

LAPORAN PENELITIAN

DASAR-DASAR KEWIRAUSAHAAN



Oleh :

Prof. Dr. Cicih Ratnasih, MM

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BOROBUDUR
JAKARTA, 2020**

LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR PENELITIAN

1	Judul Penelitian	Dasar-Dasar Kewirausahaan
2	Ketua Peneliti :	
	a. Nama	Prof. Dr. Cicih Ratnasih, MM
	b. NIDN	
	c. Jenis Kelamin	Perempuan
	d. Pangkat/Golongan/NIP	
	e. Jabatan Fungsional	Guru Besar
	f. Fakultas/Program Studi	Fakultas Ekonomi
	g. Bidang Ilmu yang diteliti	Manajemen
3	Jumlah Tim Peneliti	1 (satu) Orang
4	Lokasi Penelitian	Jakarta
5	Jangka Waktu Penelitian	6 (enam) Bulan
6	Biaya diperlukan	Rp. 22.000.000,-
7	Sumber Dana	Perguruan Tinggi

Jakarta, Juni 2020



Prof. Dr. Wahyu Murti, SE., MM

Ketua Peneliti

Prof. Dr. Cicih Ratnasih, MM



Evi Syairida Nasution, S.Psi., M.Psi

DASAR-DASAR KEWIRAUSAHAAN

OLEH: Prof. Dr. Hj. CICIH RATNASIH, MM*

*GURU BESAR FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS BOROBUDUR

Seminar Virtual Kerjasama dengan Dinas Perindustrian DKI Jakarta
Rabu, 12 Agustus 2020

Seorang yang berjiwa dinamis adalah orang yang mampu melihat lingkungan. Disini orang yang mau bekerja keras, ulet, percaya diri, kreatif, dan inovatif lah yang akan lebih mudah menemukan peluang usaha yang ada. Jika peluang usaha di gunakan semaksimal mungkin maka akan memberikan hasil yang memuaskan. Beberapa pemikiran positif mengenai wirausaha:

- Percaya dan yakin bahwa usaha bisnis bisa dilaksanakan. Ini adalah tahapan awal untuk seorang wirausahawan. Mengapa begitu? Karena dengan keyakinan dan percaya diri maka anda akan optimis dan memiliki sebuah visi dan misi tujuan penting dalam berwirausaha. Dengan kemampuan percaya diri, kita mampu melakukan bisnis tersebut dengan mempertanggungjawabkan dan mengambil resiko yang tepat. Biasanya untuk menyemangati diri seseorang mengatakan "Saya Pasti Bisa", walaupun ada kesulitan bukan berkata "Saya tidak mampu" tapi katakanlah "Saya belum mampu dan akan saya usahakan". Dengan usaha tersebut, kita akan "Mampu".
- Bersedia menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia usaha/bisnis. Menerima gagasan dari orang lain itu hal yang sulit. Terkadang seseorang lebih mendahulukan ambisinya dari pada menerima masukan atau saran dari teman atau keluarganya dalam berbisnis. Dan jangan pernah kita takut dengan sebuah perbedaan. Oleh karenanya, kumpulan dari beberapa pendapat mampu menjadi solusi yang baik, namun pendapat yang tergesa-gesa dan berpaku pada satu pendapat akan mampu menjadi boomerang kita sendiri.

- Mampu bertanya kepada diri sendiri. Apa potensi diri kita? Karena dengan mengetahui potensi diri, maka kita akan mengetahui tempat atau posisi yang akan dilakukan dalam memulai berbisnis. Bisa juga wirausahawan harus instropeksi diri, letak kemajuan dan perkembangan bisnis ada di tangan diri sendiri. Maka dari itu sebagai seorang usahawan harus berpikir cerdas (*think smart*) dalam segala hal dengan mengetahui kelebihan dan kelimahan dirinya.

- Mempunyai etos kerja yang tinggi. Percuma saja jika seorang wirausahawan muda namun ia tidak memiliki etos kerja. Etos kerja yang tinggi adalah salah satu kunci keberhasilan dalam dunia bisnis. Kerja cerdas adalah wirausahawan mampu memilah dan memilih solusi yang terbaik tanpa menyampingkan kepentingan bersama.

Kerja keras adalah wirausahawan harus pantang menyerah dalam segala tantangan yang menghadang di dalam setiap usahanya atau bisnisnya. Berani mengambil resiko dan selalu berhati-hati dalam bertindak dan mengambil keputusan.

Jangan lupa kerja yang ikhlas adalah wirausahawan melakukan pekerjaannya dan apa yang ada didalamnya secara ikhlas dengan senang hati. Karena seberat apapun pekerjaan jika di lakukan dengan ikhlas dan senang akan terasa ringan.

- Pandai berkomunikasi. Hal ini tidak kalah pentingnya dalam segala kegiatan khususnya berbisnis. Karena dengan berkomunikasi yang baik dan tepat maka kita akan mampu banyak membuka jaringan atau kerjasama. Dengan komunikasi juga, maka kita akan lebih mudah terkoneksi dengan siapapun dan dimanapun, yang terpenting adalah ketika kita berkomunikasi dengan orang lain baik bertemu (*face to face*) maupun tidak, janganlah pernah menyinggung atau menyakiti mereka dengan perkataan kita. Mengkritisi itu baik dalam berhubungan wirausaha tapi yang membangun dan dengan perkataan yang baik pula.

Peluang usaha atau kesempatan berusaha yang muncul harus segera kita tangkap agar tidak direbut atau dimanfaatkan orang lain. Kemudian Usaha apa yang perlu dipertimbangkan:

- Kebutuhan masyarakat terhadap barang/jasa yang akan kita buat, misalnya masker..
- Dukungan masyarakat terhadap usaha yang akan kita dirikan, misalnya tenaga kerja menggunakan tetangga..
- Besar kecilnya pesaing yang sudah ada, misalnya pesaing yang ada tidak boleh kita singkirkan, justru adanya pesaing membuat kita makin lebih baik produknya..
- Kemampuan bertahan dari persaingan, misalnya dengan kerjasama dengan pesaing, mana saja produk yang ada di kita dan pesaing..

1.1 Peluang Usaha Didasarkan Pada Jenis Produk

Kepuasan seorang wirausaha adalah jika produk yang dibuatnya laku di pasar diminati konsumen dan mendatangkan keuntungan. Berdasarkan analisis produk yang dilaksanakan wirausaha bahwa produk yang dipasarkan hendaknya berkualitas tinggi, bermanfaat, desainnya bagus, menarik, dan diminati konsumen. Dalam menganalisis produk, wirausaha dapat mengklasifikasikan jenis produk menurut tingkatannya sebagai berikut:

- *Produk primer*
Yaitu produk yang mengacu pada penggalian SDA.
- *Produk sekunder*
Yaitu produk yang mengacu pada pengolahan atau pemrosesan bahan baku menjadi barang jadi.
- *Produk tersier*
Yaitu produk yang mengacu pada pelayanan jasa.

Adapun gagasan analisis terhadap produk yang dianggap paling penting adalah:

- Potensi permintaan terhadap produk
- Jumlah penjualan produk

- Jumlah pemasaran produk
- Kemampuan produk dalam mendatangkan laba

1.2 Peluang Usaha Didasarkan Pada Jasa

Usaha dalam bidang jasa membawa keuntungan yang sangat besar bagi wirausaha yang mampu berinovasi tinggi. Dengan semakin tajamnya persaingan dibidang usaha jasa hendaknya wirausaha dapat melengkapi dirinya dengan upaya peningkatan dalam pemasaran. Bidang usaha jasa dapat dibedakan:

- *Financial service* (perbankan, asuransi, penanaman modal, koperasi simpan pinjam, dsb)
- *Public utility* (wartel, air minum, transportasi, dsb)
- *Entertainment* (bioskop, taman hiburan, kebun binatang, dsb)
- *Hotel service* (penginapan, bungalow, asrama, dsb)

Apa yang harus dipertimbangkan kalau buka usaha jasa?

1. Pengetahuan tentang minat dan selera calon konsumen beserta jumlah pesaingnya mengetahui bidang jasa apa yang sedang laku. Misalnya jasa cuci pakaian (laundry).
2. Menjaga hubungan yang serasi dan harmonis dengan pemasok agar suplai barang lancar serta tepat waktu. Misalnya suplai sabun, pewangi dll.

Agar produk barang dan jasa benar-benar dapat di terima oleh masyarakat,

maka seorang wirausaha harus menciptakan produk dan jasa yang bersyarat :

- ✓ Mudah dan praktis dalam pemakaian
- ✓ Efisien dalam penggunaan
- ✓ Kualitas produk dan jasa terjamin

- ✓ Hemat dalam pemakaian
- ✓ Adanya jaminan dalam pemakaian

1.3 peluang usaha berdasarkan minat dan daya beli konsumen.

Menilai potensi peluang usaha berdasarkan minat dan daya beli konsumen merupakan suatu kegiatan yang tidak mudah. Namun meskipun demikian kegiatan ini perlu di lakukan untuk mengenali dan mengetahui kelemahan usaha, menguji strategi alternatif, strategi penjualan, modal produk serta harganya.

Aspek rencana usaha

Sikap dan Perilaku sangat dipengaruhi oleh sifat dan watak yang dimiliki oleh seseorang. Sifat dan watak yang baik, berorientasi pada kemajuan dan positif merupakan sifat dan watak yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan agar wirausahawan tersebut dapat maju/sukses.

Gooffrey G. Meredith (1996) mengemukakan watak kewirausahaan seperti berikut :

Watak Seorang wirausahawan :

- Keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme.
- Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan
- Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap tantangan.
- Keorisinilan.
- Berorientasi ke masadepan.
- Jujur dan tekun.
- Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
- Memiliki cara pandang/ cara pikir yang berorientasi pada masa depan.

Pendapat lain M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993) mengemukakan delapan karakteristik yang meliputi :

- ✓ Memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
- ✓ Lebih memilih risiko yang dapat diminimalisir
- ✓ Percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil
- ✓ Memiliki semangat kerja dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik .

Wirausaha selalu komitmen dalam melakukan tugasnya sampai berhasil. tidak setengah-setengah dalam melakukan pekerjaannya. Ia berani mengambil risiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan artinya risiko yang di ambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung oleh komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai ada hasil.

Hasil-hasil ini harus nyata/jelas dan objektif dan merupakan umpan balik bagi kelancaran kegiatannya. Dengan semangat optimis yang tinggi karena ada hasil yang diperoleh, maka uang selalu dikelola secara proaktif dan dipandang sebagai sumber daya. Dalam mencapai keberhasilannya, Seorang wirausaha memiliki ciri-ciri tertentu pula. Dalam *Entrepreneurship and Small Enterprise Development Report (1986)* yang dikutip oleh M. Scarborough dan Thomas W. immerer 1993;5) dikemukakan beberapa karakteristik kewirausahaan yang berhasil, diantaranya memiliki ciri-ciri :

Jujur dalam arti berani untuk mengemukakan kondisi sebenarnya dari usaha yang dijalankan, dan mau melaksanakan kegiatan usahanya sesuai dengan kemampuannya. Hal ini diperlukan karena dengan sikap tersebut cenderung akan membuat pembeli mempunyai kepercayaan yang tinggi kepada pengusaha sehingga mau dengan rela untuk menjadi pelanggan dalam jangka waktu panjang ke depan.

Mempunyai tujuan jangka panjang dalam arti mempunyai gambaran yang jelas mengenai perkembangan akhir dari usaha yang dilaksanakan. Hal ini untuk dapat memberikan motivasi yang besar kepada pelaku wirausaha untuk dapat melakukan kerja walaupun pada saat yang bersamaan hasil yang diharapkan masih juga belum dapat diperoleh.

Selalu taat berdoa yang merupakan penyerahan diri kepada Tuhan untuk meminta apa yang diinginkan dan menerima apapun hasil yang diperoleh. Dalam bahasa lain, dapat dikemukakan bahwa "manusia yang berusaha, tetapi Tuhanlah yang menentukan !" dengan demikian berdoa merupakan salah satu terapi bagi pemeliharaan usaha untuk mencapai cita-cita.

Menurut Zimmererr (1996) untuk mengembangkan keterampilan berpikir, seseorang menggunakan otak sebelah kanan. Sedangkan untuk belajar mengembangkanketrampilan berpikir digunakan otak sebelah kiri, ciri-cirinya :

- Selalu menantang kebiasaan, tradisi dan kebiasaan rutin
- Melihat kegagalan dan kesalahan sebagai instropeksi untuk maju
- Memiliki kemampuan untuk bangkit ketika mengalami kegagalan

2.1 Ada ide dan peluang usaha

Peluang usaha adalah suatu kejadian dimana seseorang atau sekelompok mendapatkan suatu kesempatan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis. namun peluang juga bisa di katakan adalah sebuah kesempatan yang datang dari ide kreatifitas.

Ada banyak cara bagi wirausaha untuk mengembangkan ide dan peluang usaha. Diantaranya adalah memberikan kebebasan dan dorongan kepada para karyawan. Pengembangan ide harus dilakukan secara terus-menerus agar wirausahawan dapat memenangkan persaingan yang makin tajam. Adapun macam-macam ide yang perlu dikembangkan adalah :

- ✓ Ide dalam pembuatan produk atau jasa yang diminati konsumen
- ✓ Ide dalam pembuatan produk atau jasa yang dapat memenangkan persaingan
- ✓ Ide dalam pembuatan dan pendayagunaan sumber-sumber produksi
- ✓ Ide yang dapat mencegah kebosanan konsumen didalam penggunaan produk

Mengembangkan ide dan peluang usaha menurut Zimmerer ide-ide yang berasal dari wirausaha dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil dimasyarakat. Ide ide itu menciptakan nilai potensial di pasar sekaligus menjadi peluang usaha.

Ada beberapa langkah mengembangkan ide usaha:

1. Tetapkan dengan jelas pengembangan ide usaha tersebut.
2. Tentukan tujuan khusus dalam pengembangan ide usaha tersebut.
3. Upayakan agar setiap karyawan dalam perusahaan memahamipengembangan usaha ide tersebut.
4. Buat dan laksanakan system pencatatan prestasi pengembangan ide usaha.
5. Berikan penghargaan pada karyawan agar prestasi pengembangan ide menjadi obsesi
6. Upayakan agar para karyawan memahami peranannya dan berikan kesempatan untuk teribat untuk pengembangan usaha dalam prestasi perusahaan.

Faktor-faktor Penyebab keberhasilan :

- ❖ **Memiliki visi dan tujuan yang jelas.** Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut
- ❖ **Inisiatif dan selalu proaktif.** Ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
- ❖ **Berorientasi pada prestasi.** Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktifitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
- ❖ **Berani mengambil risiko.** Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
- ❖ **Kerja keras.** Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ dia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-

ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.

- ❖ **Bertanggungjawab terhadap segala aktifitas yang dijalankannya.** baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggungjawab seorang pengusaha tidak hanya pada segi material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
- ❖ **Komitmen pada berbagai pihak** merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
- ❖ **Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak** baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalin, antara lain kepada : para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.

Kompetensi perlu dimiliki oleh wirausahawan seperti halnya profesi lain dalam kehidupan, kompetensi ini mendukungnya ke arah kesuksesan. *Bradstreet business Credit Service* (1993 : 1) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki, yaitu :

1. ***knowing your business***, yaitu mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain, seorang wirausahawan harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan.
2. ***knowing the basic business management***, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengenalkan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan semua sumberdaya perusahaan secara efektif dan efisien.
3. ***having the proper attitude***, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.
4. ***having adequate capital***, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya bentuk materi tetapi juga rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu, cukup uang, cukup tenaga, tempat dan mental.

5. ***managing finances effectively***, yaitu memiliki kemampuan / mengelola keuangan, secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, dan mengendalikannya secara akurat.
6. ***managing time efficiently***, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya.
7. ***managing people***, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan / memotivasi, dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan.
8. ***satisfying customer by providing high quality product***, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.
9. ***knowing Hozu to Compete***, yaitu mengetahui strategi / cara bersaing. Wirausaha harus dapat mengungkap kekuatan (strength), kelemahan (weaks), peluang (opportunity), dan ancaman (threat), dirinya dan pesaing. Dia harus menggunakan analisis SWOT sebaik terhadap dirinya dan terhadap pesaing.
10. ***copying with regulation and paper work***, yaitu membuat aturan / pedoman yang jelas tersurat, tidak tersirat. (Triton, 2007 :137 – 139)

Delapan anak tangga menuju puncak karir berwirausaha (Alma, 106 – 109), terdiri atas :

- ✓ Mau kerja keras (capacity for hard work)
- ✓ Bekerjasama dengan orang lain (getting things done with and through people)
- ✓ Penampilan yang baik (good appearance)
- ✓ Yakin (self confidence)
- ✓ Pandai membuat keputusan (making sound decision)
- ✓ Mau menambah ilmu pengetahuan (college education)
- ✓ Ambisi untuk maju (ambition drive)
- ✓ Pandai berkomunikasi (ability to communicate)

Faktor-faktor Penyebab kegagalan :

1. Data dan informasi tidak lengkap

Pada saat melakukan penelitian data dan informasi yang disajikan kurang lengkap , sehingga hal- hal yang seharusnya menjadi penilaian tidak ada. Kemudian , dapat pula data yang disediakan tidak dapat di percaya atau palsu.

2. Tidak teliti

Kegagalan dapat pula disebabkan si penstudi (orang yang melakukan studi) kurang teliti dalam meneliti dokumen – dokumen yang ada. Kecerobohan sekecil apapun akan sangat berpengaruh terhadap hasil penelitian.

3. Salah perhitungan

Kesalahan dapat pula di akibatkan si penstudi salah dalam melakukan perhitungan. Misalnya , dalam penggunaan rumus atau cara menghitung , sehingga hasil yang di keluarkan tidak akurat dalam hal ini perlu disikapi untuk menyediakan tenaga ahli yang handal di bidangnya.

4. Pelaksanaan Pekerjaan salah

Para pelaksanaann bisnis sangat memegang peran penting dalam keberhasilan menjalankan bisnis tersebut. Apabila para pelaksanaann di lapangan tidak mengerjakan proyek secara benar atau tidak sesuai dengan pedoma yang telah ditetapkan , maka kemungkinan bisnis tersebut gagal sangat besar.

5. Kondisi Lingkungan

Kegagalan lainnya adalah adanya unsur-unsur yang terjadi yang memang tidak dapat di kendalikan. Artinya , pada saat melakukan penelitian dan pengukuran semuanya sudah selesai dengan tepat dan benar, namun dalam perjalanan akibat dari perubahan lingkungan pada akhirnya berimbas kepada hasil penelitian dalam studi kelayakan bisnis. Perubahan lingkungan seperti perubaahn ekonomi , politik,hukum,social dan perubahan perilaku masyarakat.

6. Unsur sengaja

Kesalahan yang sangat fatal adalah adanya factor kesengajaan untuk berbuat kesalahan. Artinya penelitian sengaja membuat kesalahan yang tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya dengan berbagai sebab. Atau para

pelaksanaan di lapangan juga melakukan perbuatan yang tercela , sehingga menyebabkan gagalnya suatu proyek atau usaha.

2.2 Pemanfaatan peluang usaha

Wirausaha yang kreatif adalah wirausaha yang cepat menangkap peluang yang muncul dari suatu kondisi lingkungan disekitarnya, yang tidak pernah melewatkan waktunya dengan sia-sia.

Pemanfaatan peluang usaha Orang yang kreatif tidak akan ikut dalam deretan jenjang pencari kerja, karena dia sendiri yang akan menciptakan lapangan kerja untuk dirinya sendiri dan bahkan orang lain. Misalnya:

- Memanfaatkan barang bekas
Misalnya : sedotan dibuat bunga, bulu ayam menjadi lukisan dan kertas perca menjadi kaset dan sebagainya.
- Memanfaatkan barang yang disediakan oleh alam
Misalnya : membuat kerajinan dari tanah liat dijadikan gerabah dan sebagainya.
- Memanfaatkan kejadian/ peristiwa yang ada.

Inovasi adalah suatu temuan baru yang menyebabkan berdaya gunanya suatu produk atau jasa ke arah yang lebih produktif. Beberapa faktor yang mendorong untuk melakukan inovasi dalam usaha antara lain keinginan untuk berprestasi, adanya sifat penasaran atau keinginan untuk menanggung resiko , faktir pendidikan, pengalaman dan adanya peluang.

Adapun tujuan mengadakan inovasi dalam usaha adalah sebagai berikut :

- a. Untuk menyesuaikan selera masyarakat.
- b. Untuk menyesuaikan perkembangan teknologi.
- c. Untuk menari konsumen.
- d. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat.

Inovasi baru dibidang produk dan jasa pada saat ini dihadapkan pada tiga pilihan berikut :

a.Produk atau jasa yang baru dapat ditempatkan pada salah satu pasaran yang sesuai dengan minat konsumen.

b.Produk atau jasa yang dirancang secara baru dan model baru dapat ditempatkan ditengah-tengah pasar serta disesuaikan dengan daya beli konsumen.

c.Produk atau jasa baru dapat ditampilkan dengan tujuan dapat merebut dan memanfaatkan peluang usaha.

2.3 Peta Peluang Usaha

Apabila dianalisis, banyak sekali peluang usaha disekitar kita, baik berupa produk barang maupun jasa. Hal itu terjadi karena kebutuhan masyarakat yang semakin beragam dan memerlukan kemudahan-kemudahan dalam pekerjaannya. Ini merupakan suatu kondisi yang menguntungkan jika kita jeli memanfaatkan peluang dan masyarakat menyambut baik. Pemilihan produk atau jasa diarahkan pada kepuasan konsumen.

Ada beberapa hal yang dapat memunculkan peluang usaha. Ada peluang usaha yang muncul karena tuntutan kebutuhan konsumen, keahlian yang dimiliki serta peluang usaha yang muncul karena hobi dan ide kreatif seseorang.

Berikut ini beberapa contoh peluang usaha yang dari hal-hal seperti tersebut diatas:

1. Peluang usaha dibidang kesehatan

Orang-orang yang memiliki bidang keahlian tentang seluk beluk tubuh manusia dan kesehatan dapat membuka usaha:

- Senam, seperti senam kebugaran, body language, senam hamil, dan sebagainya
- Pijat, seperti pijat refleksi, akupuntur dan sebagainya

- Perawatan wajah, seperti facial, spa, lulur, dan sebagainya

2. Peluang usaha dibidang hiburan

Masyarakat modern sekarang ini banyak dituntut untuk kerja keras. Namun diwaktu-waktu tertentu mereka juga membutuhkan hiburan untuk melepaskan ketegangan otot dan pikiran. Maka peluang usaha yang bisa dimunculkan dalam bidang hiburan adalah:

- Pemutaran film disertai bazar/ pasar murah
- Arena bermain untuk keluarga, seperti taman air, pemancingan, restoran terbuka dan sebagainya
- Cafe, dilengkapi dengan Wi-Fi dan sebagainya

3. Peluang usaha dibidang pertanian dan peternakan

Orang yang mempunyai keahlian dibidang pengelolaan tanah dan budiday tanaman dapat membuka usaha antara lain:

- Usaha tanaman hias, seperti adenium, aglonema, anthurium, bonsai dan sebagainya
- Usaha hortikultural, seperti kebun sayur dan buah-buahan
- Pertanian tanaman pangan, seperti padi dan jagung
- Peternakan unggas
- Perikanan, seperti lele, kakap, udang, bandeng, dan ikan hias.

4. Peluang usaha dibidang jasa

Karena kesibukan, maka banyak sekali orang yang tidak mampu mengerjakan segala sesuatunya sendiri. Hal ini dapat memunculkan peluang usaha:

- Jasa penitipan anak balita
- Jasa antar jemput anak sekolah
- Jasa service elektronik
- Jasa kebersihan, seperti pengangkutan sampah, sedot wc dan sebagainya
- Jasa perantara perdagangan seperti membuka peragenan, makelar dan sebagainya

5. Peluang usaha karena hobi

Hobi yang ditekuni bisa menjadi peluang usaha yang dapat memberikan hasil yang memuaskan. Misalnya:

- Menyanyi dengan iringan organ tunggal
- Hobi menari, seperti didik nini thowok
- Hobi koleksi buku dapat memunculkan usaha perpustakaan atau penyewaan buku

6. Peluang usaha karena ide kreatif

Ditangan orang yang kreatif, barang yang tadinya berguna menjadi lebih berguna bahkan mempunyai nilai jual. Contoh peluang usaha yang muncul karena ide kreatif adalah:

- Membuat keset dari kain perca
- Membuat aneka kue
- Membuat aneka kerajinan dari tanah liat
- Membuat aneka hiasan rumah dari bahan bekas, seperti kaleng, ban, kaca dan sebagainya
- Membuat aneka souvenir untuk berbagai resepsi dan sebagainya

Dari contoh-contoh diatas dapat kita simpulkan bahwa kalau kita mau, rajin, dan jeli, maka sebenarnya banyak sekali peluang usaha yang bisa kita kembangkan dari lingkungan sekitar kita sendiri.

Daftar Pustaka

Buchari Alma, 106 – 109

Bradstreet business Credit Service , 1993 : 1

Gooffrey G. Meredith , 1996

M. Scarborough dan Thomas W. immerer 1993;5

Triton, 2007 :137 – 139