

A. IDENTITAS BUKU



Judul	: Kewirausahaan (Kiat Dan Proses Menuju Sukses) E4
No. Isbn	: 9789790613751
Penulis	: Suryana
Penerbit	: Salemba Empat
Tanggal Terbit	: 2013
Jumlah Halaman	: 298
Cetakan	: Ke-4
Berat Buku	: 542 Gr
Sampul	: Soft Cover

BAB I

PENDAHULUAN

INTI DAN HAKIKAT KEWIRAUSAHAAN.

Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif, dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumberdaya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan menurut drucker (1959) adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. Jiwa Dan Sikap Kewirausahaan

Proses kreatif dan inovatif hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki kepribadian kreatif dan inovatif. Yaitu orang yang memiliki jiwa, sikap, dan perilaku kewirausahaan. Dengan ciri-ciri: (1) penuh percaya diri, (2) memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energy, cekatan dalam bertindak dan aktif. (3) memiliki motif berprestasi, (4) memiliki jiwa kepemimpinan, (5) berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan.

Proses Kewirausahaan Diawali dengan suatu aksioma, yaitu adanya tantangan, dari tantangan tersebut timbul gagasan, kemauan, dan dorongan untuk berinisiatif yang tidak lain adalah berpikir kreatif dan bertindak inovatif. sehingga tantangan awal tadi teratasi dan terpecahkan

FUNGSI DAN PERAN WIRAUSAHA

Fungsi dan peran wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan yaitu secara makro dan mikro. Secara mikro wirausaha memiliki dua peran yaitu sebagai penemu dan perencana. secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan, kemakmuran, penciptaan kekayaan dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu Negara.

IDE DAN PELUANG KEWIRAUSAHAAN

Ide dapat menjadi peluang apabila wirausaha bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus menerus melalui penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda. untuk memperoleh peluang, wirausaha harus memiliki berbagai kemampuan dan pengetahuan.

Pengetahuan, Kemampuan, dan Kemauan Wirausaha. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan. Ada kemauan tapi tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan tidak akan membuat seseorang wirausaha yang sukses. Beberapa pengetahuan yang harus dimiliki pengusaha:

- a) Pengetahuan tentang usaha yang akan dimasuki
- b) Pengetahuan tentang peran dan tanggungjawab

- c) Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis

Keterampilan yang harus dimiliki pengusaha:

- a) Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko
- b) Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah
- c) Keterampilan dalam memimpin dan mengelola
- d) Keterampilan berintegrasi dan berkomunikasi
- e) Keterampilan teknik apa yang akan dilakukan

Modal kewirausahaan:

- a) Modal intelektual
- b) Modal social dan moral
- c) Modal mental
- d) Modal material

BAB 2

RUANG LINGKUP DISIPLIN ILMU KEWIRAUSAHAAN

DISIPLIN ILMU KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu tersendiri karena berisi bidang pengetahuan yang utuh dan nyata, dimana terdapat objek, konsep dan metode. Dalam konteks bisnis menurut Thomas W. Zimmer (1996) kewirausahaan adalah hasil dari suatu disiplin dan proses sistematis penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.

OBJEK STUDI KEWIRAUSAHAAN

Objek studi kewirausahaan adalah kemampuan dalam meneruskan tujuan hidup, memotivasi diri, berinisiatif, membentuk modal, mengatur waktu dan membiasakan diri untuk belajar dari pengalaman.

PERKEMBANGAN DISIPLIN ILMU PENGETAHUAN

Dilihat dari perkembangan kewirausahaan mulai dikenal populer pada abad ke-18. Pada tahun (1755). Seorang irlandia bernama Richard cantillon yang berdiam di Prancis merupakan orang pertama yang menggunakan istilah “wirausaha” dalam bukunya Essai Sur L'Etat Du Commerce En Generale (1755). Dalam bukunya tersebut ia menjelaskan

bahwa wirausaha adalah seseorang yang menanggung resiko. Pada awalnya istilah wirausaha merupakan sebutan bagi para pedagang yang membeli barang didaerah-daerah dan kemudian menjualnya dengan harga yang tidak pasti. Meskipun saat ini banyak ahli yang mengartikan “kewirausahaan” dan kewirausahaan dalam versi yang berbeda-beda namun pada umumnya mempunyai tujuan yang sama.

HAKIKAT KEWIRAUSAHAAN

Meskipun sampai sekarang belum ada terminologi yang sama, pada umumnya kewirausahaan memiliki hakikat yang hampir sama, yaitu merujuk pada sifat, watak dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh (Peter F. Drucker, 1994). Kewirausahaan Dilihat Dari Berbagai Sudut Pandang Dan Konteks:

- 1) Pandangan Ahli Ekonomi Menurut ahli ekonomi wirausaha adalah orang yang mengombinasikan faktor-faktor produksi untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya.
- 2) Pandangan Ahli Manajemen Wirausaha adalah seorang yang mempunyai kemampuan dalam menggunakan dan mengombinasikan sumber daya seperti keuangan, material, tenaga kerja, keterampilan, untuk menghasilkan produk, proses produksi, bisnis, dan organisasi usaha baru.
- 3) Pandangan Pelaku Bisnis Menurut Scarborough dan Zimmerer (1993:5) wirausaha adalah orang yang menciptakan bisnis baru dalam menghadapi resiko dan ketidakpastian dengan maksud untuk memperoleh keuntungan.
- 4) Pandangan Psikologi Wirausaha adalah orang yang memberikan dorongan kekuatan dalam dirinya untuk memperoleh suatu tujuan serta suka bereksperimen untuk menampilkan kebebasan dirinya diluar kekuasaan orang lain.
- 5) Pandangan Pemodal Wirausaha adalah orang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja masyarakat.

BAB 3

KARAKTER CIRI-CIRI UMUM DAN NILAI-NILAI HAKIKI PERUSAHAAN

KARAKTERISTIK KEWIRAUSAHAAN

Cirri- cirri utama kewirausahaan dapat dilihat dari watak dan prilakunya, beberapa karakteristik kewirausahaan diantaranya:

- Percaya diri dan optimis
- Berorientasi pada tugas dan hasil
- Berani mengambil resiko dan tantangan
- Kepemimpinan
- Keorisinalan
- Berorientasi masa depan

Cirri-Ciri Umum Kewirausahaan

- Memiliki motif berprestasi tinggi
Seseorang wirausaha selalu berprinsip bahwa apa yang dilakukan merupakan usaha optimal untuk menghasilkan nilai optimal. Artinya wirausaha melakukan suatu hal secara tidak asal-asalan, sekalipun hal tersebut dapat dilakukan oleh orang lain.
- Memiliki perspektif kedepan
Sukses adalah sebuah perjalanan, bukan tujuan. Seorang wirausaha harus memiliki tujuan yang spesifik dan jelas terukur dan dapat dicapai. Berdasarkan kualitas atau kondisi kita saat ini, dan memiliki jangka tertentu. Arah pandangan seorang wirausaha juga harus berorientasi ke masa depan.
- Memiliki kreatifitas tinggi
Seorang wirausaha umumnya mempunyai daya kreasi dan inovasi yang lebih dan nonwirausaha.
- Memiliki sifat inovasi tinggi. Untuk dapat berinovasi tinggi
- Memiliki komitmen terhadap pekerjaan.
- Memiliki tanggung jawab. Komitmen sangat diperlukan dalam pekerjaan sehingga mampu melahirkan tanggung jawab.
- Memiliki kemandirian atau ketidaktergantungan terhadap orang lain. Kepandaian dalam memanfaatkan potensi diri tanpa harus diatur orang lain.

- Memiliki keberanian menghadapi resiko. Wirauasaha harus bisa belajar mengelolah resiko dengan cara mentransfer atau berbagi resiko ke pihak lain.
- Selalu mencari peluang. Seorang wirausaha harus mampu melihat sesuatu dalam perspektif atau dimensi yang berlainan pada satu waktu.
- Memiliki jiwa kepimpinan. Serang wirausaha harus memiliki kemampuan dan semangat untuk mengembangkan orang-orang di sekelilingnya.
- Memiliki kemampuan manajerial. Dilihat dari, kemampuan teknik, pribadi dan emosional.
- Memiliki kemampuan personal.

Kewirausahaan mencakup sikap terbuka, bebas, pandangan yang luas, orientasi pada masa yang akan datang, perencanaan, yakin, sadar, dan hormat terhadap orang lain serta pendapatannya. Tingkah laku kewirausahaan tergambar dalam kepribadian, kemampuan hubungan, kemampuan pemasaran, keahlian mengatur dan sikap terhadap uang.

Nilai -Nilai Hakiki Perusahaan Terdapat beberapa nilai hakiki penting dari kewirausahaan:

- 1) Percaya diri Kepercayaan diri merupakan suatu perpaduan dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan .
- 2) Berorientasi pada tugas dan hasil Seseorang yang slalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang slalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi.dan berinisiatif.
- 3) Keberanian mengambil resiko Kemauan dan kemampuan untk mengambil resiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan.
- 4) Kepemmpinan :Seorang wirausaha ang berhasil selaluu memiliki sifat kepimpinan,kepeloporan dan keteladanan.
- 5) Berorientasi pada masa depan Orang yang berorientasi ke masa depan adala orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan.
- 6) Keorisinalan: kreativitas dan inovasi Nilai inofatif dan kreatif dan fleksibilitas merupakan unsur-unsur keorisinalan seseorang.

BAB IV

PROSES KEWIRAUSAHAAN

Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh factor internal dan eksternal. Factor internal meliputi hak kepelikikan, sedangkan factor eksternal meliputi lingkungan. Kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi yang dipicu oleh factor pribadi dan lingkungan. Factor pribadi yang mempengaruhi kewirausahaan adalah locus of control, pendidikan, pengalaman, komitmen, visi, keberanian mengambil resiko, dan usia. Sedangkan factor lingkungan adalah sosiologi, organisasi, keluarga, peluang, model peran, dan kebijaksanaan pemerintah. Orang yang berhasil dalam wirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan nilai, sifat utama dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan praktis.

Proses pertumbuhan kewirausahaan pada usaha kecil meliputi tiga ciri penting:

- 1) proses imitasi dan duplikasi
- 2) proses duplikasi dan pengembangan
- 3) proses menciptakan penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda.

Beberapa langkah untuk menjadi wirausaha yang sukses adalah:

- 4) adanya visi dan tujuan yang jelas
- 5) ketersediaan untuk mengambil resiko dan waktu perencanaan yang terorganisir
- 6) kerja keras sesuai dengan tingkat kepentingan
- 7) pengembangan hubungan yang baik dengan karyawan, pelanggan, pemasok, dan lainnya
- 8) tanggung jawab terhadap keberhasilan ataupun kegagalan

Adapun yang menyebabkan kegagalan kewirausahaan meliputi:

- 1) kurang kompeten dalam hal manajerial
- 2) kurang pengalaman dalam lapangan usaha yang akan dimasuki
- 3) kurang biasa mengendalikan keuangan
- 4) gagal dalam perencanaan
- 5) kurang memadainya lokasi
- 6) kurang pengawasan peralatan
- 7) sikap setengah hati dan
- 8) kurang siapa mengalami perubahan atau peralihan.

BAB V

FUNGSI DAN MODEL PERAN KEWIRAUSAHAAN

Dilihat dari profilnya, ada tiga jenis wirausaha, yaitu:

- Wirausaha rutin yaitu wirausaha yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional.
- Wirausaha arbitrase yaitu wirausaha yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan.
- Wirausaha inovatif yaitu wirausaha dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda.

Wirausaha memiliki dua fungsi yaitu fungsi makro dan fungsi mikro. Secara makro, wirausaha berfungsi sebagai penggerak, pengendali dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Sedangkan secara mikro, wirausaha adalah penanggung resiko dalam ketidakpastian, pengombinasian sumber-sumber dan pencipta nilai tambah sebagai innovator, wirausaha berperan dalam menciptakan produk, ide-ide dan organisasi usaha baru. Secara kualitatif peranan wirausaha, yaitu:

- 1) usaha kecil dapat memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, produksi, penyalur, dan pemasaran bagi hasil produk-produk industri besar
- 2) usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Usaha kecil sangat fleksibel karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya local serta meningkatkan sumber daya manusia agar dapat menjadi wirausaha yang tangguh
- 3) usaha kecil di pandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha dan pendapatan karena jumlah tersebar di perkotaan maupun pedesaan.

BAB VI

IDE DAN PELUANG DALAM KEWIRAUSAHAAN

Ide-ide yang berasal dari wirausaha dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil di pasar. Ide-ide tersebut menciptakan nilai potensial di pasar sekaligus menjadi peluang usaha. Dalam mengavaluasi ide untuk menciptakan nilai-nilai potensial, wirausaha perlu mengidentifikasi dan mengevaluasi semua resiko yang mungkin terjadi dengan cara mengurangi kemungkinan resiko melalui strategi yang proaktif, menyebarkan resiko pada aspek yang paling mungkin terjadi dan mengelola resiko yang mendatangkan nilai atau mamfaat. Ada tiga resiko yang dapat di evaluasi, yaitu

- 1) resiko pasar atau pesaing
- 2) resiko pinansial dan
- 3) resiko teknik.

Hasil dari ide-ide secara keseluruhan adlah perubahan dalm bentuk arahan atau petunjuk bagi perusahaan atau kreasi baru tentang barang yang dihasilkan perusahaan. Proses penjaringan ide disebut proses screening merupakan suatu cara terbaik untuk menuangkan ide potensial menjadi produk dan jasa riil. Ada pun langkah dalam penjaringan ide yaitu menciptakan produk baru dan berbeda, mengamati peluang, analisis produk dan proses produksi secara mendalam, menaksir biaya awal, dan memperhitungkan resiko yang mungkin terjadi.

Watak kewirausahaan ditentukan oleh keterampilan dan kemampuan. Kemampuan ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman. Kemampuan kreatif dan inovatif secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemampuan untuk memulai usaha, mengerjakan sesuatu yang baru, kemampuan dan kemauan mencari peluang, kemampuan dan keberanian menanggung resiko dan kemampuan untuk mengembangkan ide serta memanfaatkan sumber daya. Kemampuan dan kemauan tersebut diperlukan terutama untuk menghasilkan barang dan jasa baru, menghasilkan nilai tambah baru, merintis usaha baru, melakukan proses/teknik baru dan mengembangkan organisasi baru.

Wirausaha berfungsi sebagai perencana sekaligus pelaksana. Sebagai perencana, wirausaha berperan dalam merancang perusahaan, mengatur strategi perusahaan, pemrakarsa ide-ide perusahaan dan pemegang visi untuk memimpin. Sedangkan sebagai pelaksana usaha, wirausaha berperan sebagai menemukan, menciptakan, dan menerapkan ide baru yang berbeda, meniru dan menduplikasi, meniru dan memodifikasi, serta mengembangkan produk,

BAB VII

MERINTIS USAHA BARU DAN MODAL PENGEMBANGANNYA

Cara memasuki dunia usaha Ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai atau memasuki dunia usaha, yaitu:

- Merintis usaha baru, yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi dan manajemen yang dirancang sendiri.
- Membeli perusahaan orang lain, yaitu dengan membeli perusahaan yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisir oleh orang lain dengan nama (good will) dan organisasi usaha yang sudah ada
- Kerja sama manajemen, yaitu kerja sama wirausaha dengan perusahaan besar dalam mengadakan perdetujuan jual-beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha (waralaba).

Kompleksitas organisasi usaha bergantung pada ruang lingkup, cakupan, dan skala usaha yang dimasuki. Semakin besar ruang lingkup usaha, semakin kompleks organisasinya dan sebaliknya. Dilihat dari fungsi kewirausahaan dan manajemen, dalam perusahaan kecil, fungsi manajemen relative tidak begitu besar, sedangkan kewirausahaan sangat besar perannya karena dasarnya adalah kreativitas dan inovasi. Sebaliknya dalam perusahaan besar, fungsi kewirausahaan relative tidak begitu besar, sedangkan fungsi manajemen sangat besar, karena dasarnya adalah fungsi-fungsi manajemen. Semakin kecil perusahaan, maka semakin besar fungsi kewirausahaan, tetapi semakin kecil fungsi manajerial yang dimilikinya.

Lingkungan usaha

- 1) Lingkungan mikro
 - a) Pemasok
 - b) Pembeli atau pelanggan
 - c) Karyawan
 - d) Distributor
- 2) Lingkungan makro
 - a) Lingkungan ekonomi
 - b) Lingkungan teknologi
 - c) Lingkungan sosiopolitik
 - d) Lingkungan demokrasi dan gaya hidup

Lingkungan mikro dan makro berpengaruh terhadap kegagalan dan keberhasilan usaha. Lingkungan mikro adalah pemilik kepentingan yang berhubungan langsung dengan perusahaan, terutama dalam mengambil keputusan. Yang termasuk kelompok yang berkepentingan dan mengharapkan kepuasan dari perusahaan, yaitu pemasok, pembeli atau pelanggan, karyawan dan distributor. Lingkungan makro adalah lingkungan di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan secara keseluruhan, yang meliputi lingkungan ekonomi, lingkungan teknologi, lingkungan sosiopolitik dan lingkungan demografi dan gaya hidup. Pengamatan lingkungan adalah proses dimana semua sector kritis lingkungan diamati, dievaluasi dan di uji untuk menentukan pengaruh perubahan lingkungan terhadap perusahaan.

Ada beberapa hambatan untuk memasuki industri baru, yaitu sikap dan kebiasaan, biaya perubahan dan respon dari pesaing yang secara agresif akan mempertahankan pangsa pasar yang ada. Paten, merek dagang dan hak cipta sangat penting untuk melindungi perusahaan dari usaha-usaha meniru dan menduplikasi pihak lain. Alasan seseorang memilih perusahaan yang sudah berdiri daripada mendirikan usaha baru, yaitu resiko lebih rendah, mudah dan memiliki peluang untuk membeli dengan harga yang ditawarkan. Namun demikian, membeli perusahaan yang sudah ada juga mengandung kerugian dan permasalahan, yaitu masalah eksternal merupakan lingkungan seperti banyaknya pesaing dan ukuran peluang pasar. Masalah internal, yaitu masalah yang ada dalam perusahaan. Beberapa hal kritis yang digunakan untuk menganalisis perusahaan yang akan di beli adalah alasan pemilik menjual perusahaan, potensi produk dan jasa yang dihasilkan, aspek legal yang dimiliki perusahaan yang akan di jual.

Waralaba merupakan cara memasuki dunia usaha yang sudah populer di seluruh dunia. Produk waralaba sudah menjadi produk global. Franchisor (principal atau induk perusahaan) adalah perusahaan yang diberi lisensi. Franchisee adalah perusahaan pembeli lisensi (agen atau perusahaan penyalur). Dasar hukum penyelenggaraan waralaba adalah kontak kerja sama antara franchisor (principal induk perusahaan) dengan franchisee (agen atau perusahaan penyalur).

BAB VIII

PENGELOLAHAN USAHA DAN STRATEGI KEWIRAUSAHAAN

Perencanaan usaha adalah suatu cetak biru tertulis yang berisikan misi, usulan, operasional, rincian, strategi dan peluang usaha yang mungkin diraih. Fungsi penting perusahaan yaitu,

1. sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha
2. sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

Unsur-unsur yang ada dalam perencanaan ringkasan pelaksana, profil usaha, strategi usaha, produk dan jasa, strategi pemasaran, analisis pesaing, ringkasan karyawan dan pemilik, rencana operasional, data financial proposal/usulan pinjaman dan jadwal operasional.

Pengelolaan keuangan adalah bagaimana perusahaan mengusahakan sumber-sumber dana, menggunakan dan mengendalikan dana-dana tersebut. Ada tiga aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan keuangan, yaitu aspek sumber dana, aspek rencana dan penggunaan dana dan aspek pengawasan atau pengendalian keuangan. Biaya kesempatan adalah peluang yang hilang akibat penggunaan sumber-sumber daya untuk perusahaan, seperti hilangnya pendapatan bunga, sewa gedung dan lain-lain.

Pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa, menentukan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan barang dan jasa. Prinsip pemasaran adalah menciptakan nilai bagi pelanggan, keunggulan bersaing dan fokus pemasaran.

Perencanaan pemasaran meliputi langkah-langkah, yaitu :

1. menentukan kebutuhan dan keinginan pelanggan
2. memilih pasar sasaran khusus
3. menempatkan strategi pemasaran dalam persaingan
4. memilih strategi pemasaran.

Bauran pemasaran meliputi 5P, yaitu probe, product, price, place dan promotion. Ada enam pondasi market driven yaitu orientasi konsumen, kualitas, kenyamanan dan kesenangan, inovasi, kecepatan dan kepuasan pelanggan. Total Quality Management (TQM) merupakan bagian integral dari perbaikan kualitas dan “corporate culture”. Ada lima komponen kualitas, yaitu ketepatan, daya tahan, mudah digunakan, merek terkenal dan harga yang relative murah.

BAB IX

KOMPETENSI INTI DAN STRATEGI BERSAING DALAM KEWIRAUSAHAAN

Strategi perusahaan adalah cara perusahaan menciptakan nilai-nilai melalui konfigurasi dan koordinasi aktivitas multipemasaran. Teori strategi bersaing mengemukakan bahwa perusahaan harus menciptakan daya saing khusus agar memiliki posisi tawar-menawar yang kuat dalam persaingan. Dalam manajemen perusahaan modern seperti sekarang ini telah terjadi pergeseran strategi, dari strategi perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan bagi pemegang saham melalui pencarian laba menjadi penciptaan manfaat bagi pemilik kepentingan, yaitu perserorangan atau kelompok yang memiliki kepentingan dalam kegiatan perusahaan, seperti pemasok, karyawan, pembeli, masyarakat, pemegang saham, distributor, pemerintah dan lain-lain

Menurut strategi dinamis dari porter (1991), Perusahaan dapat mencapai keberhasilan jika tiga kondisi ini terpenuhi, yaitu:

1. tujuan perusahaan dan kebijaksanaan fungsi-fungsi manajemen harus secara kolektif memperhatikan posisi terkuat di pasar
2. tujuan dan kebijaksanaan tersebut ditumbuhkan berdasarkan kekuatan perusahaan serta diperbaharui terus sesuai dengan perubahan peluang dan ancaman lingkungan eksternal.
3. perusahaan harus memiliki dan menggali kompetensi khusus sebagai pendorong untuk menjalankan perusahaan. Mazhab “design school” mengemukakan bahwa perusahaan harus mendesain perusahaan yang cocok antara peluang dan ancaman eksternal dengan kemampuan internal.

Menurut Mahoney dan Pandian (1992), untuk menghadapi persaingan yang semakin kompleks dan krisis eksternal, perusahaan kecil dapat menggunakan teori “strategi berbasis sumber daya”.

BAB X

ANALISIS BISNIS DAN STUDI KELAYAKAN USAHA

PENTINGNYA STUDI KELAYAKAN USAHA

Ada dua studi atau analisis yang dapat digunakan untuk mengetahui kelayakan suatu bisnis untuk dimulai dan dikembangkan yaitu studi kelayakan usaha dan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Studi kelayakan usaha adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus-menerus. Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan di antara lain untuk merintis usaha, mengembangkan usaha yang sudah ada dan memilih jenis usaha atau investasi yang paling menguntungkan.

Adapun pihak –pihak yang memerlukan dan berkepentingan dengan studi kelayakan usaha, yaitu :

1. pihak wirausaha
2. investor dan penyandang dana serta masyarakat dan pemerintah.

Kriteria yang dijadikan aspek penilaian analisis kelayakan usaha, yaitu;

1. Analisis aspek pemasaran, yang meliputi beberapa komponen yang harus dianalisis, yaitu: kebutuhan dan keinginan konsumen, segmentasi pasar, target, nilai tambah, masa hidup produk, struktur pasar, persaingan dan strategi pesaing, ukuran pasar, pertumbuhan pasar, laba kotor dan pangsa pasar.
2. Analisis aspek produksi/operasi, yang harus dianalisis adalah lokasi operasi, volume operasi, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja dan tata letak.
3. Analisis aspek manajemen, terdapat unsur yang harus dianalisis, seperti kepemilikan, organisasi, tim manajemen dan karyawan.
4. Analisis aspek keuangan, meliputi komponen-komponen yaitu: kebutuhan dana, sumber dana, proyek neraca, proyeksi laba rugi dan proyeksi arus kas.

Untuk mengetahui layak atau tidak suatu investasi yang dilakukan dan menguntungkan secara ekonomis, dipergunakan empat kriteria, yaitu metode periode pembayaran kembali, nilai sekarang bersih, tingkat pengambilan internal dan indeks probabilitas. Suku bunga atau tingkat pengembalian adalah konsep periodik untuk mengukur tingkat pengembalian investasi, untuk mengukur suku bunga biasanya digunakan suku bunga bank yang berlaku secara umum atau berdasarkan tingkat pengembalian minimum yang diharapkan investor.

BAB XI

ETIKA BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN

NORMA DAN ETIKA BISNIS

Etika bisnis adalah suatu kode etik perilaku perusahaan berdasarkan nilai-nilai moral dan norma yang dijadikan tuntunan dalam membuat keputusan dan memecahkan masalah. Etika, pada dasarnya adalah suatu komitmen untuk melakukan apa yang benar dan menghindari apa yang tidak benar. Etika bisnis sangat penting untuk mempertahankan loyalitas pemilik kepentingan dalam membuat keputusan dan memecahkan persoalan perusahaan. Semua keputusan perusahaan sangat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh pemilik kepentingan. Pemilik kepentingan adalah semua individu atau kelompok yang berkepentingan dan berpengaruh terhadap keputusan perusahaan.

Menurut Zimmerer (1996:21), yang termasuk kelompok pemilik kepentingan yang mempengaruhi keputusan bisnis adalah:

1. para pengusaha dan mitra usaha
2. petani dan perusahaan pemasok bahan baku
3. organisasi pekerja yang mewakili pekerja
4. Pemerintah yang mengatur kelancaran aktivitas usaha
5. Bank penyanggah dana perusahaan
6. Investor penanam modal
7. masyarakat umum yang dilayani
8. pelanggan yang membeli produk..

Loyalitas pemilik kepentingan penting bagi perusahaan untuk menciptakan diferensiasi dan menghambat para pesaing. Ada beberapa pemilik kepentingan kunci, seperti manajer, direktur, dan kelompok khusus lainnya. Ada tingkatan norma etika yaitu hukum, kebijakan dan prosedur organisasi serta moral sikap mental individu. Menurut Zimmerer (1996), kerangka kerja etika dapat melalui tiga tahap, yaitu:

1. tahap pertama, mengakui dimensi-dimensi etika yang ada sebagai suatu alternatif atau keputusan
2. tahap kedua, mengidentifikasi pemilik kepentingan kunci yang terlibat dalam pengambilan keputusan
3. tahap ketiga, membuat pihak alternatif dan membedakan antara tanggapan etika dan bukan etika.

4. tahap keempat adalah memilih tanggapan etika yang terbaik dan mengimplementasikan

Secara universal ada 10 prinsip etika yang mengarahkan perilaku, yaitu kejujuran, integritas, memelihara janji, kesetiaan, keadilan, suka membantu orang lain, menghormati orang lain, dan kewarganegaraan yang bertanggung jawab. Untuk mempertahankan standar etika dapat dilakukan dengan cara menciptakan kepercayaan, mengembangkan kode etik, menjalankan kode etik secara adil dan konsisten, melindungi hak-hak perorangan, mengadakan pelatihan etika, melakukan audit etika secara periodik, mempertahankan standar etika yang tinggi, menghindari etika tercela, menciptakan budaya komunikasi dua arah dan melibatkan karyawan dalam mempertahankan etika.

Selain etika, ada beberapa pertanggungjawaban perusahaan, yaitu tanggung jawab terhadap lingkungan, tanggung jawab terhadap karyawan, tanggung jawab terhadap pelanggan, tanggung jawab terhadap investor dan tanggung jawab terhadap masyarakat

KELEBIHAN KELEMAHAN BUKU

A. KELEBIHAN BUKU

Dalam beberapa tahun terakhir ini, timbul kesadaran bahwa pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat tidak terlepas dari tangan para wirausahawan, yakni orang-orang yang dinamis dan berkomitmen untuk meraih kesuksesan dengan menciptakan serta memasarkan berbagai produk dan jasa baru yang inovatif dan yang berfokus pada pelanggan. Wirausahawan telah menjadi penggerak utama dalam perekonomian global dan berjuang keras untuk membuat dunia ini menjadi tempat tinggal yang baik. Buku tentang kewirausahaan pun menjamur, seiring bertambahnya wirausahawan baru. Mereka yang berjiwa wirausaha inilah yang merupakan penggerak roda ekonomi bangsa ini. Mereka pemimpin terdepan dari segi ekonomi karena mereka telah menciptakan peluang kerja bagi orang lain. Buku “Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil” ini menjelaskan secara praktis dan langsung bagaimana merintis usaha baru dan menjadi wirausahawan yang sukses.

Buku ini membantu Anda bagaimana mengenal suatu usaha tertentu dan bagaimana membangun sebuah usaha mulai dari yang kecil terlebih dahulu. Salah satu keunggulan dari buku ini adalah pendekatannya yang “Langsung” bagi para wirausahawan. Buku ini menekankan pentingnya membuat rencana bisnis bagi perusahaan baru agar dapat sukses. Topik-topik aktual yang berkaitan dengan dunia wirausaha dan usaha kecil menengah (UKM) dibahas secara lengkap dalam buku ini, seperti analisis kelayakan dan rencana bisnis, waralaba, perdagangan elektronik (*e-commerce*), serta etika. Di samping itu, buku ini juga kaya dengan berbagai contoh dan kasus aktual yang akan memperlihatkan pentingnya pengambilan keputusan dalam dunia kewirausahaan.

B. KELEMAHAN BUKU

Ada beberapa istilah didalam buku ini yang bukan bahasa umum yang tidak semua orang tau, jadi kita harus memahami beberapa istilah secara lebih luas. Dan juga Pengulangan informasi sering kali terjadi pada bab-bab berikutnya. Ada baiknya jika sampul (cover) buku dibuat lebih menarik lagi sehingga akan menambah daya tarik orang untuk membacanya. Kekurangan dari buku ini tidaklah sebanding dengan kelebihan yang terdapat dalam buku ini sehingga kelebihan yang ada pada buku ini mampu menutupi kekurangan dari buku ini.