

PAPER
ENTREPRENEURSHIP

Become A Successful Entrepreneur



Oleh:

NIM : 10114203
Nama : Jeffry Purwanto
Kelas : KWU-8

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
2017**

Abstrak

Entrepreneur atau kewirausahaan adalah salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat menuju kehidupan yang lebih baik dan bermutu dan juga berperan penting dalam perkembangan dan kemajuan suatu negara. Ketidaktahuan tentang entrepreneur menyebabkan usaha atau bisnis yang dilakukan tidak berkembang dan sukses sesuai dengan yang diharapkan dan juga menjadi faktor ketidakberanian orang untuk menjadi salah satu entrepreneur. Berdasarkan latar belakang tersebut maka tujuan dari penulisan paper ini adalah untuk membuka pemikiran setiap pembaca agar mengetahui fungsi entrepreneur, bagaimana memulai, apa yang harus dipersiapkan dan bagaimana menjadi entrepreneur yang sukses.

Daftar Isi

Abstrak	1
Daftar Isi	2
Bab 1 Pendahuluan	3
1. Latar Belakang	3
2. Rumusan Masalah	4
3. Tujuan	4
Bab 2 Teori Dasar	5
Kewirausahaan	5
Bab 3 Proses dan Hasil	10
Menjadi Entrepreneur	10
Kunci sukses dalam memulai usaha	18
Pengelolaan Bisnis	20
Tindak Lanjut	23
Bab 4 Kesimpulan	24
Kesimpulan:	24
Daftar Pustaka	25

Bab 1 Pendahuluan

1. Latar Belakang

Tidak ada bangsa yang sejahtera dan dihargai bangsa lain tanpa kemajuan ekonomi. Kemajuan ekonomi akan dapat dicapai jika ada semangat untuk berwirausaha, yang kuat dari warga bangsanya. Salah satu faktor yang menyebabkan sebuah negara dikatakan maju adalah ketika jumlah wirausahawan yang terdapat di negara tersebut berjumlah dua persen dari populasi penduduknya. Di Indonesia sendiri pada tahun 2014, jumlah wirausahawan mencapai 4 juta jiwa atau kurang lebih 1.65 persen populasi penduduk Indonesia yang berkisar 200 juta jiwa. Jika dilihat dari jumlah penduduk Indonesia, sudah seharusnya Negara Republik Indonesia menjadi salah satu negara maju dengan jumlah penduduk dan sumber daya yang berlimpah.

Berdasarkan realita lapangan, bahwa peminat pekerja kantoran lebih besar daripada peminat wirausaha dan tidak bisa dipungkiri lapangan dan kesempatan kerja di Indonesia semakin minin yang membuat pengangguran semakin bertambah. Kecenderungan semakin tinggi pendidikan seseorang maka, semakin tinggi pula keinginan untuk menduduki posisi yang strategis dalam suatu perusahaan sehingga tidak berminat atau tidak berani untuk menciptakan suatu usaha sendiri dan hanya ingin bekerja dengan mengandalkan upah atau gaji. Satu-satunya peluang yang sangat besar adalah bekerja dengan memulai usaha mandiri. Namun, sedikitnya peminat menjadi pekerjaan rumah bagi pemerintah untuk menumbuhkan keinginan berwirausaha.

Masalahnya, tidak sedikit orang yang berminat untuk berwirausaha namun minim pengetahuan dan takut gagal sehingga mengurungkan minatnya untuk berwirausaha.

Berwirausaha sendiri tidak hanya bermodal minat saja, namun memerlukan pengetahuan tentang apa itu wirausaha dan bagaimana agar usaha yang dikelola dapat sukses.

2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari penulisan jurnal ini ialah sebagai berikut :

- 1) Apa itu kewirausahaan?
- 2) Mengapa harus berwirausaha?
- 3) Bagaimana menjadi entrepreneur yang sukses?

3. Tujuan

Adapun tujuan penulisan jurnal ini adalah memberi pengetahuan kepada pembaca tentang kewirausahaan itu sendiri dan meteri kepemimpinan yang diperlukan dalam berwirausaha.

Bab 2 Teori Dasar

Kewirausahaan

Eddy Soeryanto Seogoto (2015:26) mendefinisikan Entrepreneurship atau kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain.

- Kewirausahaan Menurut Para ahli
 - Entrepreneur adalah orang yang memiliki jiwa kreatif, inovatif, mandiri, percaya diri, ulet & tekun, rajin, disiplin, siap menghadapi resiko, jeli melihat & meraih peluang, piawai mengelola sumber daya, dalam membangun, mengembangkan, memajukan & menjadikan usaha atau pengusahanya unggul (Eddy Soeryanto Seogoto, 2009).
 - Geoffrey G. Meredith et al. (1996:5) mendefinisikan bahwa para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses.
 - Entrepreneur adalah orang yang mempunyai kemampuan mengambil resiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis dan menerima imbalan jasa berupa profit nonfinancial (Skinner, 1992)

- Entrepreneur adalah orang yang mampu melakukan koordinasi, organisasi, dan pengawasan. Dia memiliki pengetahuan yang luas tentang lingkungan dan membuat keputusan-keputusan tentang lingkungan usaha, mengelola sejumlah modal dan menghadapi ketidakpastian untuk meraih keuntungan.

Menjadi seorang Wirausahawan atau Entrepreneur tentu bukan hal yang mudah, namun menarik juga untuk diketahui. Banyak orang bahwa menjadi seorang Entrepreneur adalah hal yang sulit dan membutuhkan waktu yang untuk mendapatkan keuntungan tanpa memikirkan peran, aktivitas dan nilai positif dari menjadi seorang Entrepreneur.

Eddy Soeryanto Seogoto (2015:2) mendefinisikan Banyak orang belum menyadari bahwa menjadi Entrepreneur atau Pengusaha itu merupakan Pekerjaan Mulia, Menyenangkan, Menciptakan Lapangan Kerja, mengurangi Pengangguran, mengurangi Kemiskinan, berperan pada Perkembangan Ekonomi Negara, berperan pada Kemajuan Suatu Bangsa, Mencerdaskan Bangsa, membuatnya menjadi Kaya, menjadi Komponen Pembangunan Bangsa, Dikenal Banyak Orang, dapat mengantarkannya menjadi Pimpinan Partai Politik, dapat menjadi Pimpinan Negara, serta Pahlawan Pembangunan.

Dengan banyaknya peran, aktivitas, bahkan nilai positif dari menjadi seorang Entrepreneur, tentu ada pembahasan mengapa hal-hal tersebut dapat dilakukan oleh seorang Entrepreneur. Berikut penjelasannya :

- Entrepreneur adalah Pekerjaan Mulia

Setiap orang memerlukan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, namun jika tidak ada pekerjaan atau lapangan kerja tentu pemenuhan kebutuhan tidak akan terjadi.

Seorang Entrepreneur menjadi jawaban dengan menyediakan lapangan kerja dan memberi nafkah sehingga orang lain dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

- Entrepreneur adalah Pekerjaan menyenangkan

Setiap orang mendambakan pekerjaan yang menyenangkan, menjadi seorang Entrepreneur dapat menjadi solusi yang tepat dimana seorang Entrepreneur dapat membangun usaha yang digemari atau usaha yang berhubungan dengan hobinya sehingga tidak terbebani dengan aktivitas usaha yang akan dilakukannya.

- Menciptakan lapangan kerja dan mengurangi pengangguran

Seperti yang kita ketahui, seorang Entrepreneur menciptakan lapangan kerja sehingga dapat menyerap pengangguran dan pengangguran pun semakin berkurang.

Tenaga Kerja Indonesia:

<i>dalam juta</i>	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tenaga Kerja	116.5	119.4	120.3	120.2	121.9	122.4	127.8
- Bekerja	108.2	111.3	113.0	112.8	114.6	114.8	120.8
- Menganggur	8.3	8.1	7.3	7.4	7.2	7.6	7.0

Sumber: BPS

Gambar 1. Data Tenaga Kerja Indonesia

- Mengurangi Kemiskinan

Salah satu faktor adanya kemiskinan adalah tidak adanya pendapatan untuk pemenuhan kebutuhan hidup. Dengan adanya lapangan kerja yang diciptakan oleh Entrepreneur, seseorang dapat bekerja sehingga pemenuhan kebutuhan dapat dilakukan dan dapat menabung agar tidak menjadikannya miskin lagi.

- Berperan pada Perkembangan Ekonomi Negara

Eddy Soeryanto Seogoto (2015:8) menyatakan Para Entrepreneur menjadi roda penggerak perekonomian disetiap wilayah, baik di kabupaten, kotamadya, provinsi maupun di tingkat nasional.

- Berperan pada Kemajuan Bangsa

Seperti yang telah dijelaskan, untuk menjadi negara dengan perekonomian yang maju minimal dibutuhkan dua persen entrepreneur dari populasi penduduknya. Untuk itu entrepreneur sangat berperan penting terhadap kemajuan perekonomian bangsa.

- Mencerdaskan Bangsa

Banyaknya Entrepreneur yang mendirikan sekolah ataupun perguruan tinggi swasta tentu berperan penting dalam menghasilkan sumber daya manusia yang cerdas, bermutu dan dapat bersaing dikancah nasional maupun internasional merupakan bukti konkret peran entrepreneur.

- Membuat Menjadi Kaya

Banyak Entrepreneur dalam negeri bahkan luar negeri mulanya berasal dari keluarga kurang mampu, namun dengan inovasi, motivasi, kreatifitas, ketekunan, dan sikap positif sehingga berhasil menjadi entrepreneur yang berhasil dan bergelimang dengan harta kekayaan.

- Dikenal Banyak Orang

Kesuksesan usaha seorang Entrepreneur akan berbanding lurus dengan popularitasnya, tentu sering dilihat di media cetak banyak entrepreneur sukses yang menjadi bahan perbincangan orang banyak.

- Menjadi Pemimpin Partai Politik

Banyak para entrepreneur yang akhirnya menjadi pemimpin partai antara lain Aburizal Bakrie menjadi Ketua Partai Golkar , Hary Tanoesoedibyo yang mendirikan Partai Perindo dan menjadi Ketua Partai, dan lain-lain.

- Menjadi Pemimpin Negara

Tidak dipungkiri seorang Entrepreneur dapat terjun ke segala bidang, bahkan ke dalam pemerintahan sekalipun. Contoh nyata, Presiden dan Wakil Presiden Negara Republik Indonesia, Bapak Jokowi dan Bapak Jusuf Kalla merupakan Entrepreneur.

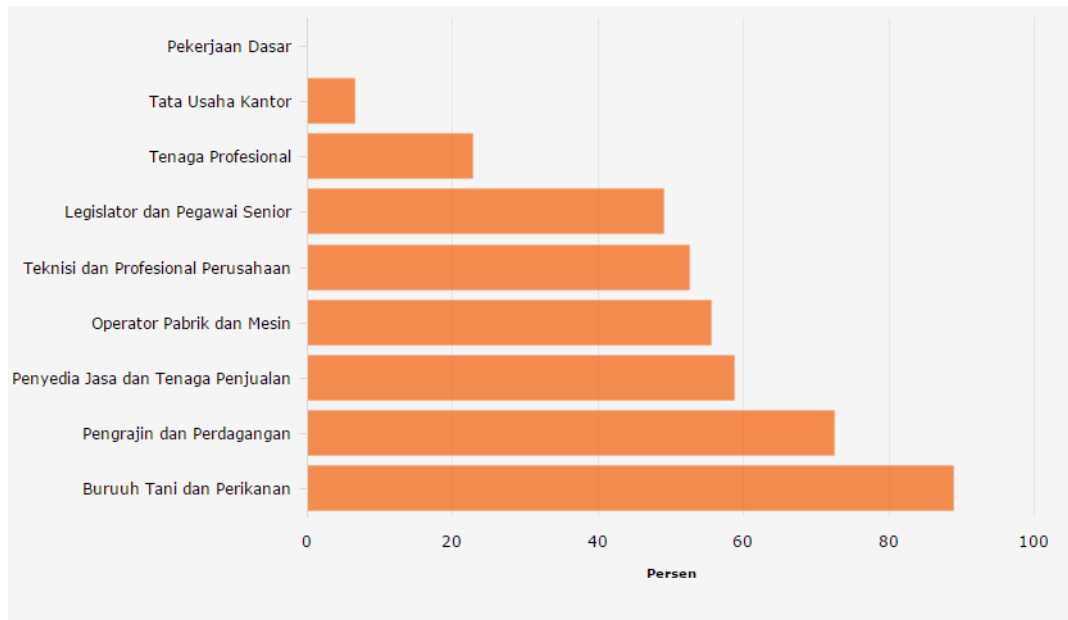
Bab 3 Proses dan Hasil

Menjadi Entrepreneur

Pentingnya seseorang yang ingin menjadi entrepreneur untuk mengenali diri sendiri, dengan mengenali diri, mengetahui kemampuan dan kekurangan akan sangat membantu dalam menentukan usaha tepat untuk dijalankan. Untuk menjadi seorang entrepreneur, tentu banyak hal dan proses yang perlu dilalui bukan hanya sekedar pengetahuan dasar atau teori dasar. Dalam isu entrepreneur, terdapat banyak hal yang lebih mendalam yang perlu dipelajari, dialami, dan diterapkan sehingga tujuan untuk menjadi entrepreneur yang sukses dapat terlaksana.

Keberhasilan atau kesuksesan entrepreneur tidak lepas dari kemampuan dan keterampilan entrepreneur itu sendiri. Banyak orang berpendidikan rendah yang lebih memilih menjadi seorang pengusaha, namun tidak memikirkan kemampuan dan keterampilan diri sehingga usaha yang dilakukan tetap stagnan. Ada beberapa keterampilan yang penting untuk diketahui antara lain:

- *Technical Skill*, yaitu keterampilan dalam melakukan tugas-tugas khusus, seperti ahli program, manajer, dan akuntan. Data lapangan menunjukkan, tren tenaga kerja yang salah jurusan dan pendidikan tidak sesuai masih banyak ditemui di Indonesia. Menurut publikasi International Labour Organization (ILO) dalam "Laporan Tren Tenaga Kerja dan Sosial di Indonesia", sekitar 56 persen pekerja di Indonesia berada dalam situasi tidak ada kecocokan keterampilan berdasarkan jenis pekerjaan dan pendidikan tinggi yang ditamatkan seperti yang ditunjukkan oleh grafik dibawah ini.



- *Human Relation Skill*, yaitu kemampuan untuk berkomunikasi dan menjalin hubungan dengan orang lain. Kemampuan ini sangat diperlukan dalam menjalankan suatu usaha, dimana seorang entrepreneur tidak akan lepas dari komunikasi, baik dengan karyawan, pelanggan, dan investor. Komunikasi dan hubungan yang baik tentu akan memperlancar penyelesaian masalah jika terjadi hal yang tidak diinginkan. Contoh kasus, setiap tahunnya di hari buruh nasional, semua buruh tidak akan masuk kerja dan lebih memilih berdemo menuntut kenaikan gaji ataupun tunjangan. Hal ini tentu akan mengganggu proses produksi dan pemasaran sehingga perusahaan akan mengalami kerugian. Kerugian merupakan momok yang paling dihindari oleh pengusaha, hal ini dapat terjadi karena kurangnya komunikasi dan jalinan hubungan antara pengusaha dan karyawan
- *Conceptual Skill*, yaitu kemampuan untuk menganalisa situasi dan melihat situasi. Kemampuan ini akan sangat membantu ketika kita dihadapkan dengan situasi yang kurang baik dan tidak terduga. Sebagai contoh Perusahaan Nokia, siapa yang tidak mengenal

brand handphone Nokia yang dulunya sangat terkenal, namun disekarang nama mulai redup. Kemampuan pemimpin Nokia untuk menganalisa keadaan dengan tetap mempertahankan sistem operasinya yang menyebabkan daya saing di pasar handphone kalah dengan handphone basis android masa kini.

- *Decision Making Skill*, kemampuan ini merupakan tindak lanjut dari *Conceptual Skill*, yaitu kemampuan untuk merumuskan masalah dan memilih cara untuk menyelesaikan masalah. Ada tiga *tahapan* utama dalam pengambilan keputusan, yaitu:

- Merumuskan masalah , mengumpulkan data dan mengidentifikasi penyelesaian masalah.
- Mengevaluasi segala cara-cara penyelesaian dan memilih cara penyelesaian yang tepat.
- Mengimplementasikan cara yang dipilih, menindak lanjuti secara periodik, dan mengevaluasi keefektifan cara yang terpilih.

- *Time Management Skill*, yaitu kemampuan untuk menggunakan dan mengatur waktu. Penggunaan dan pengaturan waktu sangat penting dalam menunjang efisiensi dan efektifitas individu, kelompok bahkan perusahaan. Ketika pengaturan penggunaan waktu tidak tepat maka akan menghambat kinerja perusahaan dan juga akan menimbulkan sentimen negatif dari konsumen. Konsumen yang kecewa dengan kinerja perusahaan cenderung akan tidak percaya lagi, dan mereka akan memilih perusahaan lain tentunya. Beberapa cara agar kita mampu mengatur dan menggunakan waktu dengan baik, antara lain:

- Bangun pagi setiap hari
- Membuat jadwal kegiatan dan tugas

- *Individual skills and attitudes*, yaitu kemampuan dan sikap individu. Kemampuan dan sikap individu sangat mempengaruhi kesuksesan sebuah perusahaan. Kemampuan individu tentu akan membantu dalam tugas-tugas umum maupun khusus tergantung kemampuan individu tersebut, dan merupakan tugas seorang pemimpin untuk jeli melihat kemampuan bawahannya agar ditempatkan di tempat yang tepat. Sikap individu tidak kalah penting, kemampuan individu tidak akan berguna jika sikap individu tersebut suka menunda-nunda, malas, dan tidak ramah kepada konsumen.
- *Knowledge of business*, yaitu pengetahuan tentang bisnis. Hal ini merupakan hal dasar yang perlu kita punyai ketika ingin terjun menjadi seorang entrepreneur atau pengusaha. Tanpa pengetahuan tentang bisnis, perusahaan yang kita bangun akan cepat runtuh akibat tidak mengetahui seluk beluk bisnis, bahkan yang lebih parahnya lagi akan gampang tertipu oleh orang-orang yang tidak bertanggung jawab. Terdapat beberapa hal yang perlu diketahui tentang bisnis antara lain:
 - *Bisnis itu sendiri*

Eddy Soeryanto Seogoto (2015:40) mendefinisikan bisnis adalah aktivitas yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang atau perusahantuaan dalam bentuk jasa atau barang untuk memperoleh laba. Laba merupakan hasil yang peroleh pengusaha atas investasi dana, waktu, dan resiko yang timbul dalam membangun, mengembangkan dan memajukan perusahaan.
 - *Evolusi bisnis*

Evolusi bisnis sendiri dengan kegiatan bisnis yang mengikut perkembangan zaman,

- Sumber daya

Suatu usaha tentunya membutuhkan sumber daya yang menunjang berjalan dan berkembangnya usaha, seperti:

- Sumber daya manusia
- Modal
- Wirausaha
- Sumber daya alam

- Sistem ekonomi

Terdapat dua macam sistem ekonomi, yaitu:

- Sistem ekonomi terpimpin adalah sistem ekonomi di mana faktor produksi, keputusan dan alokasinya ditentukan dan dikontrol oleh pemerintah (Eddy Soeryanto Seogoto 2015:44).
- Sistem ekonomi pasar adalah sistem ekonomi di mana faktor produksi, keputusan dan alokasinya ditentukan dan dikontrol oleh individu-individu (Eddy Soeryanto Seogoto 2015:44).

- Persaingan bisnis

Persaingan bisnis baik. akan mendorong usaha untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan terjangkau. Ada empat macam persaingan bisnis yaitu:

- Monopoli

Di mana industry atau pasar hanya memiliki satu produsen sehingga hanya dikendalikan oleh satu pemasok

- Oligopoli

Di mana suatu industri hanya terdapat sedikit penjual karena membutuhkan dana yang besar.

- Monopolistik

Di mana mudahnya perusahaan besar atau kecil untuk masuk atau keluar pasar.

- Sempurna

Di mana dalam suatu industri terdapat banyak perusahaan skala kecil sehingga tidak terdapat perusahaan yang dapat mempengaruhi harga pasar.

- Lingkungan bisnis

Lingkungan bisnis sangat mempengaruhi bisnis dan aktivitas bisnis yang berjalan, antara lain:

- Lingkungan ekonomi
- Lingkungan hukum-politik
- Kemudahan berbisnis dan perizinan
- Jangka waktu perizinan
- Liberalisasi usaha
- Investasi dan kepemilikan asing
- Korupsi dan KPK
- Lingkungan social-budaya
- Potensi investasi daerah
- Tenaga kerja dan upah atau gaji

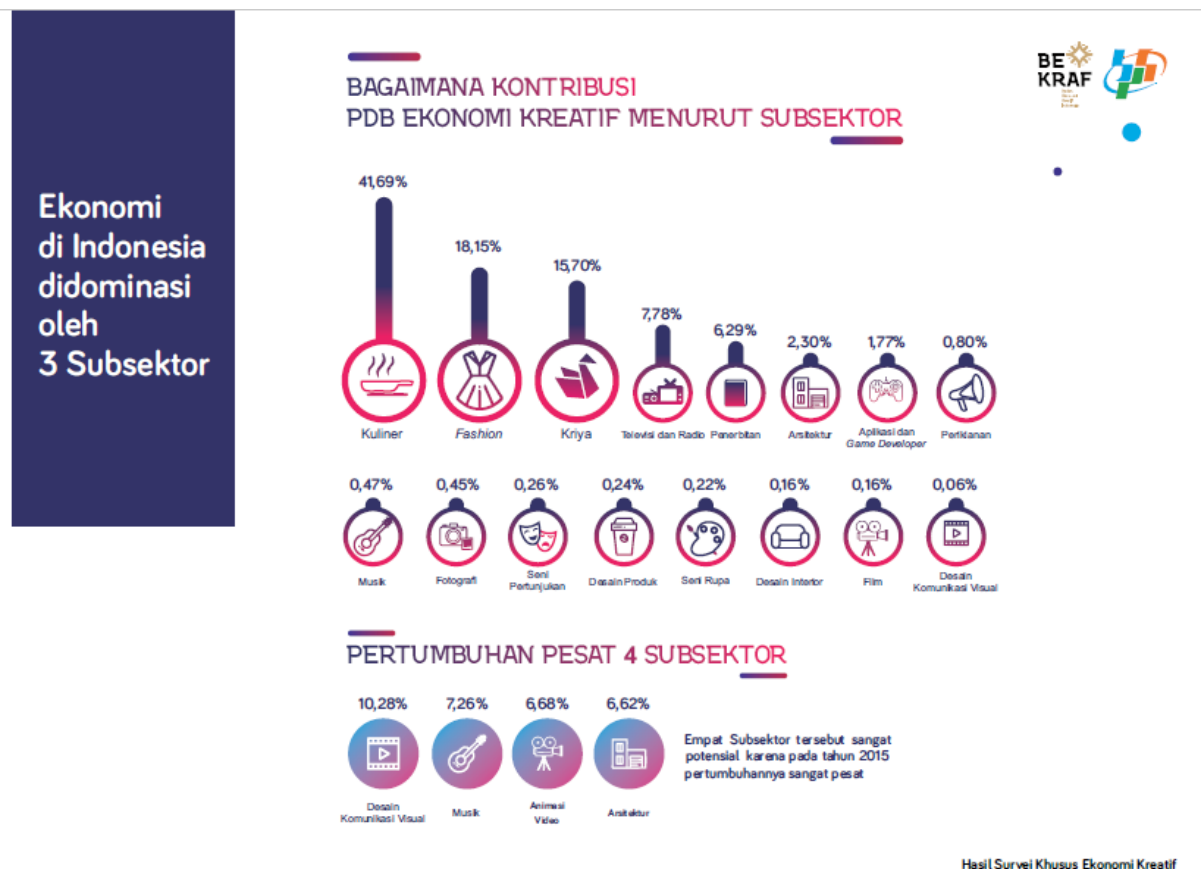
- Berbagai bisnis

Banyaknya macam bisnis yang telah berjalan tentu akan menjadi acuan penting kita dalam memilih dan membuka bisnis baru. Tidak hanya melihat bisnis yang kita sukai saja, namun di setiap daerah memiliki potensi bisnis yang berbeda-beda.

- **Ekonomi kreatif**

Ekonomi kreatif adalah ekonomi yang didasarkan atas daya kreativitas yang tinggi dengan sentuhan inovasi guna menghasilkan produk baru yang berbeda dan berkualitas (Eddy Soeryanto Seogoto 2015:75).

Ekonomi kreatif menjadi penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) bagi beberapa negara maju, seperti Korea, Jepang dan Singapura. Bagaimana dengan ekonomi kreatif di Indonesia sendiri? Pada gambar hasil survey 2016 dibawah menunjukkan ekonomi kreatif Indonesia didominasi oleh tiga subsektor.



- Ekspor dan import Indonesia

Kita yang ingin berbisnis di bidang impor dan ekspor tentu harus mengetahui komoditas yang baik di berbagai daerah yang akan menjadi bahan impor dan ekspor.

- *Establishment of goal*, yaitu ketetapan dalam menentukan tujuan perusahaan. Tanpa tujuan yang jelas atau tujuan yang berubah tentunya akan membuat perusahaan tidak berkembang. Akibat dari tujuan yang tidak tetap, kita sebagai pemimpin bahkan karyawan akan sulit untuk melangkah dan bingung dalam pengambilan keputusan. Sebaliknya, tujuan yang mantap dan tepat tentunya akan sangat membantu dalam pengembangan bahkan mempermudah dalam memunculkan ide atau gagasan baru dalam mengembangkan perusahaan.
- *Take advantages of the opportunities*, yaitu kemampuan dalam menemukan peluang bisnis. Kemampuan ini sangat diperlukan dalam penentuan bisnis apa yang akan kita bangun. Sebagai contoh, kita sebagai pengusaha tentu tidak akan membangun restoran ditempat yang jarang dilewati oleh orang, namun kita akan membangun restoran di tempat ramai dilewati orang. Salah satu pengusaha yang sangat jeli melihat peluang adalah pendiri gojek dengan melihat perkembangan zaman dan kebutuhan orang lain. Cara yang tepat untuk melihat peluang yaitu dengan berkaca pada diri sendiri terlebih dahulu, dengan melihat kebutuhan dan keinginan diri sendiri. Lalu kita sesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan orang sekitar.
- *Adapt to the change*, yaitu kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan. Banyak pengusaha yang masih menggunakan metode atau teknologi masa lalu dan tidak bisa menyesuaikan diri dengan metode atau teknologi masa kini. Yang kita ketahui, tahun

semakin bertambah maka pola pikir, metode, teknologi, bahkan pengetahuan pun akan berubah, namun ketika kita masih menggunakan pola pikir atau metode tentunya tidak akan sukses masa lalu, karena metode atau pola pikir yang sudah tidak relevan dengan perkembangan zaman masa kini.

- *Minimize the threats to business*, yaitu kemampuan untuk mengatasi masalah dalam perusahaan. Masalah tentunya menjadi momok yang menakutkan bagi sebagian orang, namun dibalik sebuah masalah tentu kita akan belajar sesuatu dan semakin terbiasa dalam menghadapi masalah. Ketika membangun sebuah usaha tentu sebelumnya kita pasti akan merancang usaha yang kita inginkan di mana kita telah menyiapkan rencana-rencana dan solusi dari setiap permasalahan yang akan timbul dalam usaha yang kita bangun.

Kunci sukses dalam memulai usaha

Terdapat beberapa hal yang sangat mempengaruhi kesuksesan dalam memulai suatu bisnis, yaitu:

- Modal

Tanpa modal usaha yang direncanakan sejak awal tidak akan terbentuk. Tentunya sebagai orang yang ingin memulai usaha perlu menyiapkan modal. Banyaknya kekeliruan dan kegagalan suatu bisnis diakibatkan oleh kurang siapnya modal pribadi pengusaha akibatnya modal diperoleh dari peminjaman sehingga ketika bisnis yang dijalankan tidak berjalan dengan mulus tentu akan menyebabkan kerugian bahkan utang yang semakin besar sehingga bisnis yang kita jalankan berhenti ditengah jalan.

- Skill

Pada pembahasan sebelumnya telah dijelaskan kemampuan apa saja yang diperlukan dalam memulai suatu usaha. Dengan kemampuan yang dimiliki tentu seorang pengusaha akan lebih siap dalam menghadapi realita atau situasi dalam dunia bisnis.

- Lokasi

Lokasi merupakan hal yang sangat mempengaruhi setiap aspek dalam bisnis, seperti pengeluaran, keuntungan, perkembangan, produksi, efisiensi, dan lain-lain. Sebagai pengusaha pemula, kita harus jeli melihat lokasi yang strategis dan cocok untuk usaha kita.

- Promosi

Ketika memulai usaha tentunya promosi adalah hal yang harus dan wajib kita lakukan. Dengan promosi, orang-orang akan dapat mengetahui usaha yang kita jalankan. Usahakan dalam promosi kita menunjukkan kualitas yang terbaik dengan menjunjung tinggi kejujuran sehingga ketika konsumen mencoba produk atau jasa yang kita tawarkan tidak kecewa karena produk atau jasa yang kita tawarkan dalam promosi tidak sesuai dengan hasil yang didapatkan.

- Brand

Pemilihan nama brand merupakan hal yang menunjang promosi usaha. Nama brand yang sulit tentunya akan membuat orang malas atau cepat melupakan usaha atau produk yang kita tawarkan, maka kita sudah seharusnya memilih nama brand yang unik dan mudah diingat sehingga orang lain akan hafal dengan produk atau usaha kita.

- Membangun sistem

Sejak awal perusahaan berdiri, perlunya menentukan sistem yang jelas dalam perusahaan. Sistem sendiri menggambarkan bagaimana budaya dan tata kelola perusahaan yang kita jalankan sehingga nilai yang dihasilkan tetap sama disetiap bagian perusahaan.

- Karyawan

Sebagai seorang pengusaha, kita tidak dapat bekerja sendiri namun perlu dibantu oleh karyawan yang ahli di setiap bidangnya. Jangan sampai kita merekrut karyawan dengan asal-asal karena fakta dilapangan menunjukkan bahwa banyak lulusan sarjana yang bekerja tidak sesuai dengan jurusan yang ditamati di perguruan tinggi. Tentunya dengan perekrutan karyawan yang sesuai dengan apa yang kita butuhkan akan menunjang perkembangan perusahaan.

Pengelolaan Bisnis

Dalam mengelola bisnis tidak serta merta hanya dengan asal kelola, namun memerlukan beberapa hal dalam pengelolaan bisnis, antara lain:

- Penetapan sasaran bisnis

Setiap perusahaan yang berjalan mempunyai target bisnis tersendiri. Dengan adanya target bisnis, perusahaan dapat mengukur tingkat kinerja dan keberhasilan perusahaan tersebut. Target juga akan membantu karyawan sebagai pedoman dan tujuan kerja sehingga karyawan perusahaan tidak asal kerja saja, dan membantu perusahaan dalam alokasi sumber daya. Terdapat tiga macam sasaran bisnis, yaitu:

- Sasaran jangka pendek

Sasaran bisnis ini dilakukan pada satu tahun pertama setelah bisnis dibangun, seperti :

- Lokasi
- Jenis produk
- Penerimaan tenaga kerja
- Pembangunan sistem perusahaan

- Promosi
- Sasaran jangka menengah

Sasaran bisnis ini dilakukan pada tahun ke-2 sampai tahun ke-5, seperti :

- Evaluasi
 - Perbaikan
 - Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*)
 - Pengembangan Pelayanan
 - Pemasaran
 - Penataan keuangan
 - Adaptasi lingkungan dan pengembangan
- Sasaran jangka panjang

Sasaran bisnis ini dilakukan dalam jangka waktu lima tahun kedepan, seperti:

- Membangun keunggulan dalam bersaing
- Mengatur stabilitas usaha
- Pengembangan lanjut
- Melakukan eksplorasi global

- Perumusan strategi bisnis

Merumuskan strategi bisnis berarti menciptakan program yang luas dari aspek praktis dalam menetapkan sasaran, menetapkan jadwal dan memilih takti, yang menggambarkan maksud organisasi (Eddy Soeryanto Seogoto (2015:138).

Perumusan strategi bisnis yang baik tentunya sangat penting untuk keberhasilan suatu bisnis sehingga perlunya pengetahuan akan rumusan strategi bisnis yang tepat, antara lain:

- Menetapkan sasaran strategi
 - Menganalisa organisasi dan lingkungan
 - Menyesuaikan organisasi dan lingkungan
- Proses manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisaian, pengarahan, dan pengawasan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan organisasi (Eddy Soeryanto Seogoto (2015:139).

- Perencanaan

Ada tujuh langkah yang terlibat dalam proses perencanaan, antara lain:

- Mengembangkan misi
- Menulis pernyataan misi
- Melaksanakan analisa SWOT
- Mengembangkan prediksi
- Menentukan arah dan tujuan
- Mengembangkan rencana dan pelaksanaan

- Pengorganisasian

Pengorganisasian dilakukan dengan menetapkan struktur organisasi sehingga aktivitas dalam perusahaan akan lebih terstruktur dan rapi.

- Pengarahan

Dalam perusahaan tentu memerlukan pengarahan sehingga perusahaan yang kita jalankan dapat menghasilkan keluaran yang telah ditetapkan dalam sasaran bisnis bahkan budaya yang telah ditentukan sejak awal.

- Pengawasan

Sasaran dan target bisnis tidak akan tercapai jika hanya mengandalkan pengarahan saja tanpa adanya pengawasan terhadap kinerja organisasi. Dengan adanya pengawasan, pengarahan dan solusi cepat dapat diambil ketika ada masalah yang terjadi dan hasil keluaran perusahaan akan sesuai dengan target dan sasaran bisnis.

Tindak Lanjut

Banyak hal yang perlu diketahui untuk menjadi entrepreneur yang sukses, namun bukan hanya tahu teori yang akhirnya membuat takut untuk melangkah. Teori memang sangat penting namun yang lebih penting adalah aksi setelah mengetahui teori tersebut. Berkaca pada orang-orang yang telah menjadi entrepreneur sukses, mereka perlu jatuh bangun dalam membangun usahanya. Kadang orang-orang hanya melihat hasil yang telah diperoleh oleh orang-orang sukses tersebut tanpa melihat proses yang telah dilalui.

Seseorang yang takut untuk melangkah menjadi entrepreneur tentu akan kalah dengan orang-orang yang berpendidikan rendah yang tidak belajar dan tidak mengetahui cara menjadi entrepreneur. Diilhami dari fakta lapangan pun, lebih banyak pengusaha kecil yang berasal dari pendidikan yang rendah, sungguh sangat miris ketika seorang yang dengan pendidikan tinggi dan mempunyai banyak gelar namun masih menjadi pegawai dan digaji oleh orang lain. Sudah saat untuk berani melangkah dan merasakan sendiri mempunyai usaha, di mana kita dapat menjadi berguna untuk orang lain dan berkontribusi bagi kemajuan bangsa Indonesia.

Bab 4 Kesimpulan

Kesimpulan:

Dengan ini penulis dapat menyimpulkan bahwa banyak yang perlu untuk diketahui dan diperlukan untuk memulai dan menjadi pengusaha yang sukses. Tidak hanya dengan modal keuangan yang banyak namun diperlukan kesiapan dari modal diri sendiri, perencanaan yang matang, sumber daya dan pengelolaan yang benar sehingga bisnis yang akan dijalankan akan berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan.

Daftar Pustaka

Soegoto, Eddy Soeryanto. *Entrepreneurship: Menjadi Pebisnis Ulung*. Elex Media Komputindo, 2009.

Geoffrey, G. "Meredith, 1996." *Kewirausahaan Teori dan Praktek*.

<http://www.bekraf.go.id/berita/page/17/infografis-data-statistik-dan-hasil-survei-khusus-ekonomi-kreatif>, diakses pada bulan juni 2017.

<http://www.bps.go.id> Data pengangguran di Indonesia, diakses pada bulan juni 2017.