



REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

# SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC00201982017, 15 November 2019

## Pencipta

Nama : **Kifni Yudianto, S.E., M.M.**  
Alamat : Perum Jombor Kav. Indah Jl. Amerta 7 No. 9, Sinduadi, Mlati, Sleman, D.I. Yogyakarta, Sleman, Di Yogyakarta, 55284  
Kewarganegaraan : Indonesia

## Pemegang Hak Cipta

Nama : **Kifni Yudianto, S.E., M.M.**  
Alamat : Perum Jombor Kav. Indah Jl. Amerta 7 No. 9, Sinduadi, Mlati, Sleman, D.I. Yogyakarta, Sleman, Di Yogyakarta, 55284  
Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : **Buku**

Judul Ciptaan : **Kewirausahaan**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 1 Agustus 2018, di Yogyakarta

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.

Nomor pencatatan : 000164135

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.

Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL



Dr. Freddy Harris, S.H., LL.M., ACCS.  
NIP. 196611181994031001



# KEWIRAUSAHAAN



Kifni Yudianto, S.E., M.M.

# KEWIRAUSAHAAN

**Kifni Yudianto**

Desain Cover :  
**Herlambang Rahmadhani**

Sumber :  
Penulis

Tata Letak :  
**Titis Yuliyanti**

Proofreader :  
**Avinda Yuda Wati**

Ukuran :  
viii, 55 hlm, Uk: 15.5x23 cm

ISBN :  
**978-623-02-2730-1**

Cetakan Pertama :  
**April 2021**

Hak Cipta 2021, Pada Penulis

---

Isi diluar tanggung jawab percetakan

---

**Copyright © 2021 by Deepublish Publisher**  
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang  
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau  
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini  
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**PENERBIT DEEPUBLISH**  
**(Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA)**

Anggota IKAPI (076/DIY/2012)

Jl.Rajawali, G. Elang 6, No 3, Drono, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman

Jl.Kaliurang Km.9,3 – Yogyakarta 55581

Telp/Faks: (0274) 4533427

Website: [www.deepublish.co.id](http://www.deepublish.co.id)

[www.penerbitdeepublish.com](http://www.penerbitdeepublish.com)

E-mail: [cs@deepublish.co.id](mailto:cs@deepublish.co.id)

# KEWIRAUSAHAAN

Buku ini menceritakan tentang panduan kewirausahaan dan praktik kewirausahaan Prodi D-IV MTU di kampus STTKD. Ada beberapa tema dalam buku *Kewirausahaan* ini, antara lain

1. Transformasi Kewirausahaan
2. Inspirasi & Peluang Bisnis
3. Manajemen Risiko
4. Manajemen Organisasi
5. Keterampilan Menjual & Bernegosiasi
6. Manajemen & Administrasi Keuangan
7. Praktik Kewirausahaan



**Penerbit Deepublish (CV BUDI UTAMA)**  
Jl. Rajawali, Gang Elang 6 No.3, Drono, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman  
Jl. Kaliurang Km 9,3 Yogyakarta 55581  
Telp/Fax : (0274) 4533427  
Anggota IKAPI (076/DIV/2012)  
cs@deepublish.co.id @penerbitbuku\_deepublish  
Penerbit Deepublish www.penerbitbukudeepublish.com

Kategori : Kewirausahaan

ISBN 978-623-02-2730-1



9 786230 227301

**Kewirausahaan**

deepublish / publisher

## UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

### **Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4**

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

### **Pembatasan Pelindungan Pasal 26**

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. Penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

### **Sanksi Pelanggaran Pasal 113**

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

# **Kewirausahaan**

**Kifni Yudianto, S.E., M.M.**



## KEWIRAUSAHAAN

**Kifni Yudianto**

Desain Cover :

**Nama**

Sumber :

Link

Tata Letak :

**Titis Yuliyanti**

Proofreader :

**Avinda Yuda Wati**

Ukuran :

**viii, 55 hlm, Uk: 15.5x23 cm**

ISBN :

**No ISBN**

Cetakan Pertama :

**Bulan 2021**

Hak Cipta 2021, Pada Penulis

---

Isi diluar tanggung jawab percetakan

---

**Copyright © 2021 by Deepublish Publisher**

All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang  
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau  
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini  
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**PENERBIT DEEPUBLISH  
(Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA)**

Anggota IKAPI (076/DIY/2012)

Jl.Rajawali, G. Elang 6, No 3, Drono, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman

Jl.Kaliurang Km.9,3 – Yogyakarta 55581

Telp/Faks: (0274) 4533427

Website: [www.deepublish.co.id](http://www.deepublish.co.id)

[www.penerbitdeepublish.com](http://www.penerbitdeepublish.com)

E-mail: [cs@deepublish.co.id](mailto:cs@deepublish.co.id)



## **KATA PENGANTAR PENERBIT**

Assalamu'alaikum, Wr. Wb

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan karuniaNya, Penerbit Deepublish dapat menerbitkan buku ini. Sebagai penerbit yang sejak semula lebih mengutamakan perannya untuk mencerdaskan dan memuliakan umat manusia, serta memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi, Penerbit Deepublish tidak hanya bertumpu kepada karya penulis mapan saja, tetapi harus ada ruang bagi siapapun untuk secara kreatif dan dengan inovasi menuliskan dan menyampaikan gagasan dan nilai-nilai untuk ikut membantu upaya tersebut.

Di dalam buku *Kewirausahaan* ini, penulis membagi isi buku menjadi beberapa pokok bahasan yang meliputi sejarah transformasi kewirausahaan, manajemen risiko, manajemen organisasi, keterampilan menjual dan bernegosiasi, manajemen dan administrasi keuangan, dan praktik kewirausahaan yang telah dilakukan oleh penulis dan beberapa rekan. Selain itu, isi buku juga dilengkapi dengan beberapa skema cara menemukan atau memulai suatu bisnis, sehingga pembaca dapat lebih termotivasi untuk mendalami tentang kewirausahaan.

Terima kasih dan penghargaan terbesar bagi penulis yang telah memberikan perhatian, kepercayaan, dan kontribusi demi kesempurnaan buku ini. Semoga buku ini dapat menjadi salah satu referensi yang dapat bermanfaat bagi para pembaca. Selamat membaca.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb

Hormat Kami,

Penerbit Deepublish

## **PENGANTAR**

Alhamdulillah, puji dan syukur ke hadirat Allah Swt. yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan penulisan buku *Kewirausahaan*. Buku *Kewirausahaan* ini diharapkan menjadi acuan dalam berwirausaha.

Pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan *support* dalam penulisan buku *Kewirausahaan*. Penulisan buku *Kewirausahaan* ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kami mengharapkan kritik dan saran membangun untuk kesempurnaan pembuatan buku ini.

Yogyakarta, 1 Januari 2021  
Penyusun

**Kifni Yudianto, S.E., M.M.**

## **DAFTAR ISI**

<b>KATA PENGANTAR PENERBIT .....</b>	<b>v</b>
<b>PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
Pendahuluan .....	1
Transformasi Kewirausahaan .....	10
Inspirasi & Peluang Bisnis .....	15
Manajemen Risiko .....	23
Manajemen Organisasi.....	28
Keterampilan Menjual & Bernegosiasi .....	31
Manajemen & Administrasi Keuangan.....	34
Praktik Kewirausahaan.....	36
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>55</b>

deepublish / publisher

# PENDAHULUAN

## Pepatah Bisnis

*Ketika badai (krisis) datang,  
Sebagian orang yang takut dan pesimis  
Memilih segera membangun dinding yang tebal  
Untuk menahan badai agar bisa selamat  
Sekalipun risikonya adalah kelaparan*

*Sebagian orang lagi  
Justru berpikiran berbeda.  
Ia memilih untuk membuat kincir angin  
Agar bisa memanfaatkan badai itu untuk kepentingannya  
Sekarang bagaimana dengan Anda?*

-Sebuah pepatah dari negeri tirai bambu

## **Perkembangan & Sejarah *Entrepreneurship***

1. *Entrepreneurship* itu berkembang berdasarkan naluri, personal & alamiah karena pada zaman dahulu belum ada konsep yang jelas tentang *entrepreneurship*.
2. *Entrepreneurship* berasal dari bahasa perancis yang berarti jiwa yang bebas atau berani memutuskan untuk dirinya sendiri.
3. Bila diterjemahkan secara literatur, *entrepreneur* berarti “*between taker*” atau “*go between*”. Terjemahan bebasnya adalah orang yang berani memutuskan dan mengambil risiko dari satu pekerjaan, proyek, ide atau lebih pilihan di mana semua pilihannya memiliki manfaat dan risiko yang berbeda.

*Christopher Columbus berangkat tanpa mengerti ke mana ia akan pergi.  
saat ia sampai, ia pun tidak mengerti di mana ia berada.  
bahkan ia berpikir sudah mencapai ke tujuan atau tidak...?!  
namun sebenarnya ia salah.  
ia pulang juga tanpa mengerti dari mana saja ia.  
dan ia membayar perjalanannya  
dengan uang dari orang lain dan membalasnya dengan lebih.  
banyak bisnis yang dijalankan pada basis yang sama*

sebuah grafiti di tembok Perth, 1980

#### **24 Orang Terkaya di Indonesia 2015**

1. Michael Hartono dengan total kekayaan senilai USD\$ 6,5 miliar dolar AS. Perusahaan–BCA dan Djarum, peringkat ke-185 dunia.
2. R Budi Hartono dengan total kekayaan senilai USD\$ 6,2 miliar dolar AS. Perusahaan–BCA dan Djarum, peringkat ke-194 dunia.
3. Susilo Wonowidjojo dengan jumlah kekayaan senilai USD\$3,7 miliar dolar AS. Perusahaan–Gudang Garam, posisi ke-295 dunia.
4. Eka Tjipta Widjaja dengan jumlah kekayaan senilai USD\$ 3,1 miliar dolar AS, Perusahaan–Sinar Mas, posisi ke-358 dunia.
5. Chairul Tanjung dengan jumlah kekayaan senilai USD\$ 2,7 miliar dolar AS, Perusahaan CT Corps, peringkat ke-447 dunia.
6. Murdaya Poo jumlah kekayaan yang dimiliki sekitar USD\$ 2,4 miliar dolar AS, Central Cipta Murdaya, posisi ke-595 dunia.
7. Lim Hariyanto Wijaya Sarwono jumlah kekayaan yang dimiliki sekitar USD\$ 2,2 miliar dolar AS, Company–Bumitama Agri Ltd, posisi ke-723 dunia.
8. Anthoni Salim kekayaannya berkisar sekitar USD\$ 2 miliar dolar AS, Company–First Pacific, peringkat dunia ke-842.
9. Ciliandra Fangiono kekayaannya berkisar sekitar USD\$ 1,8 miliar dolar AS, perusahaan–First Resources Ltd, peringkat dunia ke-1004 daftar orang kaya dunia.
10. Kiki Barki–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,5 miliar dolar AS, Usaha: Harum Energy, posisi ke-1264 dunia.
11. Hary Tanoesoedibjo–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,4 miliar dolar AS, Usaha: MNC Group, posisi ke-1391 dunia.

12. Peter Sondakh–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,4 miliar dolar AS, Usaha: Golden Energy Mines, posisi ke-1391 dunia.
13. Keluarga Ciputra–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,3 miliar dolar AS, Company: Ciputra Group, Peringkat ke-1498 dunia.
14. Eddy Katuari–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,3 miliar dolar AS, Perusahaan: Wings Group, peringkat ke-1498 dunia.
15. Achmad Hamami–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,2 miliar dolar AS, Perusahaan: Abm Investama, peringkat ke-1602 dunia.
16. Low Tuck Kwong–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,2 miliar dolar AS, perusahaan: Bayan Resources, peringkat ke-1602 dunia.
17. Kartini Muljadi–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,1 miliar dolar AS, Company: Tempo Scan Group, posisi ke-1759 dunia.
18. Putera Sampoerna–Jumlah kekayaan: USD\$ 1,1 miliar dolar AS, Company: Sampoerna, posisi ke-1759 dunia.
19. Dato Sri Tahir–Jumlah kekayaan: USD\$ 1 miliar dolar AS, Perusahaan: Bank Mayapada, posisi ke-1911 dunia.
20. Djoko Susanto–Jumlah kekayaan: USD\$ 1 miliar dolar AS, Perusahaan: Alfamart, posisi ke-1911 dunia.
21. Edwin Soeryadjaya–jumlah kekayaan yang dimiliki sekitar USD\$ 1 miliar, Perusahaan: Adaro Energy.
22. Harjo Sutanto–jumlah kekayaan yang dimiliki sekitar USD\$ 1 miliar, Perusahaan: Wings Group.
23. Kusnan & Rusdi Kirana–jumlah kekayaan yang dimiliki sekitar USD\$ 1 miliar, Perusahaan: Lion Air.
24. Sjamsul Nursalim–jumlah kekayaan yang dimiliki sekitar USD\$ 1 miliar, Perusahaan: Gajah Tunggal.

#### **Daftar 10 Orang Terkaya di Dunia**

1. Bill Gates
  - Total kekayaan : US\$ 79,5 miliar
  - Usia : 59 tahun
  - Sumber kekayaan : Microsoft
  - Asal negara : Amerika Serikat

2. Carlos Slim Helu
  - Total kekayaan : US\$ 75,5 miliar
  - Usia : 75 tahun
  - Sumber kekayaan : Telekomunikasi
  - Asal negara : Meksiko
3. Warren Buffett
  - Total kekayaan : US\$ 72 miliar
  - Usia : 84 tahun
  - Sumber kekayaan : Berkshire Hathaway
  - Asal negara : Amerika Serikat
4. Amancio Ortega
  - Total kekayaan : US\$ 67 miliar
  - Usia : 78 tahun
  - Sumber kekayaan : Zara
  - Asal negara : Spanyol
5. Larry Ellison
  - Total kekayaan : US\$ 54,3 miliar
  - Usia : 70 tahun
  - Sumber kekayaan : Oracle
  - Asal negara : Amerika Serikat
6. Charles Koch
  - Total kekayaan : US\$ 43,1 miliar
  - Usia : 79 tahun
  - Sumber kekayaan : diversifikasi
  - Asal negara : Amerika Serikat
7. David Koch
  - Total kekayaan : US\$ 43,1 miliar
  - Usia : 74 tahun
  - Sumber kekayaan : diversifikasi
  - Asal negara : Amerika Serikat
8. Christy Walton
  - Total kekayaan : US\$ 41,2 miliar
  - Usia : 60 tahun



- Sumber kekayaan : Wal-Mart
  - Asal negara : Amerika Serikat
9. Lilliane Bettencourt
- Total kekayaan : US\$ 40,9 miliar
  - Usia : 92 tahun
  - Sumber kekayaan : L'Oreal
  - Asal negara : Prancis
10. Jim Walton
- Total kekayaan : US\$ 39,9 miliar
  - Usia : 67 tahun
  - Sumber kekayaan : Wal-Mart
  - Asal negara : Amerika Serikat

#### **Kewirausahaan pada Zaman Dahulu Dimotori Oleh:**

1. Keinginan untuk bertahan hidup saja (*survival*).
2. Berpikir kreatif untuk maju (*creative thinking*).
3. Berpikir untuk menemukan sesuatu yang lebih baik dengan mengembangkan apa yang ia punyai (*improvement*).
4. Berpikir visioner untuk menemukan sesuatu yang baru & berbeda (inventor). Ini menjadi motor pertumbuhan & perkembangan jaman dengan ditemukannya teknologi hingga kini.
5. Muncul ide melahirkan sebuah ilmu pengetahuan dalam tujuan mencari nafkah hingga menjadi sebuah bisnis.
6. Cikal bakal ilmu pengetahuan kewirausahaan, yaitu *selling skill is the core of entrepreneurial skill* & menjadi sebuah ilmu untuk menjadi kaya & sukses yang sudah ada sejak dulu.

#### **Kewirausahaan pada Abad Pertengahan (Sebelum Abad 17)**

- Sebelum itu wirausahawan adalah orang yang mampu mengendalikan, mengatur, dan mengoptimalkan sumber dayanya dalam sebuah proyek yang ia kuasai untuk mendapatkan suatu imbalan tertentu dalam konsep produksi.

### **Kewirausahaan pada Abad/Era Industri**

James watt telah mengubah era pertanian menjadi era industri dan Alexander Graham Bell telah mendorongnya lebih jauh ke sektor telekomunikasi setelah ditemukannya telepon. Perkembangan semakin cepat setelah ditemukannya pesawat terbang oleh Wright bersaudara. Oleh sebab itu, muncullah perubahan arti kewirausahaan dari zaman ke zaman.

Dalam era ini, kewirausahaan adalah orang yang berani mengambil risiko (*risk taker*) & tidak memiliki modal uang (*capital*) yang melakukan kesepakatan dengan pemilik modal untuk mengerjakan proyek-proyek tertentu atas sumber dayanya namun tidak memiliki pengetahuan yang cukup.

### **Kewirausahaan pada Abad 20**

Kewirausahaan adalah orang yang mempunyai pengalaman, keahlian dan kemampuan untuk mengorganisasikan sebuah usaha, baik dari awal atau yang sudah berjalan untuk tujuan pribadi, yaitu kemakmuran

- Unsur yang membedakan adalah kemampuannya untuk berani menanggung semua risiko baik modal, waktu dan nama baiknya yang sebelumnya tidak dilakukan termasuk dengan memanfaatkan teknologi. Pada zaman sebelumnya, modalnya bersifat modal gabungan (*venture capital*) tetapi sekarang belum tentu modalnya bersifat gabungan/bersama-sama (bisa sendiri/individu atau *partnership*). Contoh: Microsoft, IBM, Apple < Dell, dll.

### **Kewirausahaan pada Abad 21**

1. Pada abad ini, kewirausahaan sudah lebih dari sekadar mengorganisasi karena bisa terdiri dari pencipta (*creator*), pemodal (*inventor*), dan pelaku inovasi (*inovator*). Pada zaman ini, yang menjadi tulang punggung kesuksesan dari sebuah bisnis adalah kreativitas seorang wirausahawan itu sendiri (*creativepreneur*).
2. Bayangkan, di usia muda (21 tahun) saat baru menjalankan bisnisnya selama 21 bulan, tiba-tiba usah ketiga anak muda ini ditawarkan Rp15,6 triliun.

3. Contoh: Yahoo, Google, Facebook, Blackberry, Twitter, Youtube, iPhone, iPod.

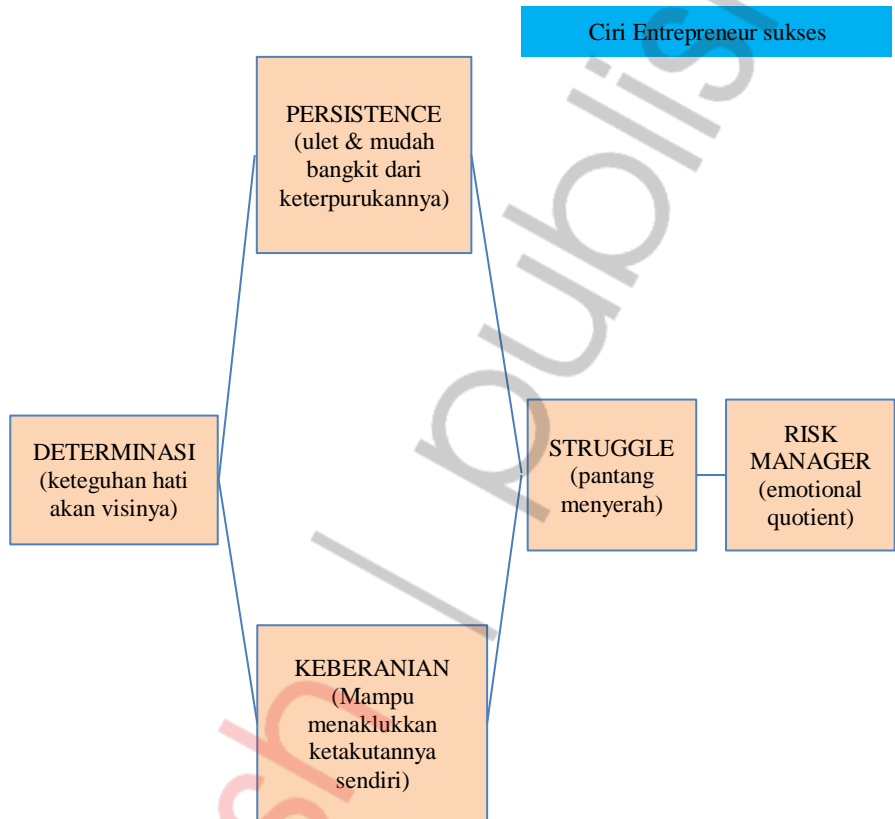
**Ada beberapa faktor yang menstimulus *spirit of entrepreneurship***

1. Evolusi produk
2. Evolusi ilmu pengetahuan
3. Perubahan gaya hidup, selera, dan hobi
4. Perubahan teknologi
5. Perubahan budaya
6. Perubahan struktur pemerintahan dan politik
7. *Intrapreneurship*

**4 unsur setiap wirausahawan sukses**

1. Kemampuan (IQ & *skill*)  
Dalam membaca peluang, berinovasi, mengelola, menjual.
2. Keberanian (EQ & mental)  
Dalam mengatasi ketakutannya, mengendalikan risiko, keluar dari zona kenyamanan.
3. Keteguhan hati (motivasi diri)  
*Persistence* (ulet), pantang menyerah  
Determinasi (teguh akan keyakinannya)  
Kekuatan akan pikiran (*power of mind*) bahwa Anda juga bisa.
4. Kreativitas menemukan peluang (*experiences*)

## Ciri *Entrepreneur* Sukses



### **Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha**

1. Faktor peluang
2. Faktor manusia (SDM)
3. Faktor keuangan
4. Faktor organisasi
5. Faktor perencanaan
6. Faktor pengelolaan usaha
7. Faktor pemasaran & penjualan
8. Faktor administrasi
9. Faktor peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi & budaya lokal
10. Catatan bisnis

### **Faktor-Faktor Kegagalan Usaha**

1. Tidak atau jarang membuat perencanaan usaha secara tertulis
2. Kontradiktif antara AKU (pendidikan, latar belakang, pengalaman & kesukaan) dengan bisnis itu sendiri dan ini suatu keharusan
3. Lokasi tidak tepat untuk bisnis
4. Tidak mempunyai “tenaga ahli”, keunikan dan perbedaan yang jelas
5. Tidak berorientasi ke depan
6. Tidak melakukan riset dan analisis pasar
7. Masalah legalitas dan perizinan
8. Tidak kreatif & inovatif
9. Cepat puas diri
10. *One man show or “the boss not a leader”*
11. Anggota keluarga ikut masuk ke dalamnya
12. kesulitan keuangan dan *cash flow*

# **TRANSFORMASI KEWIRAUSAHAAN**

## **Transformasi Kewirausahaan**

1. Transformasi pola pikir (*mindset*) & paradigma (*paradigm*).
2. Transformasi cara berpikir yang lama untuk berubah dari kebiasaan yang selalu menggunakan logika ke pola pikir kreatif dalam menemukan inspirasi, ide & peluang bisnis.
3. Transformasi *entrepreneurial* dari bersikap sebagai *entrepreneur* (*owner*) menjadi manajer pengelola bisnis yang profesional.
4. Transformasi *entrepreneurial* dari pola pikir sebagai investor.

## **Faktor-Faktor yang Mendukung Seseorang Menjadi Seorang Wirausahawan**

1. Faktor individual/personal
  - a. Pengaruh masa kanak-kanaknya
  - b. Perkembangan saat dewasa
  - c. Perspektif atau cita-citanya
2. Suasana kerja
3. Tingkat pendidikan
4. *Personality* (kepribadian)
  - a. *Controller*
  - b. *Advocator*
  - c. *Analytic*
  - d. *Facilitator*
5. Prestasi pendidikan
6. Dorongan keluarga
7. Lingkungan & pergaulan
8. Ingin lebih dihargai atau *self-esteem*
9. Keterpaksaan & keadaan

## 5 Alasan Orang Tidak Ingin Menjadi Wirausahawan

1. Tidak mempunyai pengalaman, itu baru katanya!
2. Tidak mempunyai modal. Modal apa? Yang mana?
3. Tidak mempunyai keberanian untuk memutuskan
4. Tidak ada orang yang menuntun anda
5. Takut keluar dari “zona nyaman”

### Pepatah:

*Ketika Anda mampu mempekerjakan orang yang lebih pintar dari Anda, maka Anda telah membuktikan bahwa Anda lebih pintar daripada mereka.*

–R.H. Grant

## 5 Tingkatan Kemampuan Kewirausahaan

1. Tingkat kemampuan dalam menghadapi rasa takut kecil sekali sehingga ia cenderung menghindari risiko, ciri-cirinya:
  - a. Senang mempertahankan rasa kenyamanan (*comfort zone*).
  - b. Selalu melihat kesulitan di depan mata bukan kemampuannya.
  - c. Melihat risiko dengan rasa takut.
  - d. Pemalas & enggan bekerja keras.
  - e. Banyak alasan untuk menghindari kerja keras.
  - f. Berusaha menutupi rasa takutnya.

### **Orang tipe ini lebih senang memilih situasi:**

- a. Menganggur, tidak ada kerjaan yang berat.
  - b. Bekerja dengan hasil yang instan.
  - c. Tidak mau menggunakan pengetahuan & keterampilannya untuk meraih hasil yang lebih baik.
2. Tingkat kemampuan dalam menghadapi rasa takut ada orang yang selalu menghitung risiko yang terjadi harus lebih kecil dari keuntungan yang ia peroleh, ciri-cirinya:
    - a. Senang bekerja tetapi yang nyaman dan aman.
    - b. Mengedepankan keuntungan terlebih dahulu dari pada kerugian.
    - c. Tidak berpandangan jauh & melihat masa lalu sebagai acuan untuk berpikir saat ini.

- d. Berpikir selalu realistis (kenyataan), bukan futuristis (masa depan), sehingga bukan tipe org yang visioner.

**Orang tipe ini senang:**

- a. Mencari kerja yang terkadang mempunyai risiko di PHK tetapi ia berkata lebih aman bekerja dari pada berwirausaha.
  - b. Mencari kerja sebagai pegawai yang ada tunjangan pensiunannya.
  - c. Berpikir 'cukup' (menerima apa adanya) tetapi tidak ada kemampuan berpikir untuk mencari sesuatu yang lebih baik.
3. Tingkat kemampuan kewirausahaan dalam menghadapi rasa takutnya lebih tinggi tingkatan ini disebut *risk calculation taker* atau berani mengambil risiko usaha dengan perhitungan aman. Ciri-cirinya:
- a. Berani mengambil keputusan untuk berwirausaha bila ia mampu melakukannya berdasarkan keahlian, pengalaman, & pengetahuannya.
  - b. Ia selalu bekerja secara individu dalam mengelola usahanya & mengambil keputusan.
  - c. Bisnis & usahanya belum dikelola secara organisasional.
  - d. Usahanya sangat dipengaruhi oleh waktunya sendiri.
  - e. Memiliki pandangan jauh ke depan.
  - f. Sudah bisa bekerja secara kontinu.
  - g. Ingin menjadi 'bos' bagi dirinya sendiri.
  - h. Masih berpikir realistis.

**Orang pada tingkatan ini bisa sukses secara mandiri tetapi ada kelemahannya**

- a. Bisnis atau usahanya sangat tergantung pada popularitas dirinya atau gambaran dirinya sendiri.
- b. Usia usahanya biasanya tergantung usia 'figur' atau pemiliknya.
- c. Membutuhkan *business team skill* yang lain agar usahanya lebih sukses & menjadi besar.
- d. Biasanya ia menjadi spesialis dalam bisnis tersebut. (dokter yang buka praktik, lulusan tata boga yang membuka restoran, lulusan STM yang buka bengkel).



**Contoh suksesnya:**

- a. Pendiri Microsoft, Bill Gates memulai dari keahliannya
  - b. Pendiri Youtube
  - c. Pendiri DELL Computer, Michael Dell yang mengawali sebagai tenaga penjual komputer
  - d. Google, yang diawali dari penelitian dan riset oleh Sergey Brin & Larry Page
4. Tingkat kemampuan kewirausahaan dalam menghadapi rasa takut lebih kompleks orang pada tingkatan ini disebut manajer risiko bagi dirinya (*risk manager*). Ciri-cirinya:
- a. Mengambil keputusan dari berbagai sisi, risiko, informasi & kondisi untuk suatu nilai (*value*) yang lebih optimal & tepat, bukan karena minimal saja.
  - b. Ada unsur visioner, yang sering tidak terlihat dari keputusan yang ia ambil, sehingga cenderung berkata itu keputusan nekat (sebenarnya ada alasan yang ia ambil).

**Tingkatan ini disebut *the businessman*, contoh:**

- a. Ciputra
  - b. Abu Rizal Bakri
  - c. Soichiro Honda (pendiri Honda)
  - d. Matzushita pendiri Panasonic
  - e. Akio Morita pendiri Sony
  - f. Mukhtar Riadi pendiri Lippo Grup
5. Tingkat kemampuan kewirausahaan dalam menghadapi rasa takutnya sangat tinggi
- \* Tingkat *risk taker* yang lebih realistis dan analitis. Sering juga disebut sebagai investor atau penanam modal.
  - \* Tingkat *risk taker* yang bersifat intuisi & menggunakan perasaannya (*feeling*) semata. Ini disebut *gambler* atau berjudi.

**Keberuntungan Itu Butuh Waktu (T.I.M.E)**

1. *Timing*—waktu yang tepat
2. *Intuition*

3. Momentum
4. *Effort*—usaha terus menerus

Apa saja yang bisa menjadi modal usaha

1. Pengalaman Anda
2. *Knowledge*
3. *Skill* (keahlian Anda) = kebiasaan + pengetahuan
4. Keberanian
5. Konsep bisnis Anda
6. Jaringan relasi
7. *Spiritual support* (gairah & semangat)
8. Kreativitas & inovasi
9. Equity (uang/aset)
10. Keberuntungan

## **INSPIRASI & PELUANG BISNIS**

---

---

### **Inspirasi**

Dari hasil survei yang dilakukan oleh Peggy Lambing, didapat bahwa orang mendapatkan ide bisnis dari:

1. 43 % responden dari pengalaman ketika bekerja.
2. 15 % responden mencoba & mereka merasa mampu mengerjakannya dengan lebih baik.
3. 11 % responden memenuhi peluang pasar.
4. 46 % dari hobi.

Dari data di atas maka peringkat pertama orang menjadi pengusaha dimulai dari hobinya.

- ▶ Menyelesaikan masalah untuk mendapatkan inspirasi bisa berujung pada sebuah inovasi dengan kreativitasnya.

### **Sumber yang Dapat Memunculkan Inspirasi**

1. **FAKTOR INTERNAL**, yang ada dalam diri orang sebagai **SUBJEK** untuk menemukan sebuah inspirasi:
  - a. Pengetahuan yang ia miliki.
  - b. Pengalaman dari individu itu sendiri.
  - c. Pengalaman saat ini ketika melihat orang lain menyelesaikan masalah.
  - d. Intuisi yang merupakan pemikiran yang tercetus dari individu itu sendiri.
2. **FAKTOR EKSTERNAL**, yang dihadapi seseorang yang menjadi **OBJEK** untuk mendapatkan sebuah inspirasi bisnis:
  - a. Masalah yang ia hadapi & belum terpecahkan serta terus menerus muncul menggangukannya.
  - b. Kesulitan yang dihadapi sehari-hari.

- c. Kebutuhan yang belum terpenuhi baik bagi dirinya atau orang lain.
- d. Pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yang baru.

### **Sumber Peluang & Bagaimana Mengembangkannya**

1. Diri Anda sendiri
  - a. Hobi anda

Bill Gates, yang memang hobi mengutak-atik komputer, terinspirasi oleh mesin *mainframe* yang baru diciptakan oleh IBM. Karena terlalu besar, ia berpikir:

    - 1) Sebagian besar orang ingin komputer yang simpel, kecil, disimpan di atas meja, & canggih.
    - 2) Ketidaktepatan *operating system* yang ada dalam komputer telah menimbulkan inspirasi untuk menciptakan DOS (*Disk Operating System*) yang kemudian berkembang menjadi Windows.
  - b. Keahlian Anda

Pendiri & pencipta *search engine* Google (Larry Page & Sergey Brin) yang ahli matematika dari Stanford University menemukan peluang bisnis dari masalah & kesulitan yang mereka hadapi.
  - c. Peluang dari pengetahuan & latar belakang pendidikan.
2. Lingkungan
  - a. Usaha orang tua Anda
  - b. Lingkungan rumah, seperti pergaulan, tetangga, teman main, dll.
  - c. Kebiasaan Anda dalam rangka menuju ke sekolah, perjalanannya, lingkungan sekolah, teman sekolah dll.
  - d. Saat Anda berkunjung ke warnet atau di mana pun Anda berada.
    - ▶ Contoh:

Bob Sadino mendapatkan inspirasi & ide bisnisnya dari lingkungan tempat ia bekerja yang setiap hari biasa dilakukannya hingga menjadi sebuah peluang bisnis. Diawali dari tetangga, ia lalu mendapatkan 50 ekor ayam hingga menghasilkan telur untuk dijual pada orang asing di daerah kemang. Lingkungan org asing ternyata sangat peduli dengan faktor higienis, kebersihan &

bebas pestisida. Inilah yang memberikan dia inspirasi untuk mengembangkan kebun sayur-sayuran organik dengan cara hidroponik di mana di Indonesia sayur-sayuran organik yang organik membutuhkan masih langka. Sebuah cikal bakal ide bisnis yang dimanfaatkan menjadi peluang bisnis hingga sekarang menjadi “Kem Cik”.

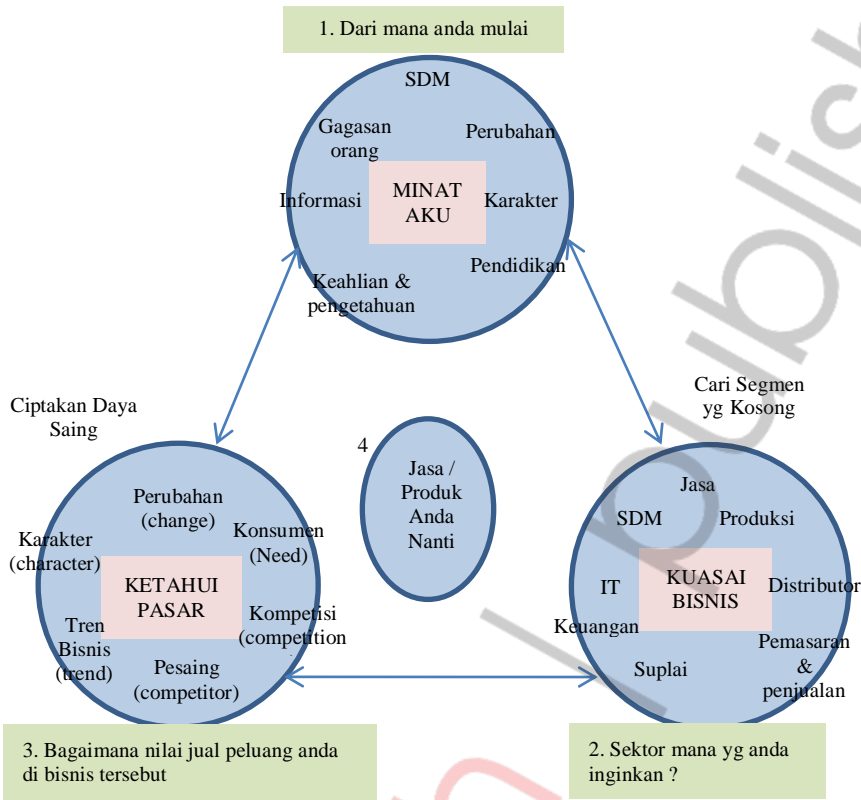
3. Perubahan yang terjadi
  - a. Perubahan Global: perubahan kurs mata uang, perjanjian perdagangan bebas cina & asean (CAFTA)
  - b. Perubahan lingkungan: pembangunan perumahan yang baru di sekitar kompleks Anda mengakibatkan perubahan jumlah penduduk (peluang: bisnis bengkel, servis komputer, bisnis renovasi, kebutuhan rumah tangga, *minimarket*, transportasi)
  - c. Perubahan peraturan pemerintah
  - d. Perubahan musim
4. Konsumen

Suara-suara konsumen bisa menciptakan peluang baru:

  - a. Keluhan-keluhan dari konsumen.
  - b. Saran-saran dari konsumen.
  - c. Permintaan khusus dari konsumen & calon konsumen.
  - d. Angan-angan yang diimpikan oleh konsumen tentang produk/jasa tertentu.
  - e. Harapan dari konsumen terhadap produk/jasa Anda.
5. Gagasan orang lain
6. Informasi yang diperoleh
  - a. Mendapatkan informasi tentang produk baru yang sedang tren & mengetahui cara membelinya.
  - b. Informasi tentang kebutuhan produk yang harganya lebih mahal dari pada di tempat lain untuk produk yang sama. (peluang: selisih harga).
  - c. Informasi tentang kebutuhan produk tertentu & Anda tahu di mana produk itu ada/diproduksi.

**Mulailah Menemukan Peluang dari Minat Anda, Bukan Melihat Orang Lain**

1. Tentukan dari mana Anda mulai menemukan sebuah sumber peluang.
2. Temukan di sektor mana Anda masuk.
3. Berdayakan kekuatan produk Anda agar punya nilai jual.
4. Evaluasi & berdayakan peluang Anda menjadi produk (bisnis).



### **Hasil Survei di Amerika Menyebutkan Bahwa Kesuksesan Bisnis Mempunyai Tingkat Kesuksesan yang Berbeda**

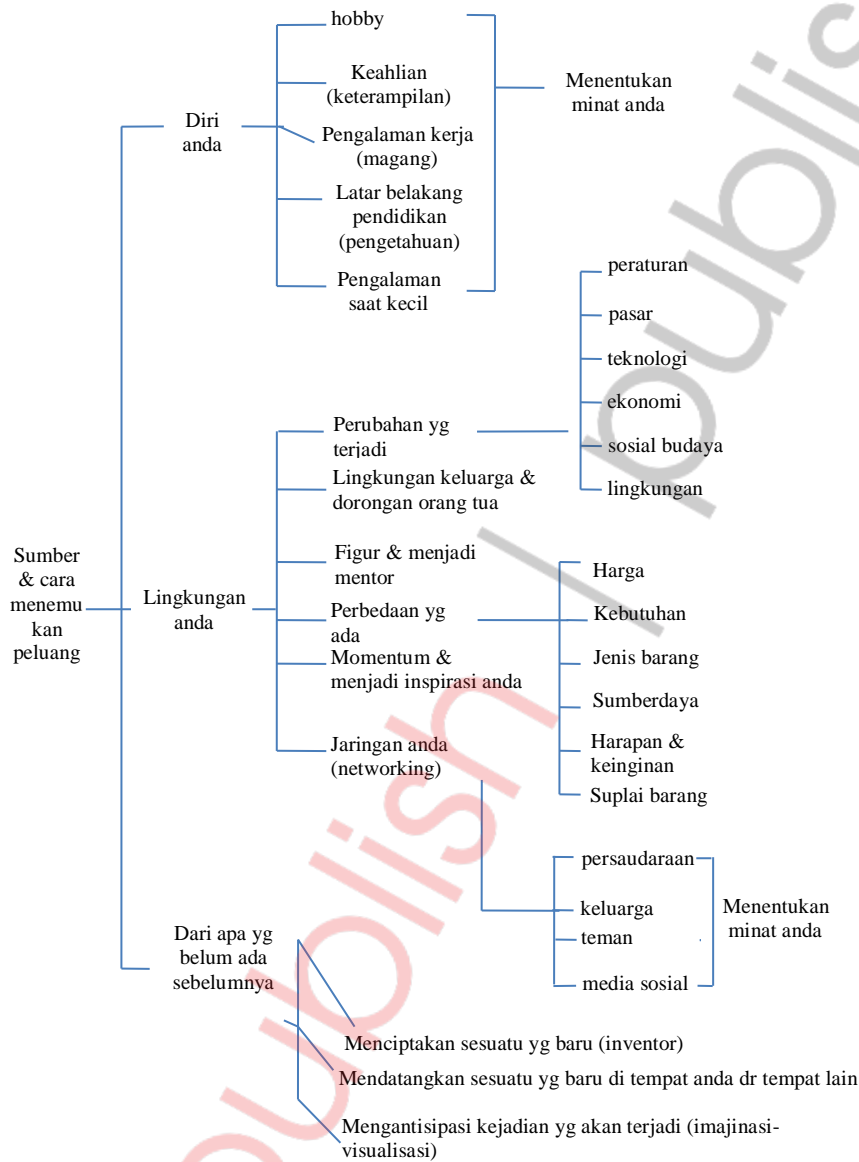
1. *Experiences* & keahlian (43% sukses).
2. *Environment* & usaha sendiri setelah melihat & mengamati orang lain memulai usahanya (15% sukses).
3. Menemukan peluang & perubahan yang menimbulkan inspirasi peluang yang belum terisi oleh orang lain (11% sukses).
4. Penemu, tenaga ahli, desainer, & periset ulung (7% sukses).
5. Menekuni bisnis karena hobi, kesukaan, favorit, kegemaran tertentu (30% sukses).
6. Warisan keluarga, hibah, dll. (21 % sukses).

### **Kegagalan Sebuah Peluang**

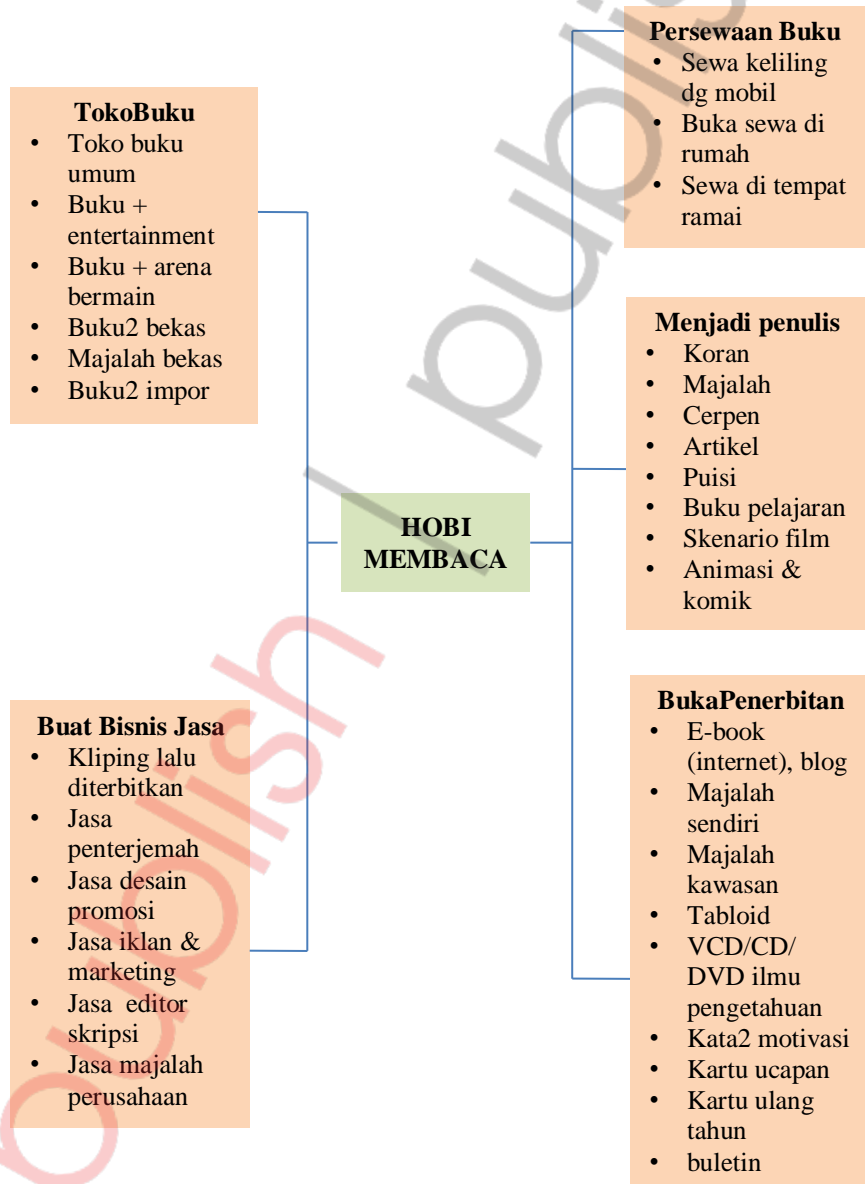
1. Tidak segera mengambil keputusan.
2. Waktunya sudah lewat.
3. Survei tidak akurat, hanya persepsi Anda.
4. Diambil orang.
5. Tidak ada strategi yang jelas beserta konsepnya.



## Skema – Menemukan Peluang Bisnis



## Contoh Peta Konsep Memilih Bisnis dari Sebuah Hobi atau Minat Anda



## MANAJEMEN RISIKO

---

---

### 2 Cara Pandang Orang terhadap Masalah

#### 1. Cara pandang orang yang pesimis

Orang pesimis selalu memandang masalah dari sisi yang berbeda.

Ciri-cirinya:

- a. Selalu menghindari risiko.
- b. Kenyamanan sebagai faktor penting untuk menjadi dasar pengambilan keputusan dalam menyelesaikannya.
- c. Berpikir 'negatif' terhadap masalah yang tampak kecil tetapi dibesarkan hingga tampak kesulitan itu besar sekali.
- d. Menganggap sebuah masalah sebagai kesulitan; jadi tidak ingin diselesaikan atau dilewati.
- e. Rasa takutnya lebih besar dari pada berpikir tentang kemampuannya
- f. Masalah itu beban.
- g. Malas untuk mencoba.

#### 2. Cara pandang orang yang optimis

Orang yang bertipe 'optimis' akan melihat masalah dari sisi yang berbeda & merupakan kebalikan dari orang yang bertipe 'pesimis' sehingga jumlah orang yang optimis sangat sedikit. Ciri-cirinya:

- a. Melihat sisi lain dari sebuah masalah, yaitu tantangan & keinginan untuk mengatasinya.
- b. Tidak melihat risiko terlebih dahulu, tetapi juga melihat sisi lainnya yaitu nilai & manfaat yang terkandung dalam sebuah masalah.
- c. Menyukai tantangan & menyelesaikan masalah itu yang baginya adalah sebagai sebuah hobi & sesuatu yang menyenangkan.
- d. Berpikir 'positif', karena ia berpikir bahwa apapun yang bersifat positif akan berujung pada hal yang positif (baik).
- e. Masalah adalah peluang; jadi masalah itu diibaratkan sebagai sebuah gunung yang di dalamnya terdapat harta karun.

- f. Kemampuan ia anggap sebagai nilai lebihnya; jadi akan lebih percaya diri & tidak takut untuk masuk ke dalam sebuah masalah.
- g. Tekun, ulet, pekerja keras & pantang menyerah. Kreatif & inovatif sebagai kuncinya.
- Semua itu bersumber pada satu faktor penting dalam menyikapi sebuah masalah, yaitu faktor 'rasa takut' atau ketakutan akan gagal. Apakah itu ketakutan? Apa itu kegagalan?

Ada banyak jenis rasa takut untuk menyelesaikan masalah dalam memulai wirausaha, yaitu:

1. Takut malu ditertawakan oleh orang
2. Takut rugi
3. Takut bangkrut atau jatuh miskin
4. Takut kelelahan
5. Takut stres
6. Takut terlihat bodoh
7. Takut mencoba

Ketakutan itu disebabkan oleh beberapa faktor:

1. Tidak siap karena tidak pernah mencoba.
2. Tidak tahu apa yang harus dikerjakannya.
3. Tidak atau belum mampu.
4. Tidak mau mencoba karena tidak tahan stres atau rasa frustrasi secara dini.
5. Tidak berani melakukannya.

Mana yang lebih penting dalam memecahkan masalah: otak kiri ataukah otak kanan anda?

1. Kecerdasan otak kiri sangat penting dalam menganalisis, menguraikan & menghitung segala hal yang berbaur numerial (angka-angka) sehingga sangat berguna saat menghitung risiko yang akan terjadi.
2. Kecerdasan otak kanan cenderung melihat dari sisi yang berbeda & di luar logika.
3. Penggabungan ke-2 kecerdasan itulah yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan untuk mengatasi masalah, bertahan hidup, dan meraih kesuksesan.

## **Jenis-Jenis Masalah & Karakteristiknya dalam Sebuah Usaha**

### 1. Masalah yang bersifat terkendali

Masalah yang timbul karena suatu hal akibat kesalahan faktor manusia, kerusakan alat, atau kejadian di luar kendali sistem tetapi masih bisa dikendalikan.

Contoh:

Mobil mogok pada saat pengiriman barang karena kehabisan bahan bakar.

### 2. Masalah kritis

Masalah yang harus segera diselesaikan sesegera mungkin karena memengaruhi kelancaran kegiatan lainnya.

Contoh:

Macetnya mesin produksi dikarenakan listrik padam sehingga kegiatan lainnya tertunda.

### 3. Masalah yang bersifat tidak terkendali

Masalah yang tidak atau di luar biasanya & bersifat tiba-tiba, tetapi kita tidak bisa mengendalikan faktor penyebabnya sehingga yang bisa dilakukan adalah melakukan antisipasi & proaktif untuk meminimalkan dampak perubahannya.

Contoh:

Sebuah toko kelontong sudah lama berdiri, namun tiba-tiba muncul perusahaan retail besar di dekatnya. Perubahan itu di luar kendali si pemilik toko kelontong, sehingga si pemilik hanya berusaha mempertahankan, mengantisipasi & memperbaikinya.

## **Alternatif dalam Merumuskan Pemecahan Masalah**

### 1. Pemecahan Masalah Tunggal

- a. Setelah mengidentifikasi masalah, apakah dianggap sebagai masalah atau bukan masalah.
- b. Tentukan faktor penyebabnya
- c. Analisis
  - 1) Sistem & prosedur kerja
  - 2) Proses manajemen

- 3) Kualitas produk
  - 4) Harga
  - 5) Aspek keuangan
  - 6) Sarana & prasarana
  - 7) Mesin & peralatan
  - 8) Dampak terhadap pihak luar (pelanggan)
- d. Setelah ditentukan dampaknya, kemudian lakukan langkah keputusan perbaikan langsung.
  - e. Langkah perbaikan bisa berupa
    - 1) Surat keputusan manajemen tentang langkah perbaikan
    - 2) Perubahan kebijakan perusahaan
    - 3) Perubahan peraturan perusahaan
    - 4) Perubahan tata tertib
    - 5) Perbaikan prosedur kerja
    - 6) Pelatihan (training)
  - f. Melakukan langkah perbaikan.
  - g. Amati dampak lain dari langkah perbaikan.
  - h. Buatlah catatan penting dari analisis pemecahan masalah tersebut untuk dijadikan dokumen yang suatu saat bisa digunakan.
2. Pemecahan masalah simultan tunggal (beruntun)
    - Hampir sama dengan cara pemecahan masalah tunggal, namun untuk analisis dampak & identifikasinya lebih panjang, lebih teliti, lebih detail, & dilakukan secara sekuensial (berurutan) sehingga masalah bisa diselesaikan dengan tuntas & diawasi secara saksama.

Contoh:

Masalah pengiriman barang yang terlambat, dampaknya terhadap pelanggan & keterlambatan penagihan serta ketidakpuasan konsumen.
  3. Pemecahan masalah kompleks
    - a. Proses identifikasi & faktor penyebabnya lebih kompleks. Untuk itu lebih baik dibuat pohon masalah (*decision tree*) & faktor penyebabnya.
    - b. Analisis dampaknya juga lebih banyak & kompleks.

- c. Proses langkah identifikasi diteliti dan ditelaah dengan baik & saksama. Dilakukan riset & uji coba (*trial*) di lapangan secara langsung & dicatat serta ditelusuri dampak-dampaknya.
- d. Proses pengambilan keputusan perlu dilibatkan dalam rapat manajemen tingkat direksi & manajer.

## MANAJEMEN ORGANISASI

---

---

- Faktor kegagalan yang penting untuk diketahui ketika bisnis sedang berjalan, yaitu transformasi *entrepreneurship* menjadi *intrapreneurship*.

Faktor-faktor Kegagalan Seorang Wirausahawan ketika Ia Menjadi Pengelola Bisnis

1. Ia mempertahankan status kepemilikannya dalam aspek pengelolaan keuangan yang sering tidak memisahkan wewenang & tanggung jawab keuangan antara uang pribadi dengan uang perusahaan.
2. Pemilik yang juga sebagai pemimpin perusahaan tidak mengetahui bahwa ia harus bisa mengubah 'ego' pribadinya dalam menghadapi konflik dengan karyawannya.

Tidak memisahkan diri antara sebagai pemilik & bos dari sebuah perusahaan yang lalu semena-mena memecat karyawan yang potensial & mempertahankan personelnya yang tidak kompeten hanya dikarenakan masalah suka atau tidak suka (*like or dislike*).

3. Salah satu partner yang juga merupakan pemilik bisnis menjadi bawahan dari pemilik lainnya.

Hal ini sering menimbulkan terjadinya konflik kepentingan antara kedua belah pihak, khususnya bila pengelola keuangan tidak diserahkan oleh profesional.

4. Pemimpin perusahaan yang bertanggung jawab dalam mengelola bisnis harus bersikap profesional.

- Pemisahan antara tanggung jawab pengawasan bisnis yang terdiri dari pemilik sebagai komisaris utama yang berfungsi sebagai pengawas & pengendali usaha harus dilakukan dengan profesional.



## ENTREPRENEURSHIP VS INTRAPRENEURSHIP

No	uraian	Entrepreneur (pemilik & pendiri)	Intrapreneur (pengelola)
1	Fokus penting dlm bekerja	Leadership	Manajerial
2	Risiko bisnis yg ditanggung	100%	Tidak
3	Tanggung jawab utama	Penentu visi & misi	Pelaksana visi & misi
4	Profesionalisme	Terhadap bisnis	Terhadap organisasi
5	Jabatan	Komisaris	Direksi
6	Posisi dlm organisasi	Luar organisasi	Dalam organisasi

### MANAJEMEN ORGANISASI

1. Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, & pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi & penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar tercapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan (James A. F. Stoner).
2. Seni manajemen lebih menitikberatkan aspek kemampuan & keterampilan yang berfokus pada aspek pengelolaan emosi, perasaan, intuisi, fleksibilitas, kelenturan organisasi & kebutuhan akan unsur kreativitas & inovasi yang baru untuk mewujudkan tujuan organisasi.

### Bagaimana mempersiapkan bisnis

1. Penunjukan & pengangkatan orang yang bertanggung jawab untuk mengelola bisnis.
  - Bila struktur bisnisnya adalah pemilik tunggal maka dirinyalah yang menjadi penanggung jawab bisnis.
2. Menentukan, merencanakan, & mempersiapkan lokasi kantor.
3. Mempersiapkan tempat kerja & pelengkap kantor:
  - a. Alat tulis kantor
  - b. Dokumen-dokumen usaha: kop surat, kartu nama karyawan, surat jalan, kuitansi, faktur.

- c. Sarana komunikasi: telepon, mesin fax, *e-mail*, *website*.
  - d. Mempersiapkan kebutuhan furnitur.
  - e. Alat, mesin, peralatan, perlengkapan yang mendukung sistem produksi berjalan dengan baik.
  - f. Mempersiapkan kebutuhan sumber daya bukan SDM: listrik, air.
  - g. Membuat nomor urut & sistem administrasinya agar rapi & teratur sehingga bisa terdokumentasi dengan baik.
  - h. Mempersiapkan komputer, printer, mesin absensi.
  - i. Merencanakan & membuat struktur organisasi yang dibahas oleh direksi & pemilik bisnis.
4. Mempersiapkan SDM: seleksi, sistem perekrutan, kriteria kebutuhan SDM, posisi yang ada dalam struktur organisasi.
  5. Perencanaan peraturan & proses mengambil keputusan.
  6. Membuat tata tertib.
  7. Merencanakan prosedur kerja & standarisasi prosedur sistem mutu
  8. Persiapan & pembelian material, menentukan pemasok, penetapan harga, kebijakan pembelian, & sumber-sumbernya.
  9. Mempersiapkan sarana promosi: brosur, *leaflet*, contoh produk, data teknis, data pendukung produk.
  10. Persiapan pembuatan prosedur dalam pengendalian biaya & uang kas sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
  11. Penentuan perencanaan & persiapan implementasi konsep-konsep bisnis yang telah dituangkan dalam rencana bisnis:
    - a. Konsep & strategi bisnis
    - b. Konsep operasional & produksi
    - c. Konsep pemasaran & strateginya
    - d. Konsep keuangan & strateginya
    - e. Konsep mutu & sistemnya.

## **KETERAMPILAN MENJUAL & BERNEGOSIASI**

---

---

- Pekerjaan menjual tidak jauh berbeda dengan berlatih & bermain drama.
- Pada keduanya, latihan & persiapan sangatlah penting.
- Dialog harus dipersiapkan, dipelajari dan dimengerti tujuannya, panggung (rencana pertemuan) harus ditata atmosfer harus diciptakan saat bertemu dengan konsumen.
- komentar sutradara (misi penjualan) harus dipikirkan dengan suatu tujuan yang unik, yaitu memikat penonton (pelanggan).
- Pertimbangkan semua itu menjual barang ternyata jauh lebih sulit dari pada berperan dalam sebuah drama.
- Dalam setiap kunjungan menjual, seluruh aspek harus dipersiapkan untuk mencapai hasil yang sempurna karena tidak akan ada kesempatan kedua bila sang penonton sangat kecewa.
- Setiap penjual harus memainkan peran utama, peran pembantu, dan sebagai sutradara secara bersamaan.
- Wirausahawan adalah sang penjual dan pelanggan harus dipuaskan tanpa memikirkan apakah Anda lelah atau bosan, rugi atau untung tetap pada satu tujuan, yaitu menjual dengan baik jadikan konsumen jatuh cinta pada pandangan pertama tanpa merasa terpaksa.
- Laurance Nicolas–Direktur Divisi Perhiasan Christian Dior.
- Seni menjual (*selling skill*) sebagai ‘embrio’ dari kemampuan & ketrampilan kewirausahaan (*selling skill is the embryo of entrepreneurship skill*).

### **Salesmanship**

1. Setiap manusia adalah penjual, seorang bayi yang baru lahir pun sudah dikaruniai keterampilan menjual, yakni pada saat sang bayi belum berkata-kata, namun dengan menggerakkan kaki dan tangannya, senyumnya, tangisnya telah berusaha berkomunikasi untuk memenuhi kebutuhannya’.
2. Bertrand Arthur William Russel–peraih nobel tahun 1950 ahli matematika & filosofi

### **Konsep Menjual yang Baik & Benar Bisa Disingkat dalam 5H**

1. *Hear what he says*  
Dengarkan keluhan yang dia sampaikan
2. *Touch the heart*  
Sentuh “*feel*”-nya, emosinya, dan egonya
3. *Help him/her*  
Bantu dirinya untuk merasakan manfaat dari produk anda
4. *Make him happy*  
Buat dirinya senang berhubungan dengan anda
5. *Hand in hand*  
(bergandengan tangan). Buatlah calon pelanggan yang telah menjadi pelanggan senang membeli produknya karena profesionalisme.

### **Wirausahawan yang Sukses Juga Seorang Salesman**

Yang harus dipunyai oleh *entrepreneur* tentang *salesman*

1. Personality
  - a. *Attitude*: sikap yang percaya diri
  - b. *Professional*: kredibilitas & nama baik itu lebih diutamakan ketimbang faktor uang
  - c. *Performance*: penampilan
  - d. Punya visi: selalu ada visi ke depan yang jelas
  - e. *Mental*: *emotional attachment power*, yaitu kekuatan kecerdasan emosi yang terus ditumbuhkan & dipupuk agar semakin profesional.
2. Knowledge
  - a. *Product knowledge*: tentang produk anda
  - b. *Company knowledge*: tentang perusahaan anda

- c. *Business knowledge*: pengetahuan industri, pasar, persaingan, & aturan-aturan yang berlaku di pasar tersebut, baik dari pemerintah atau yang non-formal
3. **Idea & Creativity**  
Seorang *salesman* yang hebat tidak hanya menjual produk saja, tetapi solusi untuk pelanggan. Ide-ide yang membantu menumbuhkan bisnis atau masalah yang terjadi bisa diselesaikan, & tentunya dibutuhkan kreativitas dari seorang penjual
  4. **Skill, Selling Skill**  
Keahlian menjual itu bukan pengetahuan saja, melainkan lebih dari itu. Pengetahuan itu barulah sebatas konsep, dan dengan adanya kemampuan menjual, barulah seseorang bisa menjalankan dengan baik
  5. **Konsep**  
Konsep menjual itu harus berujung pada *relationship* yang kuat. Ia bukan saja seorang jenderal yang hebat, tetapi di mata pelanggan ia adalah asisten baginya yang mampu menuntun ia dalam proses pengambilan keputusan untuk membeli & terkadang tempat untuk berkonsultasi atau teman/sahabat sejati

### **Faktor Sukses yang Menjadi Kriteria Keberhasilan Seorang Penjual (Salesman)**

1. Konsumen selalu mencari penjual tersebut jika ingin membeli produk perusahaan karena merasa yakin, aman dan tenang.
2. Selalu ingin disuplai dari penjual tersebut.
3. Berkomunikasi secara dekat & sering (intens).
4. Selalu berhubungan dengan penjual tersebut jika ingin memecahkan masalah pembelian produk.
5. Bangga & senang bila ditelepon atau dihubungi oleh penjual tersebut.
6. Enggan membeli produk dari penjual lain sekalipun satu perusahaan.
7. Semua kebutuhan ingin diberikan kepada penjual tersebut.
8. Menolak untuk bertemu dengan *salesman* lain bila *salesman* yang dia inginkan ada.

## MANAJEMEN & ADMINISTRASI KEUANGAN

---

---

Ada beberapa kegagalan pengelolaan kegiatan bisnis dalam sebuah perusahaan yang bersumber pada aspek pengelolaan keuangan yang tidak benar

1. Macetnya arus kas.
2. Gagalnya kegiatan pemasaran & penjualan yang tidak mampu mewujudkan sebuah transaksi penjualan sehingga “*no cash in flow*”.
3. Gagalnya transaksi penjualan yang tidak mampu menghasilkan keuntungan yang cukup sesuai dengan batas kontribusi (*contribution margin*) yang ditargetkan perusahaan.
4. Manajemen perusahaan berjalan tanpa mempunyai catatan & pelaporan keuangan yang bisa digunakan sebagai navigasi untuk merencanakan strategi perusahaan ke depan yang lebih baik.
5. Banyaknya kredit penjualan (piutang) yang macet dikarenakan kegagalan dalam mengelola arus kas masuk dari pelanggan.
6. Terlalu besarnya investasi di aset yang bersifat tetap (tanah, mesin dll.) sehingga kas perusahaan mengalami kekosongan ( arus kas yang keluar menjadi biaya besar) & terkuras habis yang mengakibatkan kesulitan likuiditas sehingga akhirnya perusahaan tidak mampu memenuhi kewajibannya.
7. Pemisahan antara pengelolaan uang perusahaan & uang pemilik tidak dilakukan secara jelas karena *entrepreneur* berparadigma “*owner*”, bukan *intrapreneur*.
8. Prosedur aliran kas keluar masuk tidak ada atau belum dijalankan dengan baik
9. Administrasi, pencatatan, dan pelaporan yang tidak dilakukan dengan baik oleh perusahaan.

10. Terjadinya korupsi & manipulasi yang besar hingga bisnis macet dan bangkrut.

### Ruang Lingkup Manajemen Keuangan

1. Memahami teori mengenai nilai uang (*value of money*).
2. Pentingnya sistem administrasi keuangan, pembukuan & pencatatan keuangan atau akuntansi keuangan termasuk (akuntansi manajemen).
3. Membuat laporan keuangan & analisis laporan keuangan tentang keadaan, posisi, & kinerja keuangan perusahaan (posisi keuangan).
4. Membuat perencanaan pengendalian & pengawasan anggaran.
5. Analisis investasi keuangan yang akan direncanakan & dilakukan oleh perusahaan.
6. Manajemen arus kas (*cash flow management*).
7. Perubahan keuangan global, seperti perubahan kurs mata uang.

### LAPORAN RUGI LABA

PT.SGE

(dalam ribuan rupiah)

• Penjualan bersih	Rp. 25.000	100%	
• HPP (harga pokok pembelian)	Rp. 20.000	80%	-
• Laba Bruto	Rp. 5.000	20%	
• Biaya operasional:			
◦ Biaya penjualan	Rp. 1.500		
◦ Biaya administrasi & umum	Rp. 1.600		
◦ Biaya sewa	Rp. 500		
◦ Biaya penyusutan	Rp. 400		+
• Total biaya operasi	Rp. 4.000	16%	
• Laba bersih (EBIT)			
Sebelum pajak & bunga	Rp. 1.000	4%	
• Biaya bunga	Rp. 200	0,8%	-
• Laba bersih sebelum pajak (EBT)	Rp. 800	3,2%	
• Biaya pajak (asumsikan)	Rp. 100	0,4%	-
• Laba bersih (EAT)	Rp. 700	2,8%	

## PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN













































## **DAFTAR PUSTAKA**

- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Nitisusastro, Mulyadi. 2012. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Slamet, Franky; Hetty Karunia Tunjung Sari; Mei Le. 2014. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Jakarta: Penerbit Indeks.
- Suparyanto, R.W. 2013. *Kewirausahaan*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. 2010. *Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana.