. Jika membeli usaha yang sudah ada, tidak perlu bingung memikirkan usaha yang akan dijalankan, apalagi jika bisnis tersebut telah berjalan setidaknya selama 5 tahun. Usaha tersebut biasanya juga memiliki business plan yang sudah matang, semua keuntungan ini akan memudahkan untuk segera melakukan pengembangan bisnis



lanjutan

2. Memiliki basis pelanggan yang kuat

Pelanggan merupakan salah satu faktor penting penentu keberhasilan sebuah bisnis. Inilah yang sering menyebabkan gagalnya bisnis startup, ketika mereka tidak mampu mengambil hati para pelanggan untuk terus menggunakan jasa atau produk mereka.

Namun ini tidak terjadi pada bisnis yang sudah berjalan. Dengan adanya basis pelanggan yang dimiliki, maka bisa melakukan penjualan dalam waktu singkat serta membuat inovasi produk baru yang akan dikenalkan kepada konsumen. Melalui cara ini, akan meraih kesuksesan lebih cepat dibandingkan membangun bisnis dari nol.

Startup adalah perusahaan baru yang sedang dikembangkan atau belum lama beroperasi. Oleh karena itu startup sering disebut sebagai perusahaan rintisan.



lanjutan

3. Tidak perlu membangun reputasi

Merupakan rahasia umum bahwa reputasi adalah segalanya bagi pelaku bisnis. Agar brand mereka dipercaya oleh masyarakat, mereka harus memiliki reputasi yang baik.

Reputasi tidak bisa dibangun hanya dalam waktu semalam. Ketika membeli usaha dengan reputasi (citra) yang baik, ini merupakan sebuah keuntungan besar.

Reputasi positif artinya telah dipercaya masyarakat, memiliki basis pelanggan setia, dan jaminan kesuksesan.



lanjutan

4. Menghemat waktu

Berbeda dengan pelaku startup yang harus benar-benar membangun bisnis mereka dari nol (pada beberapa kasus, bisnis tertentu bisa didirikan tanpa modal sama sekali), Saudara berada di garis start jauh di depan mereka. Di saat pelaku startup menghabiskan waktu mereka untuk membangun reputasi, kepercayaan, dan mencari pelanggan, sudah ada pada tahap mengembangkan bisnis. Semua bagian-bagian yang sulit sudah terlewati dan memiliki tantangan yang berbeda dengan yang mulai nol, Idealnya, bisa meraih kesuksesan lebih cepat dari para pelaku startup.



lanjutan

5. Adanya infrastruktur yang sudah tersedia

Bagi sebuah bisnis yang baru berdiri, distribusi dana merupakan hal yang sangat vital. Tidak jarang mereka mengesampingkan infrastruktur karena terbentur biaya. Berbeda halnya dengan bisnis yang sudah berjalan. Semua permasalahan infrastruktur sudah terselesaikan.

Wirausaha akan memiliki kantor sendiri, inventaris lengkap, pekerja yang kredibel, serta berbagai macam aset untuk mendukung operasional perusahaan.



lanjutan

6. Tenaga ahli dan berpengalaman dalam perusahaan

Selain biaya untuk kegiatan utama yaitu produksi dan distribusi, sektor lain yang tidak kalah menguras keuangan adalah biaya pelatihan karyawan. Tanpa adanya SDM yang mumpuni, mustahil rasanya sebuah usaha dapat berkembang. Jika membeli usaha yang sudah berjalan, masalah tersebut akan terselesaikan dengan sendirinya. Tanpa perlu memberikan pelatihan pada mereka, tenaga-tenaga ahli yang berpengalaman telah siap bekerja untuk Anda.



lanjutan

7. Kebijakan dan prosedur yang tetap

Bisnis yang sudah lama berjalan tentu memiliki pakem tersendiri dalam menyelesaikan masalah. Selama eksistensi mereka, banyak masalah pernah ditemui dan solusi yang tepat untuk menyelesaikannya pun sudah ada.

Ini jelas mengurangi resiko dan lebih menghemat waktu untuk pengambilan keputusan. Selain itu, usaha tersebut juga memiliki kebijakan dan prosedur tersendiri dalam operasional kesehariannya. Ketika membangun usaha dari nol, proses ini dapat memakan waktu selama bertahun-tahun.



lanjutan

8. Akses ke seluruh aset perusahaan tanpa batas

Kekhawatiran yang umum dimiliki oleh para pendiri startup adalah ruang kerja, sarana dan prasarana yang memadai, serta gudang untuk menyimpan produk. Ketiga hal tersebut tersedia dalam bisnis yang dibeli.

Wirausaha bisa mencurahkan seluruh pikiran dan tenaga ke sektor pemasaran dan layanan pelanggan. Wirausaha juga bisa fokus untuk meningkatkan kualitas produk yang sudah ada atau membuat inovasi dengan meluncurkan produk baru.

Aset-aset perusahaan yang ada membuat kondisi finansial perusahaan lebih aman karena lebih mudah pula untuk mendapatkan kepercayaan dari lembaga keuangan. Dengan demikian, tidak akan kesulitan saat memerlukan dana pinjaman. Aset yang dimiliki bisa digunakan sebagai jaminan.



Lanjutan

9. Tantangan terbesar adalah pertumbuhan perusahaan

Membeli bisnis yang sudah berjalan artinya tinggal memperbaiki kekurangan yang mereka miliki. Perusahaan harus terus memperbaiki diri agar dapat berkembang pesat di antara para pesaingnya.

Identifikasi sektor mana saja yang dirasa kurang, lakukan langkah segera untuk memperbaiki, diskusikan dengan para staf mengenai langkah apa yang harus diambil.



Lanjutan

10. Transfer pengetahuan dari pemilik sebelumnya

Trial and error dalam dunia bisnis adalah hal yang wajar. Namun pebisnis sejati tahu bahwa sebisa mungkin mereka harus meminimalisir resiko yang mungkin dihadapi. Inilah keuntungan yang bisa diperoleh mereka yang membeli bisnis lama.

Akan terjadi transfer pengetahuan dari pemilik sebelumnya berdasarkan pengalaman mereka dalam mengelola usaha. Wirausaha dibekali dengan manual dan buku petunjuk tentang hambatan yang mungkin muncul dan bagaimana cara menghadapinya.




lanjutan

11. Banyak pinjaman dana yang tersedia

Bisnis yang sudah lama berjalan biasanya memiliki hubungan baik dengan bank dan lembaga keuangan lainnya. Apalagi jika mereka memiliki sejarah kredit yang bagus. Anda sebagai pemilik baru tidak akan kesulitan mendapatkan pinjaman dana dari Lembaga keuangan.

Rekam jejak bisnis yang positif meningkatkan nilai tambah di mata para pemberi pinjaman, sehingga kapan saja membutuhkan suntikan dana, bisa memperolehnya dengan cukup dan mudah.



Kerugian membeli perusahaan orang lain

1. Memulai usaha tanpa pengalaman

- ❑ Bisnis yang dibeli mungkin sudah punya banyak pengalaman, namun sebagai pemain baru kurang berpengalaman. Kedua hal tersebut memiliki perbedaan yang sangat besar. Misalnya, saudara membeli supermarket yang sudah beroperasi selama 6 tahun, tetapi belum pernah berkecimpung dalam dunia tersebut sama sekali. Hal ini memiliki resiko kegagalan yang lebih besar. Sebelum membeli bisnis, ada baiknya menimba sedikit pengalaman terlebih dahulu.

2. Kemungkinan biaya yang lebih besar

- ❑ Ini tergantung pada jenis dan struktur bisnis yang dijalankan. Jangan selalu berpikir bahwa membeli bisnis yang sudah berjalan selalu menjadi keputusan yang baik. Bisa jadi justru harus mengeluarkan biaya yang lebih besar.
- ❑ Misalnya saja seperti biaya gedung atau bangunan serta biaya bantuan hukum. Meski jarang, bukan berarti tidak akan mengalaminya. Jika sudah demikian, maka harus menyiapkan banyak uang untuk menata bisnis Anda.



lanjutan

3. Perlu waktu membangun kepercayaan

- ❑ Memiliki pekerja yang sudah ahli dan berpengalaman mungkin sangat menguntungkan bisnis yang dibeli. Jika mereka tidak setuju dengan keputusan dan kebijakan saudara, di sinilah masalah baru akan kembali muncul. saudara harus mendapatkan kepercayaan dan meyakinkan mereka.
- ❑ Proses membangun kepercayaan ini bisa membutuhkan waktu yang sangat lama. Apabila saudara tidak mendapatkan kepercayaan dari para pekerja, bisnis akan sulit berjalan lancar.

4. Basis pelanggan yang tidak selalu bisa diandalkan

- ❑ Berita peralihan kepemilikan bisnis dari pemilik lama ke pemilik baru akan tersebar pesat di kalangan pelanggan. Mereka mungkin masih akan setia menggunakan produk saudara di awal. Namun Anda tidak boleh merasa tenang-tenang saja dengan hal ini.
- ❑ Yang harus dilakukan adalah membangun relasi yang kuat dengan para pelanggan dan memperoleh kepercayaan mereka kembali. Jika tidak, maka mereka bisa berpindah ke perusahaan lain sewaktu-waktu. Inilah mengapa memiliki basis pelanggan yang besar tidak selalu menjadi hal yang baik.



lanjutan

5. Konsekuensi pajak yang besar

- ❑ Jangan senang dulu saat mengetahui bisnis yang dibeli memiliki banyak aset dan inventaris. Teliti mana saja yang terkena biaya pajak paling besar. biasanya aspek ini tidak masuk hitungan saat seseorang membeli sebuah bisnis baru.
- ❑ Setelah resmi berpindah tangan, mereka baru sadar akan besarnya nilai pajak aset tertentu yang harus dibayarkan.

6. Sulitnya berinovasi

- ❑ Sebagai seseorang yang baru terlibat dalam sebuah bisnis baru, saudara memiliki mata yang lebih jeli untuk meneliti masalah-masalah yang ada di sana, biasanya dipenuhi dengan segudang ide baru yang sudah tidak sabar untuk diwujudkan.
- ❑ Pada titik ini akan menyadari bahwa di dalam sebuah sistem yang sudah terstruktur dan tertata rapi, ide-ide baru yang ditawarkan tidak diterima. Bahkan pekerja sendiri mungkin menolak mentah-mentah kehadiran ide cemerlang ini. Mau tidak mau harus mengikuti semua tatanan yang sudah ada.



lanjutan

7. Tidak ada orisinalitas

- ❑ Beberapa pengusaha suka menciptakan sesuatu yang kreatif dan orisinal. Mereka bangga karena telah berhasil menciptakan gebrakan baru yang belum pernah dibuat sebelumnya. Bagaimanapun, hal ini tidak terjadi jika membeli bisnis yang sudah berjalan. Membeli usaha yang sudah pernah dimiliki orang lain bukanlah sesuatu yang orisinal.

8. Kebijakan yang tidak sesuai dengan pemikiran

- ❑ Ini adalah tantangan terbesar bagi mereka yang membeli usaha orang lain. Kebijakan yang sudah ada dan berjalan cukup lama ternyata tidak sesuai dengan pemikiran baru. Di sisi lain, wirausaha tidak bisa mengubahnya hanya dalam semalam. Hal ini akan menjebak dalam sebuah pergulatan batin yang panjang karena merasa seperti terpaksa untuk melakukan sesuatu yang tidak disukai.



Franchising (Kerjasama Manajemen/Waralaba)

- ❑ *Franchising* adalah kerjasama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang/penyalur. Inti dari *Franchising* adalah memberi hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha dari perusahaan induk.
- ❑ *Franchisor* adalah (perusahaan induk) adalah perusahaan yang memberi lisensi, sedangkan *franchise* adalah perusahaan pemberi lisensi (penyalur atau *dealer*).

Waralaba





Contoh Waralaba

- McDonald, KFC, Miniso. Merupakan **waralaba** yang berasal dari **Indonesia** dan hasil dari pengusaha tanah air. **Usaha waralaba** yang berasal dari **Indonesia** bisa menjadi salah satu pilihan kalau ingin membuka **usaha** yang pasti dikenal oleh masyarakat. **Contoh:** Markobar, Alfamart, Campina, Apotek K24.



Contoh Waralaba di Yogya

- Coffee Toffee. Coffee Shop.
- Depo Air Minum Biru. Air Minum Isi Ulang.
- Alfamart. Minimarket.
- Crispyku Fried Chicken. Resto Fried Chicken.