

**USAHA
"KACANG SEMBUNYI"**



Drs. Jefferson Roosevelt Watulingas, MM
Akhmal Taufiqul Hakim

Halaman Pengesahan

Judul : Usaha Kacang Sembunyi

Penulis : Drs. Jefferson Roosevelt Watulingas, MM

Samarinda, 10 Juli 2021

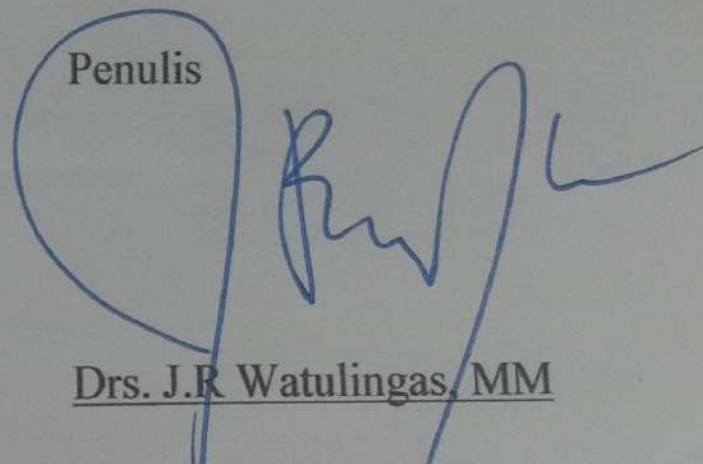
Mengetahui,



Prof. Dr. H. Muh. Amir M., M.Kes

NIP.19601027 198503 1 003

Penulis



Drs. J.R Watulingas, MM

NIP.19630111 198803 1 006

Kata Pengantar

Puji syukur kami ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat bimbingan dan karunia-Nya maka dapatlah penulis menyusun buku yang berjudul “Usaha Kacang Sembunyi”

Kepada semua pihak yang telah membantu penulisan buku ini, kami ucapkan terima kasih semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan imbalan yang sesuai.

Dalam penulisan buku ini, kami menyadari masih banyak kekurangan dan kelemahan, baik dalam segi teknik maupun obyektifitas hasil penulisan buku.

Untuk itu saran dan kritik positif dan pembaca sangat kami harapkan kiranya buku ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan yang lain khususnya bagi penulis sendiri.

Samarinda,

10 Juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan	8
D. Manfaat.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Pengertian Kewirausahaan	9
B. Konsep Kewirausahaan.....	21
C. Karakteristik Kewirausahaan	31
D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha	44
E. Kiat-Kiat Keberhasilan Usaha	58
F. Hal-Hal yang Perlu Diperhatikan dalam Kewirausahaan	69
G. Manfaat Kewirausahaan	76
H. Etika Wirausaha	79

BAB III PELAKSANAAN.....	87
A. Deskripsi Usaha	87
B. Visi dan Misi Usaha.....	87
C. Proses Pembuatan Usaha Kacang Sembunyi.....	88
D. Strategi Pemasaran.....	90
E. Strategi di Bidang Produksi.....	94
F. Peluang dan Analisis Issue	98
 BAB IV PENUTUP.....	 102
A. Kesimpulan.....	101
B. Saran.....	103
 LAMPIRAN	 105
 DAFTAR PUSTAKA.....	 104

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kewirausahaan (*Entrepreneurship*) adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian.

Wirausaha secara historis sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755. Beberapa istilah wirausaha seperti di Belanda dikenadengan *ondernemer*, di Jerman dikenal dengan *unternehmer*. Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika, dan Kanada. Bahkan sejak 1970-an banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan atau manajemen usaha kecil. Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan. DI

Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat kewirausahaan menjadi berkembang.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (*entrepreneur*) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul.

Pada makalah ini dijelaskan tentang pengertian, hakekat, ciri-ciri dan karakteristik dan peran kewirausahaan dalam perekonomian nasional.

Kewirausahaan atau entrepreneurship pertama kali diperkenalkan pada abad 18 dengan tujuan utamanya pertumbuhan dan perluasan organisasi melalui inovasi dan kreativitas. Pengertian

kewirausahaan relatif berbeda-beda dengan titik berat perhatian atau penekanan yang berbeda seperti penciptaan organisasi baru (Gartner, 1988), menjalankan kegiatan yang baru, eksplorasi berbagai peluang (Kirzner, 1973), menghadapi ketidakpastian (Knight, 1921) dan mendapatkan secara bersama faktor-faktor produksi (Say, 1803) seperti dikutip dari Sondari (2009).

Secara sederhana kewirausahaan adalah proses kreatifitas dan inovasi yang memiliki resiko tinggi dalam menghasilkan nilai tambah bagi produk yang bermanfaat untuk masyarakat dan mendatangkan keuntungan bagi wirausaha.

Kewirausahaan merupakan bagian penting dalam pembangunan. Kirzner (1973) membuat perbedaan yang jelas bahwa wirausaha membuat keputusan-keputusan strategis, sementara manajer mengerjakan dan menghasilkan tugas-tugas yang lebih rutin. Wirausaha yang memiliki kemampuan mengambil keputusan yang superior akan dapat meningkatkan performansi usaha seperti peningkatan profit dan

pertumbuhan usaha (Glancey, *et al.* 1998) dalam Sondari (2009).

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah perencanaan, pengorganisasian, pengoperasian, dan pengambilan risiko dari suatu usaha bisnis. Seorang wirausahawan adalah seseorang yang terlibat dalam kewirausahaan.

Kewirausahaan (*Entrepreneurship*) adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian.

Wirausaha secara historis sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755. Beberapa istilah wirausaha seperti di Belanda dikenadengan *ondernemer*, di Jerman dikenal dengan *unternehmer*. Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika, dan Kanada. Bahkan sejak 1970-an banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan

atau manajemen usaha kecil. Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan. Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat kewirausahaan menjadi berkembang. Manusia membutuhkan pekerjaan untuk mendapatkan penghasilan dan memenuhi kebutuhan hidupnya. Di antara sekian banyak cara untuk mendapatkan penghasilan yang layak, ada beberapa yang memilih untuk membangun sebuah usaha kecil atau berwirausaha.

Awal dalam berwirausaha atau alasan memulai berwirausaha terkadang ada yang disengaja dan ada yang tidak disengaja. Disengaja karena memang sejak awal direncanakan untuk membangun suatu usaha untuk pemenuhan kehidupan sehari-hari, dan tidak sengaja karena tidak merencanakan untuk

membuat bisnis tersebut namun memiliki peluang bagus untuk bisnis tersebut. Salah satu bisnis yang diawali dengan “ketidak sengaja” dalam menemukan peluang wirausaha adalah usaha yang berangkat dari hobi.

Tidak sedikit dari para wirausahawan yang memulai bisnis karena berawal dari kesukaannya terhadap sesuatu. Salah satunya adalah hobi kerajinan tangan. Ketika seseorang dengan hobinya senang membuat sesuatu yang wow membuat orang suka akan hal itu dan menarik perhatian setiap orang yang melihatnya.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (entrepreneur) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul.

Kacang Sembunyi tentu semua orang sudah mengenalnya, camilan yang renyah dan gurih ini

sesuai digunakan sebagai camilan saat santai. Siapa pun bisa menikmati lezatan dari Kacang Sembunyi karena sudah banyak yang menjual dan menjajakan dengan harga terjangkau. Kacang Telur atau Kacang Sembunyi ini memang dapat dijadikan sebagai bisnis. Kacang Sembunyi ini memang sudah sangat populer dimasyarakat karena memang banyak yang menjalankan bisnis Kacang Sembunyi. Kacang Sembunyi banyak disukai aneka kalangan baik anak sampai dengan orang tua. **Peluang bisnis Kacang Sembunyi** ini menguntungkan sesuai untuk dicoba. Modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar sehingga siapa pun bisa mencobanya. Proses memasak ,hanya dengan cara menggorengnya saja sehingga waktu produksi hanya membutuhkan waktu sebentar. Jika Anda ingin mencoba menjalankan bisnis Kacang Sembunyi maka tidak ada salahnya untuk mencoba bisnis yang satu ini.

B. Rumusan Masalah

Bagaimana cara pembuatan Kacang Sembunyi?

C. Tujuan Penulisan

Adapun Tujuan yang ingin di capai yaitu para pengusaha muda dapat membuka usaha “produksi Kacang Sembunyi” dan memahami cara pembuatan “Kacang Sembunyi”

D. Manfaat Penulisan

Sebagai bahan pengusaha muda dalam mengembangkan kreatifitas dalam usahanya dan kualitas dalam pekerjaannya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Kewirausahaan

Pengertian kewirausahaan adalah suatu proses dalam melakukan atau menciptakan sesuatu yang baru dengan cara kreatif dan penuh inovasi yang memberikan manfaat bagi orang lain dan bernilai tambah. Ada juga yang menjelaskan definisi kewirausahaan adalah suatu sikap mental seseorang yang memiliki kreativitas, aktif, bercrepta daya untuk membuat sesuatu yang unik dan baru dan dapat bermanfaat bagi banyak orang. Kewirausahaan memiliki proses yang dinamis untuk menciptakan sesuatu yang disertai tenggang waktu, modal, sumber daya dan juga risiko. Secara bahasa dalam Wikipedia, arti kewirausahaan adalah suatu proses untuk mengembangkan, mengidentifikasi, dan mewujudkan visi dan misi dalam kehidupan. Kata “Kewirausahaan” berasal dari kata wira dan usaha. Menurut Kamus Bahasa Indonesia, Wira berarti; pejuang, berani dan berwatak agung, berbudi luhur.

Sedangkan kata Usaha berarti; bekerja, berbuat amal, berbuat sesuatu.

Pengertian dan definisi wirausaha menurut para ahli. Sebelumnya ada baiknya penulis bahas pengertian dari wirausaha itu sendiri. *Wirausaha* atau kewirausahaan adalah kemampuan untuk berdiri sendiri, berdaulat, merdeka lahir dan bathin, sumber peningkatan kepribadian, suatu proses dimana orang mengejar peluang, merupakan sifat mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dituntut untuk mampu mengelola, menguasai, mengetahui dan berpengalaman untuk memacu kreatifitas. Dan berikut pengertian dan definisi kewirausahaan menurut beberapa para ahli ;

1. Peter F Drucker kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (ability to create the new and different) .
2. Arif F. Hadipranata wirausaha adalah sosok pengambil risiko yang diperlukan untuk mengatur dan mengelola bisnis serta menerima keuntungan financial ataupun non uang.

3. Thomas W Zimmerer kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari.
4. Kathleen mengemukakan bahwa wirausaha adalah orang yang mengatur, menjalankan, dan menanggung risiko bagi pekerjaan-pekerjaan yang dilakukannya dalam dunia usaha.
5. Andrew J Dubrin wirausaha yaitu seseorang yang mendirikan dan menjalankan sebuah usaha yang inovatif (*Entrepreneurship is a person who founds and operates an innovative business*).
6. Robbin&Coulter "*Entrepreneurship is the process whereby an individual or a group of individuals uses organized efforts and means to pursue opportunities to create value and grow by fulfilling wants and need through innovation and uniqueness, no matter what resources are currently controlled*". Kewirausahaan adalah proses dimana seorang individu atau kelompok individu menggunakan upaya terorganisir dan

sarana untuk mencari peluang untuk menciptakan nilai dan tumbuh dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui inovasi dan keunikan, tidak peduli apa sumber daya yang saat ini dikendalikan.

7. Richard Cantillon (1775) Kewirausahaan didefinisikan sebagai bekerja sendiri (self-employment). Seorang wirausahawan membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi resiko atau ketidakpastian.
8. Jean Baptista Say (1816) Seorang wirausahawan adalah agen yang menyatukan berbagai alat-alat produksi dan menemukan nilai dari produksinya.
9. Frank Knight (1921) Wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian

pada dinamika pasar. Seorang wirausahawan disyaratkan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial mendasar seperti pengarahan dan pengawasan.

10. Joseph Schumpeter (1934) Wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk (1) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru, (2) memperkenalkan metoda produksi baru, (3) membuka pasar yang baru (new market), (4) Memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (5) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan

konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya

11. Penrose (1963) Kegiatan kewirausahaan mencakup indentifikasi peluang-peluang di dalam system ekonomi. Kapasitas atau kemampuan manajerial berbeda dengan kapasitas kewirausahaan.
12. Harvey Leibenstein (1968, 1979) Kewirausahaan mencakup kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas, atau komponen fungsi produksinya belum diketahuisepenuhnya.
13. Israel Kirzner (1979) Wirausahawan mengenali dan bertindak terhadap peluang pasar.
14. Entrepreneurship Center at Miami University of Ohio Kewirausahaan sebagai proses

mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian.

15. Peter F. Drucker Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahaan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain. Atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.
16. Joseph Schumpeter (1934) Wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk :
 - a. memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru,

- b. memperkenalkan metoda produksi baru,
- c. membuka pasar yang baru (new market),
- d. Memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru
- e. Menjalankan organisasi baru pada suatu industri.
- f. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya.
- g. Penrose (1963) Kegiatan kewirausahaan mencakup indentifikasi peluangpeluang di dalam sistem ekonomi. Kapasitas atau kemampuan manajerial berbeda dengan kapasitas kewirausahaan

Dalam lampiran Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusahaan Kecil Nomor 961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa:

1. Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.

2. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Jadi wirausaha itu mengarah kepada orang yang melakukan usaha/kegiatan sendiri dengan segala kemampuan yang dimilikinya. Sedangkan kewirausahaan menunjuk kepada sikap mental yang dimiliki seorang wirausaha dalam melaksanakan usaha/kegiatan.

Kewirausahaan dilihat dari sumber daya yang ada di dalamnya adalah seseorang yang membawa sumber daya berupa tenaga kerja, material, dan asset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi, dan aturan baru.

Kewirausahaan dalam arti proses yang dinamis adalah kewirausahaan merupakan sebuah proses mengkreasikan dengan menambahkan nilai sesuatu yang dicapai melalui usaha keras dan waktu yang tepat dengan memperkirakan dana pendukung, fisik, dan resiko social, dan akan menerima reward yang berupa keuangan dan kepuasan serta kemandirian personal. Melalui pengertian tersebut terdapat empat hal yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yakni :

1. Proses berkreasi yakni mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Pertambahan nilai ini tidak hanya diakui oleh wirausahawan semata namun juga audiens yang akan menggunakan hasil kreasi tersebut.
2. Komitmen yang tinggi terhadap penggunaan waktu dan usaha yang diberikan. Semakin besar fokus dan perhatian yang diberikan dalam usaha ini maka akan mendukung proses kreasi yang akan timbul dalam kewirausahaan.
3. Memperkirakan resiko yang mungkin timbul. Dalam hal ini resiko yang mungkin terjadi

berkisar pada resiko keuangan, fisik dan resiko sosial.

4. Memperoleh reward. Dalam hal ini reward yang terpenting adalah independensi atau kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi. Sedangkan reward berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usahanya.

Suryana (2003) menyatakan bahwa istilah kewirausahaan dari terjemahan *entrepreneurship*, yang dapat diartikan sebagai „*the backbone of economy*“, yaitu syaraf pusat perekonomian atau sebagai „*tailbone of economy*“, yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa (Wirakusumo, 1997). Secara etimologi, kewirausahaan merupakan nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*startup phase*) atau suatu proses dalam mengerjakan suatu yang baru (*creative*) dan sesuatu yang berbeda (*innovative*).

Pengertian wirausaha menurut Tarmudji (2006) adalah : Wirausaha bila ditinjau dari etimologinya berasal dari kata “wira” dan “usaha”,

kata wira berarti “teladan” atau patut dicontoh, sedangkan “usaha” berarti “Berkemauan keras” memperoleh manfaat. Jadi seorang wirausaha dapat diartikan sebagai berikut: “Seseorang yang 14 berkemauan keras dalam melakukan tindakan yang bermanfaat dan patut menjadi teladan hidup”. Atau lebih sederhana dirumuskan sebagai, “Seseorang yang berkemauan keras dalam bisnis yang patut menjadi teladan hidup”. Untuk menjadi seorang wirausahawan yang berhasil, seorang wirausaha harus mempunyai tekad dan kemauan yang keras untuk mencapai tujuan usahanya.

Definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa seorang wirausaha harus mampu melihat adanya peluang, menganalisa peluang dan mengambil keputusan untuk mencapai keuntungan yang berguna bagi dirinya sendiri atau lingkungan sekitarnya dan kelanjutan usahanya sebelum peluang tersebut dimanfaatkan oleh orang lain. Wirausaha yang berhasil biasanya memacu sebuah mimpi dan berusaha merealisasikannya karena adanya

kepercayaan yang tinggi akan kesuksesan yang dapat diraih.

B. Konsep Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam usaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan di dalam kegiatan usahanya. Selain itu kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Sedangkan menurut Menurut Peggy A. Lambing & Charles R. Kuehl dalam buku *Entrepreneurship* (1999), kewirausahaan adalah suatu usaha yang kreatif yang membangun suatu *value* dari yang belum ada menjadi ada dan bisa dinikmati oleh orang banyak.

Dari beberapa konsep yang ada di atas, ada enam hakekat penting kewirausahaan sebagai berikut (Suryana,2003 : 13)

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis (Acad Sanusi,1994)
2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (Drucker,1959)
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (Zimmerer,1996)
4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha dan perkembangan usaha (Soeharto Prawiro,1997)
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan sesuatu yang berbeda yang bermanfaat dan memberi nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan

berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan baru kepada konsumen.

Wirausahawan yang unggul yang mampu menciptakan kreativitas dan inovasi sebagai dasar untuk hidup, tumbuh dan berkembang umumnya memiliki karakteristik atau ciri-ciri yang merupakan proses jangka panjang berdasarkan pengalaman dan pendidikan. Beberapa karakteristik yang melekat pada diri wirausahawan (Zimmerer, and Scarborough, 1998; Kuratko & Hoodgets, 2007) sebagai berikut:

1. Desire for responsibility

Wirausaha yang unggul merasa bertanggungjawab secara pribadi atas hasil usaha yang dia lakukan. Mereka lebih dapat

mengendalikan sumberdaya sumberdaya yang dimiliki dan menggunakan sumberdaya tersebut untuk mencapai cita-cita. Wirausaha yang berhasil dalam jangka panjang haruslah memiliki rasa tanggung jawab atas usaha yang dilakukan. Kemampuan untuk menanggung risiko usaha seperti: risiko keuangan, risiko teknik adakalanya muncul, sehingga wirausaha harus mampu meminimalkan risiko.

2. Tolerance for ambiguity

Ketika kegiatan usaha dilakukan, mau-tidak mau harus berhubungan dengan orang lain, baik dengan karyawan, pelanggan, pemasok bahan, pemasok barang, penyalur, masyarakat, maupun aturan legal formal. Wirausaha harus mampu menjaga dan mempertahankan hubungan baik dengan stakeholder. Keberagaman bagi wirausaha adalah sesuatu yang biasa. Kemampuan untuk menerima keberagaman merupakan .suatu ciri khas wirausaha guna menjaga kelangsungan hidup bisnis atau perusahaan dalam jangka panjang.

3. Vision

Wirausaha yang berhasil selalu memiliki cita-cita, tujuan yang jelas kedepan yang harus dicapai secara terukur. Visi merupakan filosofi, cita-cita dan motivasi mengapa perusahaan hidup, dan wirausaha akan menterjemahkan ke dalam tujuan, kebijakan, anggaran, dan prosedur kerja yang jelas. Wirausaha yang tidak jelas visi kedepan ibarat orang yang berjalan tanpa arah yang jelas, sehingga kecenderungan untuk gagal sangat tinggi.

4. Tolerance for failure

Usaha yang berhasil membutuhkan kerja keras, pengorbanan baik waktu biaya dan tenaga. Wirausaha yang terbiasa dengan kreativitas dan inovasi kadangkala atau bahkan sering mengalami ketidakberhasilan. Proses yang cukup panjang dalam mencapai kesuksesan tersebut akan meningkatkan kepribadian toleransi terhadap kegagalan usaha.

5. Internal locus of control

Didalam diri manusia ada kemampuan untuk mengendalikan diri yang dipengaruhi oleh internal diri sendiri. Wirausaha yang unggul adalah yang memiliki kemampuan untuk mengendalikan diri dari dalam dirinya sendiri. Kerasnya tekanan kehidupan, persaingan bisnis, perubahan yang begitu cepat dalam dunia bisnis akan meningkatkan tekanan kejiwaan baik mental, maupun moral dalam kehidupan keseharian. Wirausaha yang mampu mengendalikan dirinya sendiri akan mampu bertahan dalam dunia bisnis yang makin kompleks.

6. Continuous Improvement

Wirausaha yang berhasil selalu bersikap positif, menganggap pengalaman sebagai sesuatu yang berharga dan melakukan perbaikan terus-menerus. Pengusaha selalu mencari hal-hal baru yang akan memberikan manfaat baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Wirausaha memiliki tenaga, keinginan untuk terlibat dalam petualangan inovatif yang akan

membawa konsekuensi menguntungkan dimasa depan.

7. Preference for moderate risk.

Dalam kehidupan berusaha, wirausaha selalu berhadapan dengan intensitas risiko. Sifat wirausaha dalam menghadapi resiko dapat digolongkan ke dalam 3 macam sifat mengambil resiko, yaitu risk seeking (orang yang suka dengan risiko tinggi), moderat risk (orang yang memiliki sifat suka mengambil risiko sedang), dan risk averse (orang memiliki sifat suka menghindari risiko) Pada umumnya wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk memilih risiko yang moderate/sedang, di mana ketika mengambil keputusan memerlukan pertimbangan yang matang, hal ini sejalan dengan risiko wirausaha yang apabila mengalami kegagalan di tanggung sendiri. Wirausaha akan melihat sebuah bisnis dengan tingkat pemahaman pribadi yang disesuaikan dengan perubahan lingkungan (Zimmerer, and Scarborough, 1998)

8. Confidence in their ability to success.

Wirausaha umumnya memiliki keyakinan yang cukup tinggi atas kemampuan diri untuk berhasil. Mereka memiliki kepercayaan yang tinggi untuk meiakukan banyak hal dengan baik dan sukses. Mereka cenderung untuk optimis terhadap peluang keberhasilan dan optimisme, biasanya berdasarkan kenyataan. Tanpa keyakinan kepercayaan untuk sukses dan mampu menghadapi tantangan akan menurunkan semangat juang dalam melakukan bisnis.

9. Desire for immediate feedback.

Perkembangan yang begitu cepat dalam kehidupan usaha menuntut wirausaha untuk cepat mengantisipasi perubahan yang terjadi agar mampu bertahan dan berkembang. Wirausaha pada umumnya memiliki keinginan untuk mendapatkan respon atau umpan balik terhadap suatu permasalahan. Persaingan yang begitu ketat dalam dunia usaha menuntut untuk berpikir cerdas, cepat menanggapi perubahan. Wirausaha

memiliki kecenderungan untuk mengetahui sebaik apa ia bekerja dan mencari pengakuan atas prestasi secara terus-menerus.

10. High energy level

Wirausaha pada umumnya memiliki energi yang cukup tinggi dalam melakukan kegiatan usaha sejalan dengan risiko yang ia tanggung. Wirausaha memiliki semangat atau energi yang cukup tinggi dibanding kebanyakan orang. Risiko yang harus ditanggung sendiri mendorong wirausaha untuk bekerja keras dan dalam jangka waktu yang cukup lama. Bergairah dan mampu menggunakan daya gerakanya, ulet tekun dan tidak mudah putus asa.

11. Future orientation

Keuntungan usaha yang tidak pasti mendorong wirausaha selalu melihat peluang, menghargai waktu dan berorientasi kemasa depan. Wirausaha memiliki kecenderungan melihat apa yang akan dilakukan sekarang dan besok, tidak begitu mempersoalkan apa yang telah dilakukan kemarin. Wirausaha

yang unggul selalu berusaha memprediksi perubahan dimasa depan guna meningkatkan kinerja usaha.

12. Skill at organizing

Membangun usaha dari awal memerlukan kemampuan mengorganisasi sumberdaya yang dimiliki berupa sumber-sumber ekonomi berujud maupun sumber ekonomi tak berujud untuk mendapat manfaat maksimal. Wirausaha memiliki keahlian dalam melakukan organisasi baik orang maupun barang. Wirausaha yang unggul ketika memiliki kemampuan portofolio sumberdaya yang cukup tinggi untuk dapat bertahan dan berkembang.

13. High Commitment

Memunculkan usaha baru membutuhkan komitmen penuh yang tinggi agar berhasil. Disiplin dalam bekerja dan pada umumnya wirausaha membenamkan diri dalam kegiatan tersebut guna keberhasilan cita-citanya. Scarborough, et.all (2006) mengungkapkan step, langkah terakhir seorang wirausaha untuk

meningkatkan kreativitas pendorong kewirausahaan adalah “work, work, work,....”

14. Flexibility

Perubahan yang begitu cepat dalam dunia usaha mengharuskan wirausaha untuk mampu menyesuaikan diri dengan perubahan apabila tetap ingin berhasil. Kemampuan beradaptasi dengan perubahan lingkungan merupakan modal dasar dalam berusaha, bertumbuh dan sukses. Fleksibilitas berhubungan dengan kolega seperti; kemampuan menyesuaikan diri dengan perilaku wirausaha lain, kemampuan bernegosiasi dengan kolega mencerminkan kompetensi wirausaha yang unggul

C. Karakteristik Kewirausahaan

Studi kewirausahaan dibedakan 2 jenis kajian, yaitu aliran ciri-ciri kepribadian dan aliran kontigensi pikiran (*contingency thinking*). Aliran ciri-ciri kepribadian (*personality traits*) seseorang wirausahawan yang sukses dikaji tidak berdasarkan konteks yang terjadi. Aliran kontigensi pikiran,

kewirausahaan terikat suasana perusahaan dan situasi yang terjadi. Karakteristik yang umumnya dimiliki seorang wirausahawan:

1. Inovatif. Inovasi adalah kemampuan seorang wirausahawan menemukan solusi. Orientasi kewirausahaan erat kaitannya dengan karakteristik personal. 5 karakteristik personal menurut Lumpkin dan Dess: Motif berprestasi banyak ditemukan pada seorang wirausahawan dari pada pada seorang manajer. Motif berprestasi terkait dengan sifat proaktif dan kreatif inovatif. Ada lagi kebutuhan berafiliasi, yaitu keinginan untuk dekat dengan yang lain untuk memastikan dirinya diterima. Gaya kewirausahaan dapat dikaitkan dengan kebutuhan afiliasi. Kebalikan dari hubungan afiliasi adalah keproaktifan. Keproaktifan menghendaki orientasi ke masa depan, sedangkan hubungan afiliasi lebih memperhatikan status quo agar dapat menjaga hubungan dengan yang lain. Lalu ada yang namanya posisi control. Orang dengan posisi

control internal percaya bahwa mereka dapat mengontrol segala hal yang terjadi dalam kehidupannya, sedangkan yang eksternal percaya bahwa segala peristiwa adalah keberuntungan. Posisi control internal terkait dengan keinginan menjadi wirausahawan dan mempengaruhi kinerjanya. Menurut McClelland (1961), orang yang mempunyai keinginan kuat untuk mencapai sesuatu sering menekuni jalannya menjadi seorang wirausahawan dan berhasil. Yang berikutnya adalah keberanian mengambil resiko, yaitu persepsi seseorang atas kemungkinan memperoleh keuntungan bila rencananya sukses sebelum ia memikirkan konsekuensinya bila gagal. Keberanian mengambil resiko membedakan antara wirausahawan, bukan wirausahawan dan manajer. Lalu yang terakhir, toleran atas ketidakpastian atau ambiguitas. Toleran atas ketidakpastian berkaitan dengan kreatifitas personal dan kemampuan menghasilkan lebih banyak gagasan saat curah pendapat.

2. Berani mengambil resiko. Karakteristik seorang wirausahawan lainnya adalah kemauan menanggung resiko. Seorang wirausahawan dengan perhitungan yang matang berani menanggung resiko jika perhitungan yang salah.
3. Terobsesi oleh kesempatan Seorang wirausahawan selalu mencari dan memanfaatkan setiap peluang yang ada untuk menciptakan produk atau jasa yang baru atau lebih baik dari yang sudah ada. Kesempatan dapat muncul karena adanya produk baru seperti munculnya telephone seluler, computer, dll.
4. Kreatif Berbagai factor teori kreatifitas dalam pendekatan konvergensi (confluence approach) menurut Baron dan Share adalah: Keterampilan intelektual, kemampuan melihat masalah dengan cara baru. Pengetahuan dasar yang luas dan kaya. Cara berfikir yang tepat. Memiliki kepribadian seperti berani mengambil resiko dan toleran. Mempunyai motivasi intrinsic dan berorientasi pada tugas. Lingkungan yang menunjang kreatifitas.

5. Memiliki motif berprestasi orang yang mulai berbisnis adalah mereka yang merasakan dan mempunyai keyakinan diri yang kuat. Jika kita akan menempatkan uang kita pada risiko tertentu, kita harus mempunyai keyakinan kuat bahwa kita akan berhasil. Jika mau berwirausaha kita harus mempunyai kebutuhan berprestasi “Need for Achievement” yang kuat. Wirausahawan yang berhasil dicirikan oleh dorongan atau motivasi (drive), kemampuan berfikir, kompetensi hubungan manusia, keterampilan teknis dan komunikasi.
6. Mampu mengerjakan tugas dengan lebih baik. Wirausahawan harus memiliki kemampuan dan keterampilan untuk melaksanakan sebuah tugas dengan lebih baik dari pada yang lainnya. Bakat merupakan modal untuk mencapai suatu keberhasilan, bakat juga merupakan penyelesaian. Jika kita dapat memenuhi pekerjaan secara penuh berarti kita berhasil menyelesaikannya.

7. Kesabaran dan kesiapan Memulai usaha apapun selalu beresiko gagal, kesulitan dana dan lainnya. Agar berhasil diperlukan waktu, kesabaran dan kesiapan dalam menghadapi kendala-kendala yang datang menghadang.
8. Tidak menunggu semua ada Memulai usaha tidak perlu menunggu semua ada. Yang harus kita lakukan adalah memanfaatkan yang ada dan melengkapi sambil berjalan. Yang paling esensial untuk memulai bisnis adalah ide dan gagasan dan bagaimana mewujudkannya.
9. Memiliki hubungan social yang baik Memulai usaha seringkali perlu bantuan orang lain seperti keluarga, teman, dan bank. Namun sebelum mencari dukungan dari orang lain kita harus mulai dari diri sendiri.
10. Menyukai apa yang kita lakukan. Modal utama menjalani usaha adalah menyenangi usaha yang kita lakukan. Tanpa minat kita akan mudah menyerang ditengah jalan bila mengalami berbagai persoalan.

11. Menguasai ilmu dalam bidang usaha yang dilakukan. Yang dimaksud ilmu adalah segala hal yang menyangkut usaha yang akan kita lakukan. Dengan bermodalkan ilmu (skill) yang memadai paling tidak usaha yang kita hadapi tidak tersendat. Konsumen cenderung membeli barang atau jasa ditempat yang baik pengelolaannya atau penyajiannya baik.
12. Memiliki modal usaha Wirausahawan yang akan membuka usaha juga memerlukan modal. Modal dapat berupa modal sendiri atau kerja sama dengan orang lain. selain itu, modal juga dapat berupa hubungan baik dan kepercayaan.
13. Amanah dan jujur Terakhir wirausahawan harus amanah, jujur, dan teliti. Seorang wirausahawan harus harus menepati janji, tidak menipu pelanggan, dan tetap memegang teguh pendirian.
14. Mengenal kesempatan Salah satu upaya agar kita mengenal kesempatan adalah mempunyai akses atas informasi dan mampu memanfaatkannya sebaik mungkin. Upaya kea

rah itu dapat dilakukan melalui pekerjaan yang menyerupai mereka dengan informasi.

15. Karakteristik Wirausahawan lainnya.
 - a. Dan Gaskell Seorang wirausahawan yang berhasil juga mempunyai sifat mandiri, memiliki minat dan pandangan, gagasan dan temuan. Ia juga mempunyai inspirasi, keterlibatan, keuletan, keinginan, kemampuan menggerakkan orang lain, ulet dan mempunyai cita-cita, idealisme dan gagasan.
 - b. Casson dan Caird Sarjana lain mengatakan bahwa seseorang wirausahawan mengetahui bagaimana pasar bekerja, mengetahui bagaimana menghasilkan suatu barang, memiliki kemampuan pemasaran, mengelola usaha, dan memiliki kemampuan bekerjasama. (Casson, 1982). Caird (1988) menyebutkan wirausahaan lainnya yaitu kemampuan mengidentifikasi kesempatan bisnis, mengoreksi kesalahan secara efektif

dan mengendus kesempatan yang dapat menghasilkan keuntungan.

c. Menurut M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer terdapat delapan karakteristik kewirausahaan yang meliputi hal-hal sebagai berikut :

- 1) Rasa tanggung jawab (*desire for responsibility*), yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
- 2) Memiliki risiko yang moderat (*preference for moderate risk*), yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya selalu menghindari risiko, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi.
- 3) Percaya diri terhadap kemampuan sendiri (*confidence in their ability to success*), yaitu memiliki kepercayaan

diri atas kemampuan yang dimilikinya untuk memperoleh kesuksesan.

- 4) Menghendaki umpan balik segera (*desire for immediate feedback*), yaitu selalu menghendaki adanya unsur timbal balik dengan segera, ingin cepat berhasil.
- 5) Semangat dan kerja keras (*high level of energy*), yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
- 6) Berorientasi ke depan (*future orientation*), yaitu berorientasi masa depan dan memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan.
- 7) Memiliki kemampuan berorganisasi (*skill at organization*), yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.

- 8) Menghargai prestasi (*value of achievement over money*), yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang.
- d. Menurut By Grave, karakteristik wirausahawan meliputi 10 D, sebagai berikut :
- 1) *Dream*, yaitu seorang wirausaha mempunyai visi keinginan terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya serta mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya.
 - 2) *Decisiveness*, yaitu seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Mereka membuat keputusan secara cepat dengan penuh perhitungan.
 - 3) *Doers*, yaitu seorang wirausaha dalam membuat keputusan akan langsung menindaklanjuti. Mereka melaksanakan kegiatannya secepat mungkin dan tidak menunda-nunda kesempatan yang baik dalam bisnisnya.

- 4) *Determination*, yaitu seorang wirausaha melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian. Rasa tanggung jawabnya tinggi dan tidak mau menyerah, walaupun dihadapkan pada halangan dan rintangan yang tidak mungkin dapat diatasi.
- 5) *Dedication*, yaitu seorang wirausaha dedikasi terhadap bisnisnya sangat tinggi.
- 6) *Devotion*, yaitu mencintai pekerjaan bisnisnya dan produk yang dihasilkan.
- 7) *Details*, yaitu seorang wirausaha sangat memerhatikan faktor-faktor kritis secara rinci.
- 8) *Destiny*, yaitu bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya, bebas dan tidak mau tergantung kepada orang lain.
- 9) *Dollars*, seorang wirausaha tidak mengutamakan mencapai kekayaan, motivasinya bukan karena uang.

- 10) *Distribute*, yaitu bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang kepercayaan yaitu orang-orang yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses dalam bidang bisnis.
- e. Menurut Peggy A. Lambing & Charles R. Kuehl dalam buku *Entrepreneurship* (1999), kewirausahaan adalah suatu usaha yang kreatif yang membangun suatu *value* dari yang belum ada menjadi ada dan bisa dinikmati oleh orang banyak. Katanya, setiap wirausahawan (*entrepreneur*) yang sukses memiliki empat unsur pokok, yaitu :
- 1) Kemampuan (hubungan dengan IQ dan skill)
 - a) Dalam membaca peluang
 - b) Dalam berinovasi
 - c) Dalam mengelola
 - d) Dalam menjual
 - 2) Keberanian (hubungan dengan EQ dan mental)

- a) Dalam mengatassi ketakutannya
 - b) Dalam mengendalikan risiko
 - c) Untuk keluar dari zona kenyamanan
- 3) Keteguhan hati (hubungan dengan motivasi diri)
- a) *Persistence* (ulet), pantang menyerah
 - b) *Determinasi* (teguh akan keyakinannya)
 - c) Kekuatan akan pikiran (*power of mind*) bahwa Anda bisa
- 4) Kreativitas yang menelurkan sebuah inspirasi sebagai cikal bakal ide untuk menemukan peluang berdasarkan intuisi (hubungan dengan *experiences*).

Ciri-ciri yang dikemukakan oleh para ahli tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa dasarnya karakteristik seorang wirausaha ialah kreatifitas. Oleh karena itu, dapat dikemukakan bahwa seorang wirausaha dapat dibentuk dan dipelajari, bukan lahir dengan sendirinya.

D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Jika ingin menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi usaha yang jelas, kemauan dan keberanian dalam menghadapi risiko. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko, langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya. Selain bekerja keras, agar usaha tersebut berhasil, wirausaha harus mampu mengembangkan hubungan baik dengan mitra usaha maupun pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan.

Tahap pembangunan Kewirausahaan Steinhoff dan Burgess adalah:

1. Bertanggung jawab atas kesuksesan/kegagalan
2. Membangun hubungan dengan pelanggan, karyawan, supplier Bekerja keras
3. Merencanakan, mengkoordinasikan dan menjalankan usaha
4. Berani mengambil risiko waktu dan uang

5. Memiliki tujuan dan visi usaha SUKSES

Suryana (2009: 67) mengemukakan tiga faktor penyebab keberhasilan seorang wirausaha, antara lain:

1. Kemampuan dan kemauan.

Orang yang memiliki kemampuan tetapi tidak memiliki kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi seorang wirausaha yang sukses. Misalnya seseorang yang memiliki kemauan untuk membuka toko tapi tidak memiliki kemampuan untuk mengelolanya, maka lama kelamaan tokonya akan tutup. Begitu juga dengan orang yang memiliki kemampuan mengelola usaha tetapi tidak memiliki kemauan untuk membuka usaha, maka selamanya orang tersebut tidak pernah memiliki usaha.

2. Tekad yang kuat dan kerja keras.

Orang yang tidak memiliki tekad kuat tetapi mau bekerja keras dan orang yang tidak mau bekerja keras tetapi memiliki tekad yang

kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.

3. Kesempatan dan peluang

Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan seorang wirausaha. Selain keberhasilan, seorang wirausaha juga selalu dibayangi kegagalan dalam berwirausaha, karena kegagalan maupun keberhasilan wirausaha tergantung pada kemampuan yang dimiliki wirausaha tersebut dalam memanfaatkan peluang yang ada.

Terdapat beberapa persyaratan untuk mencapai keberhasilan wirausaha (Astamoen, 2005: 255), diantaranya:

1. Mandiri tetapi bisa bekerja sama dengan orang lain dan mampu berinteraksi dengan prinsip
2. Mempunyai cita-cita, impian, visi, harapan, ambisi tapi bukan ambisius, obsesi, tantangan dianggap sebagai titik awal untuk mencapai tujuan dalam meraih kesuksesan

3. Selain bermanfaat bagi diri sendiri dan keluarganya, tetapi juga bermanfaat bagi orang lain dan lingkungan
4. Berusaha semaksimal mungkin untuk menghilangkan sifat negatif ketika memandang dan memperlakukan orang lain.
5. Selalu berpandangan dan bersikap positif terhadap orang lain
6. Berpikir sebagai wirausaha yang sukses, karena wirausaha yang sukses harus berpikir seperti seorang wirausaha yang sukses dan bukan berpikir selayaknya orang yang gagal.
7. Merubah kebiasaan, sifat, dan pola pikir sebagai pribadi yang unggul.

Bird dalam Sjabadhyni (2001: 271) mengatakan bahwa faktor yang dapat dilihat untuk menilai keberhasilan wirausaha adalah pengalaman dalam pekerjaan, latar belakang pendidikan, usia, jenis kelamin, latar belakang budaya, motivasi, penerimaan risiko, serta nilai-nilai.

1. Pengalaman dalam Pekerjaan. Belajar dari pengalaman lebih bermanfaat dari pada belajar

dari buku, seminar atau sekolah. Pengalaman yang dimiliki harus diperhatikan oleh wirausaha terutama pengalaman diperusahaan/ organisasi, baik dalam pengalaman teknis, pelaksanaan, pemasaran, pengalaman manajemen, dan pengalaman 24 berwirausaha. Untuk memulai usaha, risikonya sangat besar, terutama tanpa pengalaman dan pengetahuan tentang perusahaan/ organisasi tertentu. Penelitian yang dilakukan oleh bird dalam Sjabadhyni (2001: 271) menyatakan banyak wirausaha gagal karena tidak tepat dalam menentukan harga penjualan, tidak terampil dalam menempatkan karyawan, dan buruknya hubungan dengan supplier. Penelitian Ronstandt (dalam Sjabadhyni, 2001: 271) mengemukakan bahwa kurangnya pengalaman berkorelasi dengan kariernya yang singkat sebagai wirausaha.. Hal ini dapat dijelaskan karena kurangnya sinergi antara pengalaman masa lalu dengan usaha baru yang sedang dikerjakan. Wirausaha dikatakan sukses apabila dapat belajar dari pengalaman,

memanfaatkan sumber lain dan peluang yang menunjang keberhasilan usahanya. Keterampilan yang diperoleh tersebut nantinya dapat meningkatkan motivasi menjalankan usaha dan memperkecil risiko yang akan ditemui dikemudian hari (Sjabadhyni, 2001: 271

2. Latar Belakang Pendidikan. Pendidikan yang menunjang keberhasilan wirausaha tidak harus diartikan pendidikan formal dibangku sekolah. Pendidikan dapat diperoleh dimana saja dalam kehidupan sosial masyarakat (Astamoen, 2005: 161), diantaranya:
 - a. Pendidikan keterampilan dasar di rumah dengan orang tua sebagai pendidik/guru yang pertama dan utama.
 - b. Pendidikan formal di bangku sekolah dasar hingga ke perguruan tinggi.
 - c. Pendidikan non formal, seperti kursus, pelatihan, seminar, dan lain sebagainya.
 - d. Pendidikan di tempat kerja atau perusahaan pada waktu magang, praktek kerja, kerja paruh waktu, dan lain sebagainya. Robinett

dan Ronstadt dalam Sjabadhyni (2001: 272) merasa cukup puas dengan pendidikan formal para wirausaha yang mengantar wirausaha menjadi sukses. Sementara itu, hasil penelitian Hoard dan Rosko dalam Sjabadhyni (2001: 272) menggambarkan bahwa para wirausaha perlu pendidikan tetapi tidak setinggi pendidikan para manajer yang bekerja pada perusahaan. Pelajaran perilaku kewirausahaan menyangkut hal-hal seperti bagaimana menghadapi situasi yang berpotensi, keterampilan pribadi, belajar meningkatkan kemandirian, belajar masalah pengendalian, tanggap pada masalah, menghadapi dan menyelesaikan permasalahan yang kompleks dan berorientasi pada konsumen

3. Usia. Usia seseorang untuk memulai usaha sulit ditentukan karena rentangnya terlalu jauh, ada yang sudah memulai sejak masih dalam pendidikan atau justru setelah pensiun dari pekerjaannya. Bagaimanapun mengenai usia ini,

Bird (dalam Sjabadhyni, 2001:273) memberikan beberapa pendapat antara lain: Pertama, dipandang dari segi energi yang dimiliki manusia, masa muda memiliki energi yang paling tinggi, dorongan serta daya tahan fisik kuat sehingga jika ingin menekuni bidang wirausaha, ia harus memulai pada masa ini. Kedua, wirausaha yang memulai pada usia tua tidak memiliki rentang masa yang panjang sebagai wirausaha sebagaimana orang yang memulai di usia 26 muda. Mereka biasanya lebih cepat berhasil karena faktor pengalaman yang mereka miliki

4. Jenis Kelamin. Dipandang dari segi jenis kelamin, Sexton dan Bowman dalam Sjabadhyni (2001: 273) menyatakan bahwa antara laki-laki dan perempuan tidak ada perbedaannya tentang kualitas kewirausahaannya. Perbedaan yang ada hanya pada aspek dalam pemilihan usaha, wanita lebih banyak memilih bidang usaha eceran, pelayanan dan melakukan bisnis dirumah. Wanita lebih berkonsentrasi pada bisnis kecil,

dalam arti volume penjualan dan jumlah karyawan kecil. Perbedaan lainnya adalah dalam perlakuan terhadap karyawan, wanita lebih bersifat kekeluargaan pada pekerja daripada pria. Sedangkan laki-laki cenderung menyenangi pekerjaan yang berhubungan dengan orang banyak atau pekerja lapangan, lebih tegas dan keras pada karyawan.

5. Latar Belakang Budaya Semua wirausaha dengan latar belakang budaya dan ras yang berbagai macam memiliki kesempatan yang sama untuk bekerja dibidang apapun yang diinginkan sesuai dengan kualitas yang dimiliki individu tersebut (Bird dalam Sjabadhyni, 2001: 273).
6. Motivasi Hasil kerja dipengaruhi oleh motivasi yang dimiliki orang tersebut. Dalam wirausaha, motivasi yang terpenting adalah motif berprestasi. Clelland dalam Sjabadhyni (2001: 273) mengemukakan bahwa motif prestasi adalah suatu kebutuhan yang ditampilkan dalam kecenderungan perilaku secara stabil 27

mengarah pada usaha untuk menyelesaikan tugas yang menantang dan bekerja sebaik-baiknya untuk mencapai standar tinggi yang diharapkan. Kebutuhan yang mendasari motif tersebut adalah keinginan untuk belajar lebih baik dengan apa yang sudah dilakukannya pada masa lampau atau membandingkan dengan orang lain. Clelland dalam Sjabadhyni (2001: 273) mengemukakan suatu pendapat bahwa mereka yang memiliki prestasi tinggi biasanya lebih inovatif, keingintahuannya tinggi untuk menghasilkan sesuatu yang lebih lebih baik. Kondisi ini menimbulkan banyak pertanyaan bagi wirausaha mengenai prinsip ekonomi wirausaha tentang cara mendapatkan hasil yang sama dengan sedikit kerja atau memperoleh lebih banyak dengan kerja yang sama, sehingga akan memacu wirausaha untuk membuat strategi yang terkadang tidak selalu berkonotasi positif.

7. Penerimaan Risiko. Sikap wirausaha yang selalu optimis dapat memacu kreativitas dalam penyusunan strategi usaha serta menanamkan

kepercayaan dari orang lain terhadap kompetensinya. Keyakinan yang dimiliki wirausaha disebabkan faktor pengendalian internal, bukan faktor dari luar seperti nasib atau kebetulan pekerjaan yang menyangkut masalah kewirausahaan yang merupakan masalah kompleks berisiko, seperti risiko finansial, kehilangan kesempatan untuk bersosialisasi, kehilangan dukungan sosial, dan emosional, risiko karier dalam bidang profesinya dan menyangkut masalah keorganisasiannya (Sjabadhyni, 2001: 273).

8. Nilai. Penelitian mengenai nilai instrumental kewirausahaan menggambarkan bahwa nilai yang melekat pada nilai kewirausahawan adalah nilai exitement, nilai independence, bebas bertindak dan kreatif (Kao dalam Sjabadhyni, 2001: 273). Sedangkan nilai terminalnya adalah kekayaan, kehidupan ekonomi yang terjamin dan terkenal (Kao dalam Sjabadhyni, 2001: 274). Menjadi terkenal biasanya dihubungkan dengan status dan kekuasaan yang ingin dicapai

wirausaha. Secara khusus Clelland menggolongkan dua faktor yang menentukan keberhasilan wirausaha, antara lain:

a. Faktor Internal, meliputi:

- 1) Motivasi Keberhasilan kerja membutuhkan motif-motif untuk mendorong atau memberi semangat dalam pekerjaan. Motif itu meliputi motif untuk kreatif dan inovatif yang merupakan motivasi yang mendorong individu mengeluarkan pemikiran spontan dalam menghadapi suatu perubahan dengan memberi alternatif yang berbeda dari yang lain. Motif lain yaitu motif untuk bekerja yang ada pada individu agar mempunyai semangat atau minat dalam memenuhi kebutuhan serta menjalankan tugas dalam pekerjaan.
- 2) Pengalaman atau pengetahuan Kebutuhan akan pengalaman merupakan pengetahuan yang harus dicari sebanyak mungkin. dan untuk membuka usaha baru.

- 3) Kepribadian Kepribadian yang rapuh akan berdampak negatif terhadap pekerjaan.
- b. Faktor Eksternal, meliputi:
 - 1) Lingkungan keluarga
 - 2) Lingkungan tempat bekerja Lingkungan ini dapat digolongkan menjadi dua kelompok, yaitu
 - a) Situasi kerja secara fisik Seorang wirausaha harus dapat menciptakan pekerjaannya dalam situasi apapun melalui bakat dan keterampilan yang dimilikinya
 - b) Hubungan dengan mitra kerja Hubungan dengan teman sejawat atau teman kerja yang menjadi mitra usaha dapat dijadikan pertimbangan untuk mewujudkan harapan dan untuk memotivasi dalam menyelesaikan permasalahan usaha dengan baik dan bijaksana.

Berdasarkan uraian tersebut disimpulkan bahwa terdapat dua faktor yang menentukan keberhasilan dan kegagalan seseorang dalam

berwirausaha yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

1. Faktor Internal, meliputi:
 - a. Motivasi.
 - b. Pengalaman. atau pengetahuan
 - c. Kepribadian.
2. Faktor Eksternal, meliputi:
 - a. Lingkungan keluarga
 - b. Lingkungan tempat

E. Kiat-kiat Keberhasilan Berwirausaha

1. Kunci sukses dalam usaha home industry
Ada sepuluh kunci sukses menjalani usaha, yaitu:
 - a. Pusatkan diri pada apa yang kita inginkan. Prinsip ini merupakan prinsip yang paling penting. Kita tidak mau gagal dalam berwirausaha, kekurangan pelanggan atau hasil kerja yang tidak memuaskan.
 - b. Atasi frustrasi. Banyak wirausahawan kecil yang memulai usahanya dengan harapan dapat mengangkat taraf hidupnya. Memang

betul, namun dapat pula menyebabkan masalah. Kunci adalah hadapi semua masalah dan cari solusinya daripada menganggapnya sebagai tantangan atau ajakan untuk tumbuh.

- c. Atasi kebosanan. Hadapilah rasa bosan dengan positif. Sebagian besar wirausahawan memiliki sifat visioner yang secara konstan muncul dengan gagasan-gagasan yang brilian dan orang yang memiliki kemampuan yang luar biasa untuk berpikir kreatif.
- d. Setiap mengambil keputusan ingatlah selalu “Bagaimana keputusan itu memberi nilai tambah bagi kehidupan atau usaha kita?” nilai tambah merupakan bahan dasar yang dapat memberikan kesuksesan keuangan dan memastikan bahwa usaha yang kita jalankan menawarkan sesuatu yang setiap orang mencarinya.
- e. Buatlah setiap keputusan berwirausaha dengan didasari pertanyaan “Bagaimana hal

ini akan memberi nilai tambah kepada pelanggan wirausaha atau pada kehidupan kita?”

- f. Ciptakan identitas usaha berdasarkan hasil akhir yang kita tetapkan dari pada berdasarkan kondisi kita saat ini. Tidak jarang kita menetapkan tujuan yang tinggi. Tetapi tak jarang menemui kesulitan memahami bagaimana kita mencapainya.
- g. Jauhkan pikiran-pikiran sempit dalam diri kita seperti takut ditolak, penghargaan diri (self esteem) yang rendah, dan kurang focus sebab hal-hal tersebut akan membesar manakala kita bekerja sendiri tanpa seorang atasan yang mengawasi kita.
- h. Kembangkan pikiran yang memberdayakan dalam diri kita. Kita dapat menjauhkan diri dari pikiran-pikiran sempit dalam diri kita. Namun, bila tidak menggantikannya dengan pikiran-pikiran yang memberdayakan, kita akan kembali kepikiran-pikiran lama.

- i. Ciptakan sumber penghasilan yang beragam. Jangan menyimpan sumber daya kita dalam satu usaha saja, “don’t keep all their eggs in one basket.” Jika kita seorang pelatih, pertimbangkan untuk membuat buku kerja dan produk yang berkaitan dengan penghasilan kita.
 - j. Mintalah bantuan dan nasihat dari mentor dan pelatih. Jika kita ingin membuka bisnis foto kopi, bertanyalah dulu seluk beluk bisnis itu pada orang yang telah lama malang melintang dan berhasil dalam bisnis tersebut.
2. Kunci sukses berwirausaha menurut Robert Warlow

Menurut Robert Warlow, dalam *small Business Success*, kiat bisnis yang paling utama adalah loyalitas pelanggan. Yang harus kita capai bukan hanya pelanggan yang harus merasa puas, tetapi pelanggan yang loyal.

Ada beberapa strategi untuk mengubah pelanggan yang puas menjadi pelanggan yang loyal :

- a. Biarkan mereka memutuskan bagaimana berbisnis dengannya. Jika barang atau jasa yang kita berikan dapat ditawarkan dengan berbagai pilihan, biarkan pelanggan kita memilihnya, apakah bertemu secara langsung, melalui telepon, SMS < website, atau secara online.
- b. Bangunlah sebuah hubungan dengan pelanggan kita. Pahami lah dengan siapa kita berurusan dan apa yang mereka butuhkan.
- c. Selalu memperlakukan pelanggan kita laksana teman yang sangat berharga. Berikan yang terbaik kepada mereka seperti apa yang akan kita berikan kepada teman atau keluarga kita.
- d. Jika pelanggan kita mempunyai masalah, selesaikanlah secepatnya. Berkomunikasilah dengan mereka. Usahakan mereka mengetahui bagaimana

- kita akan menangani masalah tersebut dan kapan kita akan menghubungi lagi mereka.
- e. Selalu berusaha bertindak secara kesatria dan professional baik pada awal atau akhir hubungan dengan pelanggan kita. 6. Jika hubungan kita dengan pelanggan kurang baik, lakukan apapun yang dapat dilakukan untuk mempertahankannya
 - f. Walaupun mempunyai pendapat yang berbeda, bekerja keraslah untuk tetap jujur dan positif. Pesannya adalah sederhana, yaitu pelanggan mengerti bahwa kita salah, mereka paham bahwa kita lupa, sibuk dan mungkin juga produk dan layanan kita kurang sempurna.
 - g. Ciptakan layanan yang loyal. Kita tidak mungkin menciptakan pelanggan yang loyal jika karyawan kita sendiri tidak loyal atas pekerjaannya. Pelanggan akan dibayar jika mereka melihat wajah yang ramah
 - h. Temukan keluhan. Umumnya pelanggan harus didorong untuk menyampaikan

keluhannya. Banyak pelanggan yang tetap diam atas pelayanan yang jelek yang kita berikan, namun jika menemukan yang lebih baik, mereka akan meninggalkan kita.

- i. Perhatikan adanya minat. Perhatikan pada pelanggan bahwa kita tertarik akan pandangan mereka. Lakukan survey berkala untuk mengungkapkan respon mereka atas layanan yang kita berikan. Setelah itu, lakukan tindakan perbaikan atas apa yang ditemukan.
- j. Perhatikan bahwa kita dapat melakukan bisnis dengan baik. Pelanggan menyukai wirausaha yang dapat melayani permintaan yang sulit sekalipun. Latihlah karyawan untuk mengatakan “Maaf, tapi...” Atau “Ini kebijakan perusahaan.”
- k. Peliharalah pelanggan potensial kita. Bisa jadi keuntungan yang kita peroleh hanya berasal dari 20% pelanggan kita. Temukan siapa yang 20% itu dan pertahankanlah mereka mati-matian.

3. Kunci sukses Berwirausaha Menurut Jan B.

King Jan B. King menawarkan sejumlah factor kunci sukses bagi wirausahawan yang beberapa diantaranya adalah :

- a. Kita hanya menjual sebuah produk atau jasa hanya bila menguntungkan.
- b. Terus kurangi biaya operasional.
- c. Kembangkan produk barang atau jasa baru sambil mempertahankan kualitas produk yang ada.
- d. Ciptakan dan pelihara tingkat kepuasan konsumen pada tingkat paling tinggi.

4. Kunci Sukses berwirausaha menurut Prijaksono
Prijaksono

Menurut Prijaksono Prijaksono dalam tulisannya menyatakan bahwa untuk sukses berwirausaha kita harus memiliki keberanian untuk mengambil langkah pertama dan senantiasa focus kepada impian kita.

Untuk berubah menjadi seorang wirausahawan yang sukses, ada sepuluh kebiasaan yang perlu

kita lakukan dalam kehidupan kita sehari-hari, yaitu:

- a. Temukan tujuan hidup kita dan bermimpilah sepanjang waktu
 - b. Jangan berhenti berinovasi.
 - c. Belajar sepanjang hayat.
 - d. Akumulasiakn asset kita
 - e. Gunakan strategi yang tepat
 - f. Kembangkan tim kerja kita
 - g. Sistematisasikan wirausaha kita.
 - h. Bangun jejaring kerjasama dan aliansi.
 - i. Jadilah investor cerdas.
 - j. Beramal dan mengucap syukur.
5. Kunci sukses berwirausaha menurut Liraz Liraz

Menurut Liraz Liraz (2001) menyebutkan mengajukan empat langkah mencapai sukses, yakni perencanaan yang tepat, persiapan yang matang, pelaksanaan yang baik, dan tidak mudah untuk menyerah, menggunakan falsafah untuk menggapai sukses menjadi tips berikut :

- a. Ikuti perkembangan jaman. Bergabunglah dalam organisasi yang berkaitan dengan bisnis kita.
- b. Buat rencana keuangan. Catat semua pemasukan dan pengeluaran setiap harinya. Buat jangka panjang dan jangka pendek.
- c. Perkirakan aliran uang tunai kita harus bisa memperkirakan aliran uang tunai, paling tidak untuk tiga bulan kedepan.
- d. Bentuk dewan penasehat atau cari tenaga ahli, untuk memberi ide, saran atau kritik terhadap kita dan produk yang akan ditawarkan.
- e. Jaga keseimbangan antara kerja, santai, dan keluarga. Tak perlu „ngoyo“, karena jika begitu hasilnya tidak akan maksimal.
- f. Kembangkan jaringan (networking). Tak ada salahnya berkenalan dan bergaul dengan orang-orang yang berhubungan atau bisa mendukung bisnis kita.

- g. Disiplin/motivasi. Aspek terberat dalam dalam usaha adalah disiplin untuk bekerja secara teratur
 - h. Selalu waspada dan siap. Rajin melakukan evaluasi pasar, produk dan sistem pemasaran
 - i. Cintai pekerjaan. Miliki sense of belonging pada pekerjaan dan produk yang dihasilkan.
 - j. Jangan mudah menyerah. Jika ingin cepat berhasil, segeralah bangkit dan belajar dari kegagalan.
6. Kunci sukses berwirausaha Menurut Roworth Roworth

Menurut Roworth Roworth (2003) menyebutkan ada tujuh kunci untuk membuka kesuksesan dalam berwirausaha, yaitu:

- a. Memikul tanggung jawab karena kesuksesan tidak datang dengan sendirinya. orang sukses menikmati keberhasilan tapi juga memikul kegagalan.
- b. Kita harus mengetahui apa yang kita tuju. Tanpa tujuan yang jelas wirausahawan sering

- menemukan usaha yang digelutinya tidak menyenangkan.
- c. Sosialisasikan wirausaha kita kepada orang lain. Orang harus mengetahui keunikan produk atau layanan kita.
 - d. Jika kita melakukan wirausaha kita dengan sebaik-baiknya, para pelanggan kita akan kembali kepada kita bersama teman-temannya.
 - e. Latihlah orang agar mampu bekerja dengan lebih baik dari kita. Kita perlu membagi beban kerja kita dengan mempekerjakan orang lain.
 - f. Peliharalah kinerja kita. Banyak pemilik usaha yang khawatir bagaimana menyelesaikan pekerjaan yang harus dilakukan, namun mereka tidak mengukur hasilnya.
 - g. Rayakan kemenangan kita. Regenerasi sumber daya fisik dan emosi kita akan tiba.

F. Hal – hal yang perlu diperhatikan dalam kewirausahaan

Berikut ini adalah hal-hal yang harus diperhatikan sebelum memulai bisnis menurut beberapa sumber seperti komunikasi bisnis. Komunikasi bisnis melibatkan pertukaran informasi yang terus-menerus. Ini merupakan sebuah proses terus-menerus. Lebih banyak bisnis diperluas, lebih besar tekanannya pada bisnis tersebut untuk menemukan cara komunikasi yang lebih efektif – bersama para pekerja dan dengan dunia di luar. Dengan demikian, bisnis dan komunikasi berjalan bergandengan tangan.

Tanpa komunikasi bisnis yang efektif, seorang wirausaha tidak dapat melaksanakan fungsi-fungsi dasar dari manajemen secara efisien. Komunikasi ini merupakan darah kehidupan dari sebuah organisasi.

Untuk komunikasi yang baik di dalam bisnis, kita harus memperhatikan hal-hal berikut:

1. Setiap komunikasi di dalam bisnis, apakah itu tertulis atau lisan, harus disusun secara logis, misalnya ia harus memiliki permulaan yang baik, pokok (isi) yang baik, dan akhir yang efektif. Sebagai surat bisnis atau pidato bisnis, komunikasi harus dimulai dengan cara sedemikian rupa sehingga pendengar menjadi sangat tertarik dan memberikan perhatian kepada pesan tersebut. Cara komunikasi yang benar harus digunakan – cara yang memperhitungkan waktu acuan dan kendala-kendala biaya. Pilihan saluran komunikasi yang tepat juga bergantung pada banyaknya formalitas yang diperlukan dan kecepatan umpan balik yang dibutuhkan.
2. Komunikasi harus jelas dan ringkas. Penggunaan kata-kata yang tidak jelas harus dihindari. Pilihan kata-kata harus sedemikian rupa sehingga dapat mengatasi perbedaan-perbedaan budaya.
3. Komunikasi bisnis harus mempengaruhi dan persuasif.

4. Komunikasi harus sopan. Perilaku sopan dan penuh perhatian merupakan inti dari komunikasi bisnis.
5. Bahasa tubuh yang positif harus digunakan. Sebagai contoh, selama pertemuan dan wawancara, sering mempertahankan kontak mata, memberikan senyuman yang menyenangkan, membuat semuanya merasa senang, dsb.
6. Umpan balik adalah komponen integral dari komunikasi. Tanpa umpan balik, akan menjadi tidak mungkin untuk mengetahui apakah penerima pesan telah memahami pesan yang disampaikan dalam istilah-istilah yang sama seperti yang dimaksud.
7. Mencoba menggunakan lebih banyak “Anda” daripada “Saya”. Pendengar atau penerima pesan harus diberi arti penting.
8. Menjadi pendengar yang aktif. Kualitas komunikasi bertambah baik jika seseorang menjadi pendengar yang baik. Seseorang harus

mendengarkan secara positif, harus berpikiran terbuka dan penuh perhatian.

9. Fakta-fakta harus tidak menjadi parsial, fakta-fakta harus lengkap. Penerima pesan dapat menjadi bingung atau dapat mengambil tindakan yang salah jika fakta-fakta tidak lengkap.
10. Fakta-fakta harus baru dan tidak ketinggalan jaman.

Di samping pokok-pokok dari proses komunikasi ini seseorang juga harus mau mengatasi rintangan-rintangan yang dapat mempengaruhi proses komunikasi. Dalam memulai usaha (wirausaha) yang sebaiknya diperhatikan dalam memulai suatu usaha:

1. Teliti kemana hasil produk anda hendak dijual.

Untuk mengetahui siapa sebetulnya pembeli produk/jasa yang anda jual sangat penting, karena justru inilah titik penting untuk menentukan anda mau berbisnis di bidang apa? Siapakah pasarnya, seberapa lebar pasar

tersebut, dan bagaimana persaingannya. Bila persaingan ketat, apakah masih ada celah pasar yang bisa dimasuki.

2. Mulai dari yang kecil

Awali dari yang sederhana, dari sini anda belajar memahami bisnis anda, kendala produksi (dari sejak pembelian bahan baku s/d barang siap dijual), kontinuitas kualitas hasil produksi.

3. Kualitas karyawan yang mendukung anda

Anda harus memilih karyawan untuk mendukung aktifitas usaha anda. Dalam bisnis apapun, faktor Sumber Daya Manusia sangat penting, dan menentukan keberhasilan usaha.

4. Pisahkan harta pribadi dan harta

Perusahaan Sejak awal buat administrasi secara terpisah, sehingga anda bisa menilai apakah usaha anda menguntungkan apa tidak. Pemisahan harta dan administrasi keuangan ini juga berguna, jika suatu ketika usaha anda menurun, anda tak kehilangan rumah tinggal anda. Buat evaluasi bulanan, untuk mengetahui

perkembangan usaha anda, bagaimana prospeknya ke depan.

5. Yang paling mudah apabila usaha sesuai hobi

Jika bisnis anda sesuai hobi, anda akan menjalankannya dengan senang hati, seperti anda melakukan hobi anda. Dan harus diakui, memulai usaha membutuhkan stamina yang kuat, dan semangat pantang menyerah.

6. Sebaiknya tak menggunakan dana pihak Ketiga di awal bisnis

Jika pada awal bisnis menggunakan dana pihak ketiga, maka anda akan dibebani bunga dan kewajiban mengangsur pokok. Padahal anda masih belajar berbisnis dan belum ada jaminan bahwa usaha anda menguntungkan. Pihak ketiga akan memberi anda bunga tinggi, karena risiko bisnis yang masih awal memang berisiko tinggi.

7. Bagaimana jika modal awal kurang?

Anda bisa mengajak partner usaha, sehingga tidak perlu membayar angsuran pokok dan bunga. Pilih partner usaha yang anda kenal

betul sifatnya. Pemilihan karakter ini harus dilakukan secara cermat, karena bukan hal yang baru, jika pada awalnya anda dan partner adalah teman akrab sesama mahasiswa, setelah berbisnis bisa saja terjadi ketidak sesuaian yang sering menimbulkan masalah hokum

8. Anda harus siap bekerja 24 jam non stop

Punya bisnis sendiri, membuat anda bebas untuk berkreasi, namun anda juga harus mempunyai stamina yang kuat, dan selalu berpikir untuk melakukan inovasi-inovasi demi kemajuan usaha anda.

Sumber lain mengatakan bahwa hal-hal yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut.

1. Pilihlah keunikan dan nilai unggul dalam produk/jasa anda.
2. Jaga kredibilitas dan brand image.
3. Berhemat dalam operasional secara terencana serta sisihkan uang untuk modal kerja dan penambahan investasi alat-alat produksi/jasa.

4. Pilih bidang usaha yang anda minati dan memiliki hasrat dan pengetahuan di dalamnya.
5. Perluas dan perbanyak jaringan bisnis dan pertemanan.

G. Manfaat Kewirausahaan

Kegiatan kewirausahaan dapat membantu perekonomian menjadi lebih baik. Masyarakat yang menekuni bidang wirausaha seperti ini akan menciptakan banyak peluang kerja sehingga menyerap banyak tenaga kerja. Sebagai contoh, pada sebuah acara tayangan televisi kita lihat ada seorang pembuat kerajinan tangan dari bahan *fiber glass*. Awalnya ia hanya mempekerjakan empat orang karyawan, tetapi seiring perkembangan usahanya, jumlah karyawannya menjadi 20 orang. Dari contoh nyata ini dapat kita lihat bagaimana kewirausahaan menciptakan dan menyerap tenaga kerja.

Hal lain adalah peran kewirausahaan yang sangat besar tidak hanya pada masyarakat pada umumnya. Pemerintah, lembaga non profit, dan LSM, serta perusahaan swasta juga memerlukan

kewirausahaan, atau disebut sebagai *intrapreneurship*, yaitu entrepreneurship yang ada dalam organisasi, misalnya mustika ratu dan grup jawa pos.

Kewirausahaan memiliki empat manfaat sosial; memperkuat pertumbuhan ekonomi, meningkatkan produktivitas, menciptakan teknologi, produk dan jasa baru, serta mengubah dan meremajakan pasar.

1. Pertumbuhan Ekonomi. Dengan kewirausahaan, dapat menciptakan lowongan pekerjaan baru bagi masyarakat. Contohnya dalam bidang elektronika yang berdiri kurang dari 5 tahun akan lebih menciptakan pekerjaan daripada perusahaan yang sudah berdiri lebih dari 20 tahun. Dengan meningkatnya penciptaan pekuang atau lapangan pekerjaan baru akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara.

2. Produktivitas. Yaitu kemampuan untuk menghasilkan lebih banyak barang dan jasa dengan tenaga kerja dan input lain yang lebih sedikit. Fungsi wirausaha adalah menjalankan aset organisasi untuk mendesain, menguji dan menghasilkan produk baru.
3. Teknologi, Produk dan Jasa baru. Kewirausahaan memainkan peran penting dalam memajukan perubahan teknologi, produk dan jasa inovatif. Contoh usaha inovatif yang dihasilkan dari kewirausahaan misalnya: penemuan radio FM, penisilin, mesin fotocopy, bolpen dan lain-lain. Kewirausahaan juga menciptakan revolusi industri pada abad kedelapan belas, yaitu industri penenunan kain dari kapas di Inggris yang awalnya diimpor dari India. Karena kapasitas mesin terbatas, maka kuantitas kain yang dihasilkan tidak maksimal. Proses yang panjang dari penenunan kain tersebut pada akhirnya menciptakan suatu mesin pintal yang meningkatkan kapasitas produksi.

4. Perubahan Pasar. Dengan globalisasi akan menciptakan pasar baru yang sebelumnya tidak mendapat perhatian dari pengusaha lain. Contohnya pasar komputer yang awalnya dikuasai oleh IBM mendapat pesaing dari *microsoft* serta *Apple computer*.

H. Etika wirausaha

Etika berasal dari bahasa perancis *Etiquette* yang berarti kartu undangan, pada saat itu Raja-raja perancis sering mengundang para tamu dengan menggunakan kartu undangan. Dalam kartu undangan tercantum persyaratan atau ketentuan untuk menghadiri acara seperti waktu acara dan pakaian yang harus dikenakan.

Adapun arti luas etika adalah tata cara berhubungan dengan manusia lain. Etika sering disebut sebagai tindakan mengatur tingkah laku atau perilaku manusia dengan masyarakat. Tingkah laku perlu diatur agar tidak melanggar norma-norma atau kebiasaan yang berlaku di masyarakat, karena norma-

norma atau kebiasaan masyarakat di setiap daerah negara berbeda-beda.

Di dalam etika berwirausaha perlu ada ketentuan-ketentuan yang mengaturnya, yaitu:

1. Sikap dan perilaku seorang pengusaha harus mengikuti norma yang berlaku dalam suatu negara atau masyarakat.
2. Penampilan yang ditunjukkan seorang pengusaha harus selalu apik, sopan, terutama dalam menghadapi situasi atau acara-acara tertentu.
3. Cara berpakaian pengusaha juga harus sopan dan sesuai dengan tempat dan waktu yang berlaku.
4. Cara berbicara seorang pengusaha juga mencerminkan usahanya, sopan, penuh tata karma, tidak menyinggung atau mencela orang lain.
5. Gerak-gerik seorang pengusaha juga dapat menyenangkan orang lain, hindarkan gerak-gerik yang dapat mencurigakan.

Etika atau norma yang harus ada dalam benak dan jiwa setiap pengusaha adalah sebagai berikut:

1. Kejujuran

2. Bertanggung jawab
3. Menepati janji
4. Disiplin
5. Taat hukum
6. Suka membantu
7. Komitmen dan menghormati.
8. Mengejar prestasi

Selain itu Tujuan etika harus sejalan dengan tujuan perusahaan, ada beberapa tujuan etika yang selalu ingin dicapai oleh perusahaan, yaitu:

1. Untuk persahabatan dan pergaulan

Etika dapat meningkatkan keakraban dengan karyawan, pelanggan atau pihak-pihak lain yang berkepentingan. Suasana akrab akan berubah menjadi persahabatan dan menambah luasnya pergaulan. Jika karyawan, pelanggan, dan masyarakat menjadi akrab, segala urusan akan menjadi lebih mudah dan lancar.

2. Menyenangkan orang lain

Sikap menyenangkan orang lain merupakan sikap yang mulia. Jika kita ingin dihormati, maka hormatilah orang

lain. Menyenangkan orang berarti membuat orang menjadi suka dan puas terhadap pelayanan yang diberikan. Jika pelanggan merasa senang dan puas atas pelayanan yang diberikan, diharapkan mereka akan mengulangnya kembali suatu waktu.

3. Membujuk pelanggan

Setiap calon pelanggan memiliki karakter tersendiri. Kadang-kadang calon pelanggan perlu dibujuk agar mau menjadi pelanggan. Berbagai cara dapat dilakukan oleh perusahaan untuk membujuk calon pelanggan, salah satunya dengan cara melalui etika yang ditunjukkan seluruh karyawan perusahaan.

4. Mempertahankan pelanggan

Ada anggapan mempertahankan pelanggan jauh lebih sulit daripada mencari pelanggan, dan ada juga yang beranggapan bahwa mempertahankan pelanggan lebih mudah karena mereka sudah merakan produk atau layanan yang diberikan.

5. Membina dan menjaga hubungan

Hubungan yang sudah berjalan baik harus tetap dan terus dibina. Hindari adanya perbedaan paham atau konflik. Dengan etika ciptakan hubungan dalam suasana akrab dan lebih baik.

Sikap dan tingkah laku menunjukkan kepribadian karyawan suatu perusahaan, dan diberikan kepada seluruh pelanggan tanpa pandang bulu. Ada beberapa sikap dan perilaku yang harus dijalankan oleh pengusaha dan seluruh karyawan, yaitu:

1. Jujur dalam bertindak dan bersikap

Sikap jujur merupakan modal utama seorang karyawan dalam melayani pelanggan. Kejujuran dalam berkata, berbicara, bersikap, maupun bertindak. Kejujuran inilah yang akan menumbuhkan kepercayaan pelanggan atas layanan yang diberikan.

2. Rajin, tepat waktu, dan tidak pemalas

Seorang karyawan dituntut untuk rajin dan tepat waktu dalam bekerja terutama dalam

melayani pelanggan dan tidak boleh malas dalam bekerja.

3. Selalu murah senyum

Dalam menghadapi tamu/pelanggan, seorang karyawan harus selalu murah senyum, jangan sekali-kali bersikap murung atau cemberut. Dengan senyum kita mampu meruntuhkan hati pelanggan untuk menyukai produk atau perusahaan kita.

4. Lemah-lembut dan ramah-tamah

Dalam bersikap dan berbicara pada saat melayani pelanggan atau tamu hendaknya dengan suara lemah lembut dan sikap yang tamah tamah. Ini dapat menarik minat tamu dan membuat pelanggan betah berhubungan dengan perusahaan.

5. Sopan santu dan hormat

Dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan hendaknya selalu bersikap sopan dan hormat. Dengan demikian pelanggan juga akan menghormati pelayanan yang diberikan karyawan tersebut.

6. Selalu ceria dan pandai bergaul

Sikap selalu ceria yang ditunjukkan karyawan dapat memecahkan kekakuan yang ada, sedangkan sikap pandai bergaul juga akan menyebabkan pelanggan merasa cepat akrab dan merasa seperti teman lama sehingga segala sesuatu berjalan lancar.

7. Fleksibel dan suka menolong pelanggan

Dalam menghadapi pelanggan, karyawan harus dapat memberikan pengertian dan mau mengalah kepada pelanggan. Segala sesuatu dapat diselesaikan dan selalu ada jalan keluarnya dengan cara yang fleksibel. Karyawan diharapkan suka menolong pelanggan yang mengalami kesulitan sampai menemui jalan keluarnya.

8. Serius dan memiliki rasa tanggung jawab

Dalam melayani pelanggan karyawan harus serius dan sungguh-sungguh, tabah dalam menghadapi pelanggan yang sulit berkomunikasi atau yang suka ngeyel. Dan juga harus mampu bertanggung jawab terhadap pekerjaannya

sampai pelanggan merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan.

9. Rasa memiliki perusahaan yang tinggi

Rasa kepemilikan ini akan memotivasi karyawan untuk melayani pelanggan, disamping itu karyawan juga harus memiliki jiwa pengabdian, loyal, dan setia terhadap perusahaan.

BAB III

PELAKSANAAN

A. Deskripsi Usaha

- Nama Usaha : Kacang Sembunyi
- Jenis Usaha : Makanan
- Bentuk Usaha : Bergerak dalam bidang perdagangan yang bentuk kegiatan usahanya dilakukan secara perorangan
- Tempat Usaha : Toko online .

B. Visi dan Misi Usaha

- Visi
 1. Terwujudnya hidup yang mandiri.
 2. Mewujudkan wirausaha yang unggul, kreatif dan kompetitif
 3. Mencetak sebuah wirausaha yang professional.

4. Akan berusaha membuat kacang sembunyi yang digemari disegala kalangan.

- Misi

1. Pengembangan kreatif dini.
2. Menenamkan jiwa wirausaha sejak dini.
3. Mewujudkan kehidupan yang mandiri.
4. Selalu bereksperimen membuat kue yang diminati disemua kalangan.

C. Proses Pembuatan Kacang Sembunyi

- Bahan:

1. 600 gram kacang tanah kupas
2. 500 gram tepung terigu
3. 150 gram gula yang sudah dihaluskan
4. Minyak goreng
5. $\frac{1}{2}$ sdm garam
6. 2 butir telur
7. 6 siung bawang putih dan haluskan
8. 4 sdm margarin, cairkan

- Langkah-langkah pembuatan

1. Campurkan bahan-bahan dibawah ini :

Telur ayam, Gula yang sudah dihaluskan, Margarin, Bawang putih dan GaramSelanjutnya masak menggunakan api sedang serta aduk – aduk sampai adonan menjadi kental.

2. Kocok bahan-bahan diatas hingga rata
3. Tuang 2 sdm adonan telur ke dalam kacang, aduk rata lalu gulingkan kacang ke dalam wadah berisi tepung terigu. Gunakanlah saringan sambil diayak agar tepung rata pada kacang.
4. Lakukan berulang kali untuk menghasilkan ketebalan yang pas.
5. Goreng dalam minyak panas di atas api sedang hingga matang. Tanda kacang telur yang sudah matang dapat dilihat dari warna yang kecoklatan.
6. Angkat dan tiriskan, jika sudah dingin maka sudah siap dihidangkan

D. Strategi Pemasaran

Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Strategi pemasaran ialah panduan dari kinerja wirausaha dengan hasil pengujian dan penelitian pasar sebelumnya dalam mengembangkan keberhasilan strategi pemasaran. (Peggy Lambing dan Charles L. Kuehi dalam Suryana, 2001: 98). Menurut Husein (2005: 134-135), dalam bidang pemasaran, manajemen pemasaran dikelompokkan dalam 4 (empat) aspek yang sering dikenal dengan *marketing mix* atau bauran pemasaran. Dalam pembuatan strategi bauran pemasaran ada cukup banyak yang perlu diperhatikan adalah aspek-aspek tersebut sebagai berikut:

1. Aspek Produk

Aspek internal bank yang melibatkan hampir semua kegiatan bank adalah aspek produk dan pengembangannya. Produk bank

merupakan hasil kegiatan operasional bank dan berkaitan erat dengan pengelolaan portofolio bank.

2. Aspek Promosi

Di dalam manajemen pemasaran, kebijakan promosi biasanya dipecah menjadi 4 (empat) cara, yaitu: Periklanan (*Advertising*), Kehumasan (*Public Relation*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*). Untuk kebijakan Periklanan (*Advertising*) dapat dilakukan dengan pemasangan iklan di media massa. Untuk kebijakan Kehumasan (*Public Relation*) dapat ditempuh antara lain dengan menyediakan brosur, memberikan penjelasan atau keterangan dan mengambil peran sebagai sponsor. Untuk kebijakan Promosi Penjualan (*Sales Promotion*) dapat dilaksanakan dengan *fee* atau menghilangkan biaya-biaya tertentu. Untuk kebijakan Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*) biasanya dilakukan terhadap nasabah nasabah utama.

3. Aspek *Place*

Penentuan letak kantor sangat berkaitan dengan strategi penyampaian produk (*Delivery Strategy*). Dengan perkembangan teknologi yang semakin maju, system penyampaian produk dan jasa bank pun turut berkembang. Aspek *place* masih ditentukan oleh pembagian wilayah, dimana wilayah akan dibagi atas wilayah primer (jumlah nasabah banyak), sekunder (jumlah nasabah cukup) dan tambahan (jumlah nasabah sedikit).

4. Aspek *Price*

Penentuan harga suatu produk bank memiliki beberapa tujuan, yaitu memaksimalkan laba, meningkatkan pangsa pasar, mencapai kepemimpinan dalam kualitas produk dan memelihara kapasitas. Penentuan harga dapat dilakukan dalam bentuk-bentuk penentuan bunga, *fee*, diskon, biaya-biaya administrasi lainnya.

E. Strategi di Bidang Produksi

Untuk bisa melakukan produksi suatu barang memerlukan tenaga kerja manusia didalamnya, Sumber Daya Alam (SDA), modal dalam segala bentuk serta kecakapan dan keterampilan yang dimiliki (*skill*). Jadi semua unsur yang menopang usaha penciptaan nilai atau usaha untuk memperbesar nilai barang disebut sebagai faktor-faktor produksi seperti baru saja dikemukakan diatas. Faktor-faktor produksi tersebut terdiri dari:

1. Tanah (*land*) atau Sumber Daya Alam (*natural source*).
2. Tenaga kerja manusia (*labour*) atau Sumber Daya Manusia (*human resource*).
3. Modal (*capital*).
4. Kecakapan tata laksana (*managerial skill*).

Semua usaha serta daya kemampuan yang dapat menunjang produksi disebut dengan istilah produktif. Sehubungan dengan hal tersebut maka ke-4 (empat) factor produksi diatas dapat pula disebut dengan sumber-sumber produktif yang dimiliki. Namun demikian, sekalipun semua usaha dan

kemampuan yang dapat menampung proses disebut sebagai produktif, tetapi tidaklah semua yang produktif memiliki kapasitas produktif yang sama. Cara yang dapat dipakai untuk melihat besarnya kapasitas produktif sesuatu sumber produktif tertentu adalah dengan melihat produktifitas. Produktifitas berarti besarnya hasil produksi yang dapat dihasilkan oleh setiap satuan input, sedangkan untuk hasil produksi dipakai istilah produk atau keluaran.

Peralatan	Harga
Etalase	Rp. 1,500,000
Mesin cetak mie	Rp. 1,000,000
Baskom	Rp. 150,000
Pengaduk	Rp. 80,000
Wajan	Rp. 135,000
Spatula	Rp. 50,000
Peniris minyak	Rp. 65,000
Hand sealer	Rp. 500,000
Kompur dan gas	Rp. 135,000
Spanduk	Rp. 80,000

Meja dan tempat duduk	Rp. 500,000
Peralatan tambahan	Rp. 130,000
Jumlah Investasi	Rp. 4,325,000

Biaya Operasional per Bulan	
Biaya Tetap	Nilai
Penyusutan etalase 1/36 x Rp. 1.500.000	Rp. 41,667
Penyusutan mesin cetak mie 1/48 x Rp. 1.000.000	Rp. 20,833
Penyusutan baskom 1/36 x Rp. 150.000	Rp. 4,167
Penyusutan pengaduk 1/36 x Rp. 80.000	Rp. 2,222
Penyusutan wajan 1/24 x Rp. 135.000	Rp. 5,625
Penyusutan spatula 1/48 x Rp. 50.000	Rp. 1,042
Penyusutan peniris minyak 1/36 x Rp. 65.000	Rp. 1,806
Penyusutan hand sealer 1/48 x Rp. 500.000	Rp. 10,417
Penyusutan kompor dan gas 1/36 x Rp. 135.000	Rp. 3,750
Penyusutan spanduk 1/36 x Rp. 80.000	Rp. 2,222
Penyusutan meja dan tempat duduk 1/48 x Rp. 500.000	Rp. 10,417
Penyusutan peralatan tambahan 1/24 x Rp. 130.000	Rp. 5,417
Total Biaya Tetap	Rp. 109,583

Biaya Variabel

Tepung terigu	Rp.	80,000	x	30 =	Rp.	2,400,000
Tepung kanji	Rp.	30,000	x	30 =	Rp.	900,000
Seledri	Rp.	25,000	x	30 =	Rp.	750,000
Kaldu ayam	Rp.	10,000	x	30 =	Rp.	300,000
Mentega	Rp.	15,000	x	30 =	Rp.	450,000
Garam	Rp.	1,000	x	30 =	Rp.	30,000
Kemasan	Rp.	35,000	x	30 =	Rp.	1,050,000
Listrik	Rp.	90,000	x	1 =	Rp.	90,000
Biaya sewa	Rp.	500,000	x	1 =	Rp.	500,000
Biaya air	Rp.	65,000	x	1 =	Rp.	65,000
Promosi	Rp.	140,000	x	1 =	Rp.	140,000
Bahan lainnya	Rp.	80,000	x	30 =	Rp.	2,400,000

Total Biaya Variabel Rp. **4,725,000**

Total Biaya Operasional

Biaya tetap + biaya variabel = Rp. 4,834,583

Pendapatan per Bulan

Penjualan rata – rata =

$$\begin{aligned}
 & 39 \text{ kemasan} \quad \times \text{ Rp.} \quad 5,000 = \text{ Rp.} \quad 195,000 \\
 \text{Rp.} \quad 195,000 & \quad \times \quad 30 \text{ hr} \quad = \quad \text{Rp.} \quad 5,850,000
 \end{aligned}$$

Keuntungan per Bulan

Laba = Total Pendapatan – Total Biaya Operasional

$$\text{Rp.} \quad 5,850,000 - \text{Rp.} \quad 4,834,583 = \text{Rp.} \quad 1,015,417$$

Lama Balik Modal

Total Investasi

Rp 4,325,000

Keuntungan =

Rp. 1,015,417

F. Peluang dan Analisis Issue

1. Analisis Peluang (Ancaman)

Ancaman dalam berbisnis menjual amplop dari kacang sembunyi adalah:

- Pesaing yang memproduksi hal yang sama semakin banyak jika dilihat dari segi penjualan online
- Daya jual tinggi hanya pada perayaan atau hari raya tertentu saja, tidak setiap hari.

2. Analisis (Kekuatan/Kelemahan)

Menjalankan bisnis Kacang Sembunyi ini sangat mudah dan simple, cara membuatnya yang sederhana ini memang mampu memberikan keuntungan tersendiri bagi pengusaha Kacang Sembunyi.

Kekuatan dalam berbisnis Kacang Sembunyi yaitu:

- Bahan baku, penggunaan, dan cara pembuatan Kacang Sembunyi ini mudah dicari dan dipraktikkan
- Cita rasa gurih khas adalah target dalam kreasi yang akan dibuat agar terlihat menarik untuk para konsumen.
- Kacang Sembunyi dengan beragam bentuk yang unik lain dari kue ilat sapi pada umumnya berwarna kecoklatan, selain harganya yang masih terjangkau.
- Memanfaatkan *e-Business* untuk mempromosikan produk

melalui internet dan pelayanan pemesanan bisa melalui media online seperti : Group BBM, Website, Instagram, dll.

- Kualitas produk terjamin

Kelemahan utama Kacang Sembunyi adalah:

- Kualitas produk tidak tahan lama karena dibuat tanpa pengawet

3. Analisis Masalah (Issue)

Dalam bagian ini, usaha pembuatan Kacang Sembunyi menggunakan hal-hal yang sudah dibicarakan untuk menentukan masalah utama yang dihadapi rencana ini. Kacang Sembunyi perlu mempertimbangkan masalah-masalah dasar ini:

- a. Apakah Kacang Sembunyi harus terus bertahan dalam pasar? Apakah Kacang Sembunyi dapat bersaing dengan efektif? Apakah Kacang Sembunyi harus merubah inovasi-inovasi seperti produk makanan lain?

- b. Kalau Kacang Sembunyi bertahan, apakah harus melanjutkan produk, sasaran distribusi, harga dan kebijaksanaan promosi saat ini?
- c. Apakah Kacang Sembunyi harus menambah pengeluaran iklan dan promosinya untuk menandingi pengeluaran pesaingnya.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Menjalankan bisnis Kacang Sembunyi ini sangat mudah dan simple, cara membuatnya yang sederhana ini memang mampu memberikan keuntungan tersendiri bagi pengusaha Kacang Sembunyi. Jika ingin menjalankan bisnis Kacang Sembunyi dengan kualitas bagus maka buatlah Kacang Sembunyi dengan menggunakan bahan yang berkualitas.

Agar tidak menimbulkan kegagalan usaha di tengah jalan saya harus memiliki planning yang maksimal agar usaha berkembang dengan cepat. Dan saya akan selalu mendengar setiap kritikan dari konsumen dan selalu berinovasi dalam produksinya. Menurut saya usaha ini dapat berkembang dan akan mencapai keberhasilan. Kami sangat yakin bahwa usaha ini akan maju dan terus berkembang karena dilakukan oleh orang-orang yang mempunyai kualitas dalam menjalankan setiap

pekerjaan. Kami sadar bahwa usaha ini tak akan langsung berkembang pesat tapi kami akan terus berjuang untuk terus menjalankan dan mengembangkan usaha ini.

B. Saran

Untuk para pengusaha muda teruslah mengembangkan kreatifitas dan kualitas pekerjaan agar para peminat dan konsumen puas dengan produk makanan anda. Karena apabila kualitas produk kami tidak kami tingkatkan kemungkinan besar usaha ini tidak akan maju, dan terancam bangkrut

Daftar Pustaka

- Adji dkk. 2007. *Kewirausahaan*, Jakarta:Penerbit Erlangga.
- Rusdiana. 2018. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Bandung: Pustaka Setia.
- Suryana.. 2006.*Kewirausahaan*.Jakarta:Salemba Empat.
- Takdir, Dedy, dkk. 2015. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Wijaya Mahadi Karya

Lampiran

Gambar Produk



Stiker Produk

