Program Studi
Sarjana Terapan Kebidanan

MODUL PRAKTIK

KEWIRAUSAHAAN DALAM KEBIDANAN

2019

KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

Jurusan Kebidanan
Politeknik Kesehatan Kemenkes Palangka Raya

KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA

VISI DAN MISI

PRODI SARJANA TERAPAN KEBIDANAN

POLTEKKES KEMENKES PALANGKARAYA

VISI

"Menghasilkan Lulusan Sarja Terpan Kebidanan
yang Unggul, Berkarakter, Berbasis Kearifan Lokal
Menuju daya saing Global Tahun 2024 Dengan
Unggulan Kebidanan Komunitas"

MISI

1. Menyelenggarakan pendidikan Sarjana Terapan Kebidanan Yang berkualitas mengikuti perkembangan IPTEK berbasih kearifan Lokal dengan keunggulan Kebidanan Komunitas.
2. Melaksanakan penelitian yang mengikuti perkembangan IPTEK serta selaras dengan kearifan lokal dengan unggulan kebidanan komunitas.
3. Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat yang berorientasi pada kebidanan komunitas melalui pemberdayaan masyarakat dibidang kesehata ibu dan anak serta Kesehatan reproduksi.
4. Meningkatkan Produktifitas kualitas sumber daya manusia serta pengelolaan sarana dan perasana untuk mendukung pelaksanan Tri Dharma Perguruan Tinggi

MODUL

PRAKTIK KEWIRAUSHAAN DALAM KEBIDANAN

PRODI SARJANA TERAPAN KEBIDANAN

JURUSAN KEBIDANAN

POLTEKKES KEMENKES PALANGKA RAYA

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yan Maha Esa, berkat rahmat dan hidayahNya kami dapat menyelesaikan Modul Praktik Kewirausahaan ini. Modul ini disusun dengan harapan dapat dijadikan sebagai bahan ajar untuk Mata Kuliah Kewirausahaan bagi mahasiswa yang mengikuti pendidikan Profesi Kebidanan.

Pada kesempatan ini tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan modul ini. Kami menyadari keterbatasan kami selaku penulis, oleh karena itu demi pengembangan kreatifitas dan penyempurnaan modul ini, kami mengharapkan saran dan masukan dari pembaca maupun para ahli, baik dari segi isi, istilah serta pemaparannya. Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas budi baik semua pihak yang telah memberi kesempatan, dukungan dan bantuan dalam menyelesaikan modul ini. Akhir kata, semoga modul ini dapat memberi manfaat bagi para pembaca. Amin.

Penulis

PENDAHULUAN

Salam sejahtera untuk kita semua. Semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu melimpahkan rahmat dan hidayahNya kepada kita semua. Amin.

Seorang bidan yang membuka praktik mandiri dapat disebut juga sebagai wirausahawan. Dimana wirausahawan adalah seorang yang memiliki keahlian menjual, mulai menawarkan ide hinggá komoditas yakni layanan jasa. Sebagai pelaku usaha mandiri dalam bentuk layanan jasa kesehatan dituntut untuk mengetahui dengan baik manajemen usaha. Bidan sebagai pelaku usaha mandiri dapat berhasil baik dituntut untuk mampu sebagai manajerial dan pelaksana usaha, di dukung pula kemampuan menyusun perencanaan berdasarkan visi yang diimplementasikan secara strategis dan mempunyai ke mampuan personal selling yang baik guna meraih sukses. Diharapkan bidan nantinya mampu memberikan pelayanan kesehatan sesuai profesi dan mampu mengelola manajemen pelayanan secara profesional, serta mempunyai jiwa entrepreneur. Dalam hadapi tugas bidan tersebut maka kompetensi yang harus dimiliki oleh seorang Bidan dalam rangka kewirausaan secara komprehensif pada keluarga, kelompok dan masyarakat sesuai dengan budaya setempat. Kewirausahaan ini terdiri dari 2 modul dan 1 pedoman praktikum.

Modul ini adalah 1 dari 2 modul yang harus anda pelajari dan kuasai. Pada modul 1 ini, kita akan mempelajari studi kelayakan terhadap pilihan bisnis/usaha, pengelolaan proses produk dan jasa, rencana pemasaran dan pelayanan pelanggan. Modul 1 ini membahas tentang pengertian studi kelayakan bisnis/usaha, manfaat studi kelayakan bisnis/usaha, siklus proyek

TUJUAN INSTRUKSIONAL KHUSUS

Agar Mahasiswa Mampu Untuk :

1. Memahami Kewirausahaan sebagai suatu disiplin ilmu yang dapat dipelajari
2. Memahami obyek studi kewirausahaan
3. Memahami hakekat kewirausahaan sebagai kiat dalam meningkatkan kwalitas hidup
4. Memahami karakteristik dan nilai-nilai kewirausahaan
5. Memahami bagaimana sikap dan kepribadian kewirausahaan
6. Memahami motif berwirausaha.

Materi Yang Dibahas :

1. Disiplin ilmu kewirausahaan
2. Obyek studi kewirausahaan
3. Hakikat kewirausahaan
4. Karakteristik dan nilai-nilai hakiki kewirausahaan
5. Sikap dan kepribadian wirausaha
6. Motif berprestasi kewirausahaan

Bisnis/usaha, pihak yang berkepentingan melaksanakan studi kelayakan bisnis/usaha, langkah-langkah studi kelayakan, struktur studi kelayakan, pengertian produksi, perencanaan produk dan perencanaan produksi, pengendalian kualitas produksi, pengertian rencana pemasaran, tujuan rencana pemasaran, analisis lingkungan, bauran pemasaran, batasan rencana pemasaran, karakteristik rencana pemasaran, langkah-langkah dalam pembuatan rencana pemasaran, perencanaan kontigensi . Untuk memudahkan Anda mempelajarinya, perlu anda ketahui bahwa modul ini merupakan modul ke 1 dari 2 modul yang ada dan masing-masing modul dikemas dalam tiga atau empat kegiatan belajar. Alokasi waktu untuk tiap kegiatan belajar 2 jam, sehingga untuk menyelesaikan modul 1 ini diperlukan waktu 8 jam. Empat kegiatan belajar tersebut disusun dengan

Kegiatan Belajar 1 : Studi kelayakan terhadap pilihan bisnis/usaha

Kegiatan Belajar 2 : Pengelolaan proses, produk dan jasa

Kegiatan Belajar 3 : Rencana pemasaran dan pelayanan pelanggan

Setelah mempelajari modul ini mahasiswa akan dapat;

1) Menjelaskan perencanaan bisnis, segmentasi, target dan posisioning
2) Memahami Konsep pemasaran, negosiasi, ekuitas dan merek
3) Menganalisis kebutuhan dan lingkungan usaha yang mendukung pelayanan kebidanan.

Proses pembelajaran untuk materi konsep kebidanan komunitas, tugas dan tanggung jawab bidan di komunitas yang sedang anda ikuti, dapat berjalan dengan lebih lancar apabila anda mengikuti langkah-langkah belajar sebagai berikut:

1. Pahami dulu mengenai berbagai materi-materi penting yang merupakan prasyarat dalam mempelajari modul ini antara lain:
   a. Etikolegal Dalam Praktek Kebidanan

      Pelajari kegiatan belajar ini secara berurutan mulai dari kegiatan belajar satu sampai kegiatan belajar tiga.
2. Keberhasilan proses pembelajaran Anda dalam materi ini, sangat tergantung kepada kesanggupan Anda dalam mengerjakan latihan. Berlatihlah secara mandiri atau berkelompok dengan teman yang lain.
3. Bila Anda mengalami kesulitan, Anda bisa menghubungi fasilitator yang ditunjuk untuk mengampu materi ini.

Semua materi yang dibahas di dalam modul ini sangat Anda perlukan, dalam rangka mencapai salah satu kompetensi bidan yaitu melakukan asuhan kebidanan di komunitas. Akhirnya saya ucapkan selamat belajar, semoga sukses dalam mempelajari materi dalam modul ini dan selamat untuk mengikuti modul berikutnya.

BAB I
KONSEP KEWIRAUSAHAAN DAN MENGIDENTIFIKASI KARAKTERISTIK WIRAUSAHAAN

1.1 DISIPLIN ILMU KEWIRAUSAHAAN

Pada dasarnya ilmu kewirausahaan merupakan suatu disiplin "ILMU YG MEMPELAJARI TENTANG NILAI, KEMAMPUAN, DAN PERILAKU SESEORANG DALAM MENGHADAPI TANTANGAN HIDUP UNTUK MEMPEROLEH PELUANG DENGAN BERBAGAI RISIKO YANG MUNGKIN DIHADAPINYA."

Dalam konteks bisnis seperti yang telah dikemukakan oleh Thomas w.Zimmerer (1996) bahwa : " Entrepreneurship is the result of a diciplined, systematic process of applying creativity and innovations to needs and opportunities in the marketplace "

Dahulu orang berpendapat bahwa kewirausahaan dianggap sebagai bakat yang dibawa sejak lahir (entrepeneurship are born, not made), namun belakangan anggapan tsb. sudah berubah ke anggapan bahwa " Entrepeneurship are not only born ,but also made ". Hal ini berarti bahwa kewirausahaan dapat dipelajari dan atu diajarkan. Pengembangan bakat kewirausahaan dapat dilakukan melalui pendidikan , oleh karenanya untuk menjadi wirausahawan yang sukses, memiliki bakat saja tidak cukup, melainkan harus juga memiliki pengetahuan mengenai segala aspek usaha yang akan dimasukinya.

Ilmu kewirausahaan ini mulai berkembang pesat sejak awal abad 20, di USA ada lebih dari 500 PT mengajarkan /memberikan pendidikan mengenai kewirausahaan.

Ilmu kwewirausahaan ini diajarkan sebagi ilmu tersendiri dengan argumentasi sbb. :

1. Kewirausahaan berisi body of knowledge yang uth dan nyata, yaitu dengan adanya teori, konsep dan metode ilmiah yang lengkap.
2. Kewirausahaan memiliki dua konsep, yaitu posisi "venture start up" dan "venture growth", dengan demikian jelas tidak masuk dalam kerangka pendidikan manajemen umum (frame work general management courses) yang memisahkan manajemen dari kepemilikan usaha (business ownership).
3. Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang memiliki obyek tersendiri, yaitu kemampuan untuk menciptakansesuatu yang baru dan berbeda (ability to create new and different things).
4. Kewirausahaan merupakan alat untuk menciptakan pemerataan berusaha dan pemerataan pendapatan (wealth creationprocess an entrepreneurial endeavor by its ownnight, nation's prosperity, individual self reliance) atau kesejahteraan rakyat yang adil dan makmur.

Perkembangan ilmu kewirausahaan sangat pesat, identik dengan perkembangan ilmu bisnis. Pada awalnya ilmu kewirausahaan berkembang dalam bidang perdagangan, namun dengan pesat mengalami evolusi ke berbagai bidang lain seperti industri, pendidikan, kesehatan serta berbagai institusi lain seperti lembaga pemerintah, perguruan tinggi, lembaga swadaya , dalam menciptakan perubahan, pembaharuan dan kemajuan.

Kewirausahaan tidak saja digunakan sebagai kiat bisnis jangka pensdek, tetapi juga digunakan sebagai alat kehidupan secara umum dalam jangka panjang untuk menciptakan peluang (misalnya di bidang bisnis perusahaan sukses dan memperoleh peluang besar.

karena memiliki kreativitas dan inovasi yang baik. Melaui kreativitas dan inovatif, wirausaha menciptakan nilai tambah barang sehingga memperoleh berbagai keunggulan termasuk competitive advantage). Berbagai perusahaan seperti Microsoft, Sony, Toyota merupakan contoh2 perusahaan yang sukses dalam produknya. Demikian pula halnya dalam bidang lain seperti pemerintahan , dewasa ini dituntut untuk memiliki jiwa kewirausahaan yang memunculkan kreativitas dan inovasi sehingga akan dapat memiliki motivasi, optimisme, dan berlomba untuk menciptakan cara2 maupun output baru yang lebih efisien, efektif, inovatif, fleksibel dan adaptif. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan David Osborne (1992) dalam bukunya "Reinventing Goverment" bahwa sejalan dengan perkembangan dunia dewasa ini, pemerintah dituntut untuk berjiwa kewirausahaan (entrepreneuria goverment).

1.2 OBYEK STUDI KEWIRAUSAHAAN

Obyek studi kewirausahaan mencakup nilai2 dan kemampuan seseorang yang diwujudkan dlam bentuk perilaku, yang dalam hal ini meliputi :

1. KEMAMPUAN MERUMUSKAN TUJUAN HIDUP/BERUSAHA. Dalam konteks ini perlu perenungan,koreksi yang kemudian secara berulang dibaca dan diamati sampai dapat memahami apa yang menjadi keauannya.
2. KEMAMPUAN MEMOTIVASI DIRI.
   Yang diperlukan untuk melahirkan suatu tekad kemauan yang me nyala2.
3. KEMAMPUAN UNTUK BERINISIATIF.
   Yaitu kemampuan mengerjkan sesuatu yang baik tanpa menunggu perintah pihak lain, yang dilakukan ber-ulang2 sehingga menjadi kebiasaan berinisiatif.
4. KEMAMPUAN UNTUK BERINOVASI.
   Yang melahirkan kreativitas (daya cipta), yang setelah dibiasakan ber-ulang2 akan melahirkan motivasi. Kebiasaan inovatif ini merupakan desakan dalam diri seseorang untuk selalu mencari berbagai kemungkinan baru atau kombinasi baru apa saja yang dapat dijadikan piranti dalam menyajikan barang dan jasa bagi kemakmuran masyarakat.
5. KEMAMPUAN UNTUK MEMBENTUK MODAL (BARANG DAN UANG).
6. KEMAMPUAN UNTUK MENGATUR WAKTU DAN MEMBIASAKAN DIRI untuk selalu yepat waktu dalam segala tindakan melalui kebiasaan yang selalu tidak menunda pekerjaan.
7. KEMAMPUAN MENTAL YANG BERLANDASKAN AGAMA.
8. KEMAMPUAN MEMBIASAKAN DIRI DALAM MENGAMBIL HIKMAH dari pengalaman yang baik maupun yang menyakitkan.

Dari gambaran diatas dapat disimpulkan bahwa obyek studi kewirausahaan adalah Kemampuan Merumuskan Tujuan Hidup, Memotivasi Diri, Berinisiatif,Membentuk Modal,Mengatur Waktu Dan Membiasakan Diri Untuk Mau Belajar Dari Pengalaman.

1.3 HAKIKAT KEWIRAUSAHAAN

Pada dasarnya hakikat kewirausahaan merujuk pada sifat, watak dan ciri2 yang melekat pada seseorangyang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh.

Jadi inti kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Dalam konteks manajemen wirausah adalah seseorang yangmemiliki kemampuan dalam menggunakan sumberdaya (money, materials, man, teknologi /machine , untuk menghasilkan suatu bisnis baru, produk baru, proses produksi ataupun pengembangan organisasi usaha. Sekaligus mempunyai kombinasi elemen2 (unsur2) internal yang mencakup kombinasi visi, motivasi,komunikasi, optimisme, dorongan semangat dan kemampuan untuk memanfaatkan peluang usaha. Menurut Edi Swasono (1978) berkenaan dengan aspek bisnis, wirausaha adalah pengusaha tetapi tidak semua pengusaha adalah wira usaha

Menurut Norman M.Scarborough dan Thomas W.Zimmerer (1993) wirausaha adalah :

" An entrepeneur is one who creates a new budiness in the face of risk and uncertainty for the purpose of achieving profit and growth by identifying opportunities and assembling the necessary resources to capitalize on those opprtunities"

Sedangkan menurut Dan Steinhoff dan John F.Burgess (1933) wirausaha adalah :

" Aperson who organizes, manages,and assumes the risk of abusiness or enterprise is an entrepreneur. Entrepreneur is individual who risk financial,material and human resources a new way to create a new business concept or opportunities within an existing firm"

Dari pengertian diatas seolah-olah kewirausahaan identik dengan kemampuan para pengusaha dalam dunia usaha (bisnis). Padahal kewirausahaan tidak selalu identik dengan watak atau cirri pengusaha semata, Karenna sifat ini dimiliki juga oleh yang bukan pengusaha.

Menurut Schumpeter wirausaha merupakan pengusaha yang melaksanakan kombinasi2 baru dalam bidang teknik dan komersial ke dalam bentuk praktek. Jadi inti dari fungsi pengusaha adalah pengenalan dan pelaksanaan kemungkinan2 baru dalam perekonomian.

Kemungkinan2 baru tsb. mencakup :

1. Memperkenalkan produk baru atau kwalitas baru suatu barang yang belum dikenal oleh konsumen.
2. Melakukan suatu metode produksi baru, dari suatu penemuan ilmiah baru dn cara2 baru untuk menangani suatu produk agar lebih mendatangkan keuntungan.
3. Membuka pasar baru yaitu pasar yang belum pernah ada atau belum pernah dimasuki cabang industri yang bersangkutan.
4. Pembukaan suatu sumber dasar baru, atau setengah jadi ataupun sumber2 yang masih harus dikembangkan.
5. Pelaksanaan organisasi baru

Kewirausahaan muncul bila seseorang berani mengembangkan usaha2 dan ide2nya. Proses kewirausahaan mencakup semua fungsi aktivitas dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Oleh karenanya wirausaha adalah orang yang memperoleh peluang dan menciptakan organisasi untuk mencapai peluang tsb. (Bygrave, 1995).

Sementara itu menurut Meredith (1996), berwirausaha berarti memadukan watak pribadi, keuangan, dan sumberdaya. Dengan demikian berwirausaha merupakan merupakan suatu pekerjaan atau karir yang harus bersifat fleksibel dan imajinatif, mampu merencanakan, mengambil risiko, membuat keputusan2 dan tindakan2 untuk meraih tujuan. Syarat berwirausaha harus memiliki kemampuan untuk menemukan dan mengevaluasi peluang, mengumpulkan sumberdaya yang diperlukan dan bertindak untuk meraih keuntungan dari peluang-peluang tersebut.

Jadi esensi kewirausahaan adalah menciptakan added value di pasar melalui proses kombinasi antara sumberdaya dengan cara2 baru yang berbeda agar dapat memperoleh competitive

Adapun cara2 tsb. meliputi :

1. Developing new technology
2. Discovering new knowledge
3. Improving existing goos or services
4. Finding different ways of providing more goods and services with fewer resources.

Dalam pada itu secara mendasar jiwa kewirausahaan ada pada setiap orang yang memiliki perilaku inovatif, kreatif, menyukai perubahan, tantangan dan menghendaki kemajuan.

Dari gambaran diatas ada 6 hakikat penting kewirausahaan , yaitu :

1. Kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang didasarkan pada sumberdaya, tenag penggerk,tujuan, siasat,kiat,proses dan hasil bisnis.
2. Kewirausahaan merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
3. Merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan problem dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).
4. Merupakan suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha dan pengembangan usaha
5. Merupakan proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (kreatif) dan sesuatu yang berbeda (inovatif) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Merupakan usaha menciptakan added value dengan jalan mengkombinasikan sumberdaya melalui cara2 baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Added value tsb dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru untuk menghasilkan produk baru yang lebih efisien, memperbaiki produk yang sudah ada, menemukan cara baru untuk memberikan kepuasn pada konsumen.

Dari ke 6 konsep diatas kewirausahaan dapat didifinisikan sebagai :
Suatu Kemampuan Kreatif Dan Inovatif Yang Dijadikan Kiat, Dasar, Sumberdaya, Proses Dan Perjuangan Untuk Menciptakan Nilai Tambah Barang Dan Jasa, Yang Dilakukan Dengan Keberanian Untuk Menghadapi Risiko.

1.4 KARAKTERISTIK DAN NIALI KEWIRAUSAHAAN

a). Karakteristik kewirausahaan .

Selain ciri2 dan sifat/watak kewirausahaan seperti yang telah kita bahas pada kuliah terdahulu, ahli lain seperti M Scarborough dan Thomas W Zimmerer (1993) mengemukakan 8 karakteristik berikut :

1. Desire or responsibility, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha2 yang dilakukannya. Seseorang yang punya tanggung jawab akan selalu mawas diri.

Preference for moderate risk, yaitu lebih memilih risiko yang moderat.

1. Confidence in their ability to success ,yaitu percaya atas kemampuan diri untuk berhasil.
2. Desire for immediate feedback, yaitu selalu menghendaki umpan balik yang segera.
3. High level of energy, yaitu memilikisemangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
4. Future orientation, yaitu berorientasi ke masa depan, perspektif dan berwawasan jauh ke depan.
5. Skill at organizing, yaitu memiliki ketrampilan dalam mengorganisasikan sumberdaya untuk menciptakan nilai tambah.
6. Value of achievement over money, yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang.

Adapun karakteristik dalam bentuk nilai2 dan perilaku kewirausahaan menurut Arthur Kuriloff dan M.Mempil (1993) adalah sbb. :

VALUES	BEHAVIOR
* Commitment	* Staying with a task until finished
* Moderate risk	* Not gambling cut choosing a middle cours
* Seeing opportunities	* and grasping them
* Obyectivity	* observing reality clearly
* Feedback	* analyzing timely performance data to guide activity.
* Optimism	* showing confidence in novel situatins
* Money	* seeing it as resource and notan end it self
* Proactive management	* managing through reality based on forward planning.

Dalam pada itu menurut Dan Steinhoff dan John F Burges sifat dan kepribadian wirausaha yang berhasil mencakup :

1. They have the self confidence to work hard independently and understand that the risk taking is part of the equation for success.
2. They have organization ability, can set goals, are results – oriented and take responsibility for the results of their endeavors – good or bad.
3. They creative and seek an outlet for their creativity in an entrepreneurship
4. They enjoy challenges and find personal fulfillment in seeing their ideas through to completion.

b). Nilai Hakiki Kewirausahaan

Konsep nilai (makna dan perangai) kewirausahaan menurut Milton Rockeach dibedakan menjadi dua yaitu "nilai sebagai sesuatu yang dimiliki seseorang" dan "nilai sebagai sesuatu yang berkaitan dengan obyek"

Pandangan pertama bahwa manusia mempunyai nila yaitu sesuatu yang dijadikan ukuran bagi persepsinya terhadap dunia luar. Sekumpulan perangai yang tetap (watak) seseorang itu dapat dipandang sebagai suatu system nilai (Rockeach 1973). Oleh Karenna itu watak dan perangai yang melekat pada kewirausahaan dan menjadi ciri2 kewirausahaan dapat dipandang sebagai system nilai kewirausahaan, yang pada dasarnya hal ini identik dengan system nilai manajer. Selanjutnya dalam system nilai manajer ini dibagi menjadi dua kelompok nilai, yaitu (1) Sistem nilai pribadi dan (2) Sistem nilai kelompok atau organisasi.

Dalam system nilai pribadi terdapat 4 jemis system nilai yaitu :

1.Nilai primer pragmatik
2.Nilai primer moralistik
3.Nilai primer efektif
4.Nilai bauran

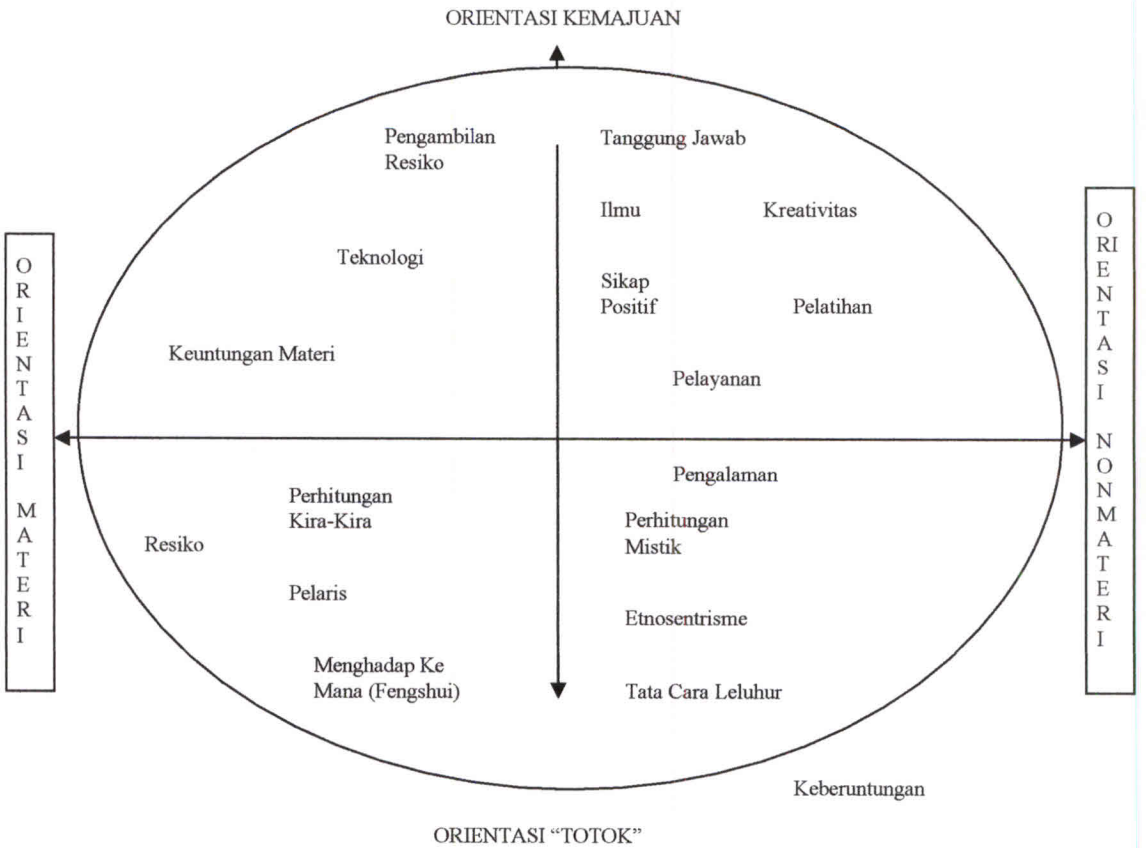
Dalam system nilai primer pragmatic terkandung beberapa unsure, diantaranya perencanaan,prestasi, produktivitas, kemampuan, kecakapan, kreativitas, kerja sama, kesempatan. Sedangkan dalam nilai moralistic terkandung unsur2 keyakinan, jaminan, martabat, kehormatan dan ketaatan.

Dalam kewirausahaan ,sistem nilai primer pragmatik tsb.dapat dilihat dari watak, jiwa dan perilakunya, misal selalu bekerja keras, tegas, mengutamakan prestasi, keberanian ambil risiko, produktivitas, kreativitas, inovatif, kwalitas kerja, komitmen dan kemampuan mencari peluang

Suyuti Jahya (1977) membagi nilai kewirausahaan tsb menjadi dua dimensi nilai yang berpasangan, yaitu :

1. Pasangan sistem nilai kewirausahaan yang berorientasi materi dan non materi
2. Nilai2 yang berorientasi pada kemajuan dan nilai kebiasaan

Pada gambar berikut ada empat nilai dengan orientasi dan ciri masing2 (model sistem nilai wirausaha) :



1. Wirausaha yang berorientasi kemajuan untuk memperoleh materi, ciri2nya pengmbil risiko, terbuka terhadap teknologi, dan mengutamakan materi.
2. Yang berorientasi kemajuan tapi bukan materi, wirausaha yang demikian ini hanya ingin mewujudkan rasa tanggung jawab, pelayanan, sikap positif dan kreativitas.
3. Yang berorientasi pada materi, dengan berpatokan pada kebiasaan yang sudah ada, misal dalam perhitungan usaha dengan kira2 sering menghadap ke arah tertentu (aliran fengsui) supaya berhasil.
4. Yang berorientasi pada non materi, dengan bekerja berdasarkan kebiasaan, wirausaha model demikian ini biasanya tergantung pada pengalaman, berhitung dengan menggunakan mistik, paham etnosentris dan taat pada tata cara leluhur.

Beberapa nilai hakiki penting dari kewirausahaan : (1) Self confidence, (2) Berorientasi tugas dan hasil, (3) Keberanian ambil risiko , (4) Kepemimpinan, (5) Berorientasi ke masa depan, (6) Keorisinilan : kreativitas dan inovasi.

Sementara itu pilihan terhadap risiko tergantung pada :

- Daya tarik setiap alternatif
- Kesediaan untuk rugi
- Kemungkinan relatif untuk sukses ataupun gagal.

Untuk dapat memilih, sangat ditentukan oleh kemampuan wirausaha dalam ambil risiko, yang dalam

- Keyakinan pada diri sendiri
- Kesediaan untuk menggunakan kemampuan dalam mencari peluang dan kemungkinan memperoleh keuntungan.
- Kemampuan untuk menilai situasi risiko secara realistis.

Dalam pada itu ciri2 inovatif adalah :

- Tidak pernah puas dengan cara2 yang dilakukan saat ini, meskipun cara tsb.cukup baik/
- Selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya
- Selalu ingin tampil berbeda atau selalu memanfaatkan perbedaan.

Rahasia kewirausahaan dalam menciptakan nilai tambah barang dan jasa terletak pada penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan meraih peluang yang dihadapi setiap hari.

Adapun ciri2 "inovational personality" yang kreatif, menurut Gerschenkron adalah :

1. Openness to experience
2. Creative imagination
3. Confidence and content in one's own evaluation
4. Satisfaction in facing and attacking problems and in resolving confusion or inconsistency (Punya kepuasan dalam mengahadapi & memecahkan permasalahan).
5. Has a duty or responsibility to achieve.
6. Inteligence and energetic.

Berpikir kreatif dalam kewirausahaan.

Ditinjau dari fungsinya otak manusia dibedakan menjadi bagian kiri dan kanan. Otak bagian kiri berperan menangkap logika dan simbol2 sekaligus digunakan untuk mengembangkan ketrampilan berpikir, sedangkan bagian kanan lebih menangkap hal yang bersifat intuitif dan emosional sekaligus menggerakan pikiran lateral dan meletakannya pada jiwa proses kreatif.

Dalam upaya belajar mengembangkan ketrampilan kreatif (dengan otak bagian kanan) dengan ciri2 :

1. Selalu bertanya : "Apa ada cara yang lebih baik?"
2. Selalu menantang kebiasaan rutin, tradisi
3. Berefleksi, berpikir dalam
4. Berani bermain mental
5. Menyadari kemungkinan banyak jawaban dibandingkan satu jwb yg benar
6. Melihat kegagalan/kesalahan sebagai jalan untuk sukses
7. Mengkorelasikan ide2 yang masih samar, untukhasilkan pemecahan inovatif
8. Punya kemampuan untuk bangkit diatas kebiasaan rutin danmelihat permasalahan dari perspektif yg lebih luas, kmd memfokuskan pada kebutuhan untuk berubah.

Tujuh langkah berpikir kreatif :

1. Hindari sikap untuk tidak belajar.
2. Belajar banyak hal.
3. Diskusikan ide kita dengan pihak lain
4. Himpun artikel2 yang penting
5. Temui profesional atau asosiasi dagang dan pelajari cara mereka pecahkan masalah.
6. Gunakan waktu untuk belajar dari orang lain
7. Kembangkan ketrampilan menyimak gagasan orang lain.

Cara meningkatkan kemampuan menstranformasi informasi kedalam ide-ide:

1. Evaluasi bagian2 situasi beberapa saat,coba ambil gambaran luasnya.
2. Susun kembali unsur2 situasi tsb

4. Lawan godaan yang menyebabkan penilaian kita ter-gesa2 dalam memecahkan persoalan atau mencari peluang.

1.5 SIKAP DAN KEPRIBADIAN WIRAUSAHA

Didalam perusahaan, wirausaha merupakan seorang inisiator sekaligus organisator yang penting. Seseorang yang memilki jiwa kewirausahaan ditandai oleh pola perilaku sbb. (By Dusselman,1999) :

1. Inovatif, yaitu usaha untuk menciptakan, menemukan dan menerima ide2 baru.
2. Keberanian untuk menghadapi risiko
3. Kemampuan manajerial (POAC)
4. Kepemimpinan, dlm hal ini mampu memotivasi, melaksanankan dan mengarahkan tujuan usaha.

Sedangkan menurut Kathleen Hawkins dan PeterA Turla, perilaku kewirausahaan tsb mencakup :

1. Kepribadian yang berupa kreativitas, disiplin diri, kepercayan diri, keberanian menghadapi risiko,punya dorongan & kemauan kuat.
2. Hubungan, yg tercermin dari hubungan antar personal , komunikasi, kepemimpinan dan manajemen.
3. Pemasaran yg mencakup ketrampilan dalam kaitannya dengan 4 P.
4. Keahlian dalam mengatur, denagn wujud penentuan tujuan, perencanaan, penjadwalan dan pengaturan pribadi.
5. Keuangan dengan indikator sikap terhadap uang dan cara mengatur uang.

Sementara itu David Mc Cleland mengemukakan 6 ciri perilaku kewirausahaan ,yaitu :

1. Ketrampialn ambil keputusan dan ambil risiko yang moderat
2. Energik, khususnya dalam bentuk berbagai kegiatan inovatif.
3. Tanggung jawab individual
4. Mengetahi hasil2 dari berbagai keputusan yang diambilnya, dengan tolok ukur satuan uang sebagai indikator keberhasilan.
5. Mampu mengantisipasi berbagai kemungkinan dimasa yg akan datang
6. Punya kemampuan berorganisasi termasuk manajerial

1.6 MOTIF BERPRESTASI KEWIRAUSAHAAN

Seseorang memilki minat berwirausaha karena ada motif tertentu yaitu motif berprestasi (ACHIEVEMENT MOTIVE).

Motif berprestasi adalah suatu nilai sosial yang menenkankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi Jadi faktor dasarnya adalah kebutuhab yang harus dipenuhi.

Teori motivasi pertama kali dikemukakan oleh Maslow, yg kemudian oleh Clayton dikelompokan menjadi 3 kelompok, yaitu :

1. Existence needs (physiological + security needs dari Maslow)
2. Relatedness needs (Social & esteem needs dari Maslow)
3. Growth needs (esteem needs & self actualization needs dar Maslow)

Adapun David McClelland mengelompokan needs menjadi :

1.Need for achievement (N ' Ach)
2.Need for power (N ' Pow)
3.Need for affiliation. (N ' Aff)

Kebutuhan berprestasi terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu lebih baik &

(1) Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan problem yang ada pada dirinya.
(2) Selalu perlu umpan balik yang segera untuk evaluasi sukses/gagal.
(3) Berani hadapi risiko dengan penuh perhitungan
(4) Punya tanggung jawab personal yang tinggi
(5) Suka tantangan.

Kebutuhan akan kekuasaan (N ' Pow,merupakan hasrat untuk mempengaruhi, mengendalikan dan menguasai orang lain. Ciri umumnya is senang bersaing, berorientasi pada status dan cenderung ingin menguasai orang lain.

Kebutuhan berafiliasi (N ' Aff) merupakan hasrat untuk untuk diterima dan disukai oleh prang lain, dengan demikian lebih menyukai persahabatan, suka bekerja sama daripada persaingan dan saling pengertian. Menurut Stephen P Robbins, kebutuhan kedua dan ketigalah yang erat kaitannya dengan keberhasilan manajer saat ini.

6. Keahlian dalam mengatur, denagn wujud penentuan tujuan, perencanaan, penjadwalan dan pengaturan pribadi.
7. Keuangan dengan indikator sikap terhadap uang dan cara mengatur uang.

Sementara itu David Mc Cleland mengemukakan 6 ciri perilaku kewirausahaan ,yaitu :

7. Ketrampialn ambil keputusan dan ambil risiko yang moderat
8. Energik, khususnya dalam bentuk berbagai kegiatan inovatif.
9. Tanggung jawab individual
10. Mengetahi hasil2 dari berbagai keputusan yang diambilnya, dengan tolok ukur satuan uang sebagai indikator keberhasilan.
11. Mampu mengantisipasi berbagai kemungkinan dimasa yg akan datang
12. Punya kemampuan berorganisasi termasuk manajerial

BAB II
PROSES KEWIRAUSAHAAN

2.1 FAKTOR-FAKTOR PEMICU KEWIRAUSAHAAN

Faktor-Faktor Pemicu Kewirausahaan, menurut David McCleland, kewirausahaan ditentukan oleh :

Motif berprestasi (*achievement*), orang berwirausaha dengan tujuan memperoleh prestasi dan dengan prestasi yang dicapai diharapkan akan dapat memberikan kepuasan pada dirinya.

Optimisme (*optimism*), seorang wirausaha selalu harus optimis dapat mencapai tujuan dan sasarannya dengan tepat dan selalu berusaha memperbaharui tujuan dan sasarannya setiap jangka waktu tertentu.

Nilai kepribadian (*value attitudes*), seorang wirausaha memiliki nilai kepribadian yang luhur dan menjadi contoh bagi orang lain dalam perkataan, pergaulan dan selalu berpikiran terbuka serta mempunyai pandangan yang jauh ke depan.

Status wirausaha (*entrepreneurial status*) atau keberhasilan, seorang wirausaha yang sukses akan dihargai lebih tinggi dalam kehidupan bermasyarakat. Keberhasilan seorang wirausaha akan memunculkan banyak peluang baru, sehingga prospek di masa depan menjadi lebih menguntungkan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku kewirausahaan :

Faktor internal :

Hak kepemilikan (*property right*, PR), seseorang akan berusaha bekerja sebaik-baiknya pada usaha yang menjadi miliknya.

Kompetensi (*competency/ability*, C), orang yang mempunyai kompetensi dalam mengerjakan segala sesuatu menjadi lebih mudah dan menarik serta mampu menyelesaikan semua pekerjaan dengan hasil terbaik. Seorang wirausaha yang mempunyai kompetensi selalu memperoleh keberhasilan dalan setiap usahanya.

Insentif (*incentive*, I), harapan memperoleh insentif yang lebih besar menjadi pendorong perilaku seorang wirausaha untuk bekerja keras dan penuh kedisiplinan.

Faktor eksternal : lingkungan (*environment*, E).

Lingkungan dapat menjadi pemicu seorang berwirausaha, seperti ketidakpuasan dalam bekerja pada perusahaan orang lain, peluang usaha yang terbuka lebar, pemutusan hubungan kerja (PHK), kebutuhan rumah tangga / masyarakat dan sebagainya. Diharapkan dengan keberadaan sebuah dapat memberikan kepuasan kepada seorang wirausaha. Lingkungan global disatu sisi menjadi ancaman dan dilain pihak merupakan peluang yang sangat baik dan perlu dimanfaatkan oleh para wirausahawan.

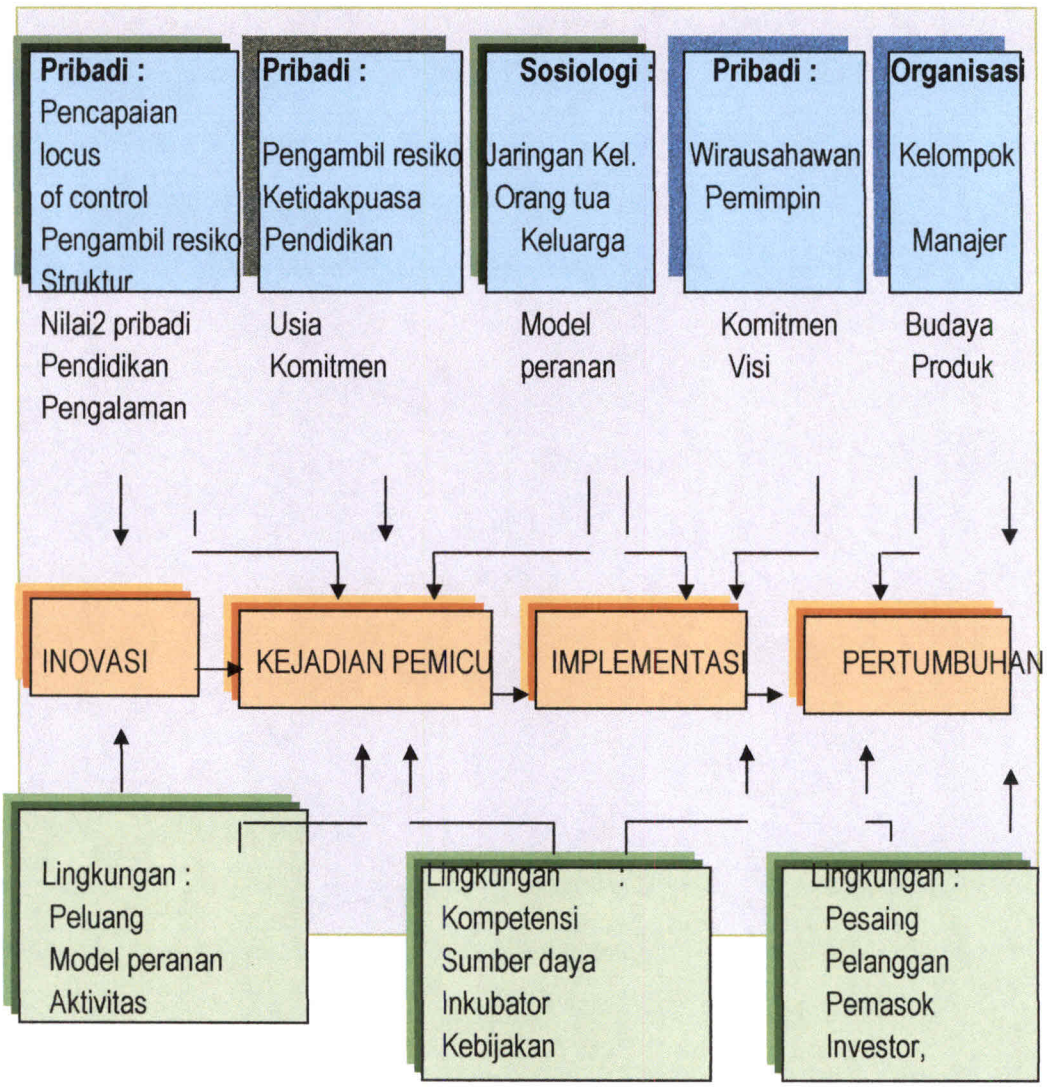
Kemampuan berwirausaha (*entrepreneurial*) merupakan fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengkombinasikan kreativitas, inovasi, kerja keras dan keberanian menghadapi resiko untuk memperoleh peluang.

Model Proses Kewirausahaan

Kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi yang dipicu oleh factor pribadi, lingkungan dan sosiologi, diimplementasikan, dan akhirnya tumbuh dan berkembang. Seorang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan

nilai-nilai, sifat-sifat utama (pola sikap), dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman dan keterampilan praktis (*knowledge and practice*).

Model proses kewirausahaan menurut Carol Noore, dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar : Model Proses Kewirausahaan

Tahap Permulaan dan Pertumbuhan Kewirausahaan

Menurut Dr. Suryana, ciri-ciri penting proses pertumbuhan kewirausahaan pada usaha kecil :

Tahap imitasi dan duplikasi (*imitating and duplicating*)

Tahap duplikasi dan pengembangan (*duplicating and development*)

Tahap menciptakan sendiri barang dan jasa baru yang berbeda (*creating new and different*).

Jika dilihat dari prosesnya Zimmerer membagi tahap perkembangan kewirausahaan menjadi dua, yaitu :

Tahap awal (perintisan)

Tahap pertumbuhan.

Ciri-ciri tahap awal dan pertumbuhan kewirausahaan :

TAHAP AWAL (*START-UP*)	TAHAP PERUMBUHAN (*GROWTH*)
Tujuan dan Perencanaan Kesinambungan tujuan dan rencana pokok (menciptakan ide-ide ke pasar).	Tumbuh sederhana, efisien, orientasi laba dan rencana langsung untuk mencapainya.

Sifat atau Ciri-ciri Kunci Personal Memfokuskan pada masa yad. daripada masa sekarang dan usaha-usaha jangka menengah diarahkan untuk jangka panjang.	Sama seperti tahap awal.
Pengambil resiko yang moderat dengan tingkat toleransi yang tinggi terhadap kegagalan.	Sama seperti tahap awal
Kapasitas untuk menemukan ide-ide inovatif yang memberi kepuasan kepada konsumen.	Kapasitas untuk menempa selama pertumbuhan cepat, kemurnian organisasi dan kemampuan berhitung.
Pengetahuan teknik dan pengalaman inovasi pada bidangnya.	Pengetahuan manajerial dan pengalaman dengan menggunakan orang lain dan sumber daya yang ada.
Sifat untuk Desain Struktur pola yang sederhana dan luas dengan jaringan kerja komunikasi yang luas secara horizontal	Struktur yang fungsional atau vertical akan tetapi saluran komunikasi informal sering digunakan.
Otoritas pengambilan keputusan dimiliki oleh wirausaha	Mendelegasikan otoritas pengambilan keputusan kepada manajer level kedua
Informal dan system kontrol personal	Kuasi informal (tidak terlalu kompleks atau bekerja bersama) dalam beroperasi.

Faktor Penyebab Keberhasilan dan Kegagalan

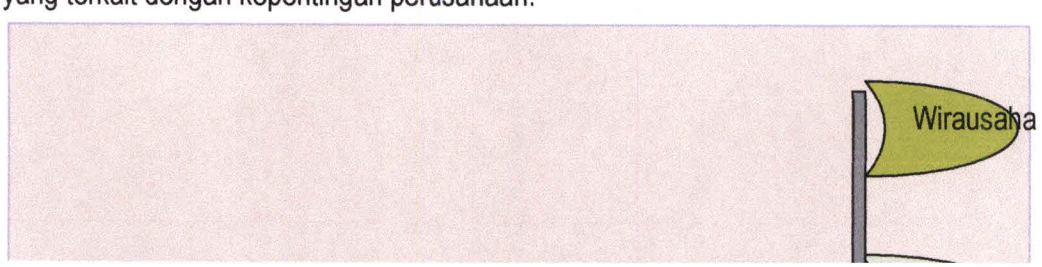
Untuk menjadi wirausaha yang berhasil yang harus dimiliki adalah :

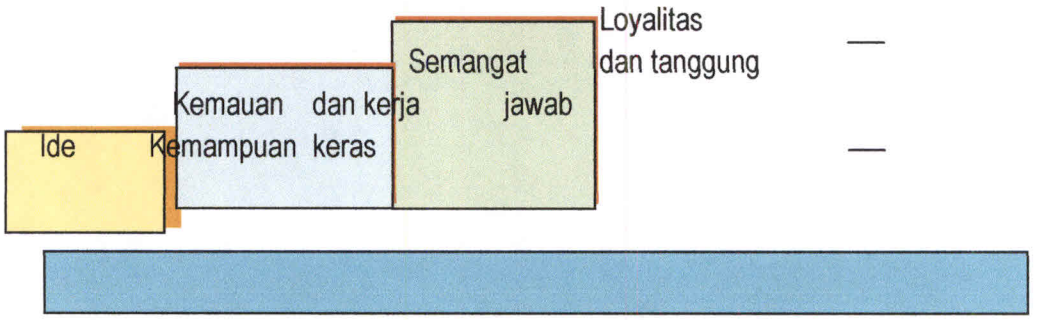
1). Ide atau visi bisnis (business vision) yang jelas.

2). Kemauan & keberanian menghadapi resiko baik waktu maupun uang.

3). Membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankan.

4).Agar usahanya berhasil, selain harus bekerja keras sesuai urgensinya, wirausahawan harus mampu mengembangkan hubungan baik dengan mitra usahanya maupun dengan semua pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan.





Gambar : Langkah menuju kewirausahaan yang berhasil

Keberhasilan kewirausahaan ditentukan oleh :
Kemampuan dan kemauan.
Tekad yang kuat dan kerja keras.
Kesempatan dan peluang.
Menurut Rhenald Kasali prinsip sukses seorang wirausaha terdiri atas lima hal, yaitu :

Reputasi

Seorang entrepreneur senantiasa menjaga reputasinya (nama baik) agar mendapatkan kepercayaan dari banyak orang.

Tumbuh dari bawah

Seorang entrepreneur biasa memulai pekerjaan dari nol ataupun dari sesuatu yang kecilmeskipun modal dasar memulainya berbeda-beda.

Konsentrasi

Seorang entrepreneur yang sudah memutuskan untuk masuk ke bidang tertentu , hendaknya fokus dan konsentrasi. Sebelum satu usaha berjalan dengan sangat baik jangan dulu berpindah ke bidang lain.

Anti kerumunan

Seorang entrepreneur sebaiknya tidak terjun ke bidang yang telah banyak dimasuki oleh orang lain (bukan pengekor), kecuali mampu memberikan nilai lebih yang dapat membedakannya dengan usaha sebelumnya. Jadi selalu berusaha menciptakan ssuatu yang berbeda.

Modal hanya pelengkap

Sebagai entrepreneur harus berfikir untuk memulai dari kemampuan terkecil untuk memperoleh modal.

Zimmerer mengemukakan beberapa factor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya :

Tidak kompeten dalam manajerial

Kurang mampu mengendalikan keuangan

Gagal dalam perencanaan.

Kurang berpengalaman baik kemampuan teknik, memvisualisasikan usaha, mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya dan mengintegrasikan operasi perusahaan.

Lokasi yang kurang tepat, seorang wirausahawan mempunyai kemampuan bawah sadar (instinc) dalam melihat tempat yang tepat. Karena baru memulai usaha instinc belum terasah shingga kesalahan dalam memilih tempat bisa terjadi.

Kurangnya pengawasan peralatan, peralatan operasi yang digunakan perlu dipelihara dengan baik, jika tidak peralatan akan cepat rusak dan akan menganggu kegiatan operasi perusahaan serta memerlukan biaya yang besar untuk perbaikannya.

Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berwirausaha, jika usaha dilakukan tidak sepenuh hati maka kemungkinan kegagalan selalu membayangi.

Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan, sulit memberikan kepercayaan kepada orang lain dapat menjadi penyebab ke gagalan seorang wirausaha dalam melakukan proses transisi.

Beberapa potensi yang menjadi penyebab seseorang mundur dari kewirausahaan, yaitu :

Pendapatan yang tidak menentu.

Kerugian yang mengakibatkan hilangnya modal investasi.

Perlu kerja keras dan waktu yang lama.

Kualitas hidup yang tetap rendah meskipun usahanya mantap.

Keuntungan dan Kerugian Berwirausaha

Keuntungan kewirausahaan :

Otonomi, pengelolan bebas dan tidak terikat membuat wirausaha menjadi seorang bos yang penuh kepuasan.

Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi, peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha.

Kontrol finansial, bebas dalam mengelola keuangan dan merasa kekayaan sebagai milik sendiri.

Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri dan mengoptimalkan potensi diri

Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.

Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkrit dan kesempatan kerja.

Kerugian kewirausahaan adalah :

Pengorbanan personal, waktu yang lama dan sangat sibuk.

Beban tanggung jawab, wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis.

Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal.

Memperoleh pendapatan yang tidak pasti, dan memikul berbagai resiko. Jika resiko ini telah diantisipasi secara baik, maka wirausaha telah menggeser resiko tersebut.

Kualitas kehidupannya masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab dia harus berhemat.

2.2 MODEL PROSES KEWIRAUSAHAAN

Profil Wirausaha

Menurut Roopke dikutip Suryana (2001) profil wirausaha dapat dijabarkan sebagai berikut:

Kewirausahaan Rutin (*Wirt*)

Wirausaha yang melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung menekankan pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional. Fungsi wirausaha rutin adalah mengadakan perbaikan-perbaikan terhadap standar tradisional, bukan penyusunan dan pengalo-kasian sumber-sumber. Wirausaha ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar, dan teknologi.

Kewirausahaan Arbitase

Wirausaha yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan). Kegiatan kewirausahaan ini tidak perlu melibatkan pembuatan barang dan tidak perlu menyerap dana pribadi wirausaha, kegiatan-nya adalah spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan harga beli.

Kewirausahaan Inovatif

Wirausaha dinamis yang menghasilkan ide-ide dan kreasi-kreasi baru yang berbeda, ia merupakan promotor, tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga dalam pasar dan sumber pengadaan (pembekalan), peningkatan teknik manajemen, dan metode distribusi baru. Ia mengadakan proses dinamis pada produk, proses, hasil, sumber pembekalan, dan organisasi yang baru.

Fungsi Makro dan Mikro Wirausaha

Wirausaha mempunyai dua fungsi, kedua fungsi tersebut adalah fungsi makro dan fungsi mikro.

Fungsi Makro

Secara makro wirausaha berperan sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Di amerika serikat, eropa barat, dan negara-negara di asia, kewirausahaan menjadi kekuat-an ekonomi negara tertentu, sehingga negara-negara itu menjadi kekuatan ekonomi dunia yang kaya dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan inovasi. Hasil-hasil dari penemuan ilmiah, penelitian, dan pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi rekayasa telah menghasilkan kreasi-kreasi baru dalam produk barang dan jasa-jasa yang berskala global, yang merupakan hasil dari proses dinamis wirausaha yang dinamis. Bahkan para wirausahalah yang berhasil menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Peranan wirausaha melalui usaha kecilnya tidak diragukan lagi, karena ;

Usaha kecil dapat memperkokoh pereko-nomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur, dan pemasar bagi hasil produk-produk industri besar.

Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada, dapat menyerap tenaga kerja lokal, sumber daya lokal, dan meningkatkan sumber daya manusia menjadi wirausaha-wirausaha yang tangguh.

Usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha, dan pemerataan pendapatan, karena jumlahnya tersebar baik di perkotaan maupun di pedesaan.

Fungsi Mikro

Secara mikro peran wirausaha adalah penanggung risiko dan ketidakpastian, mengombinasikan sumber-sumber ke dalam cara yang baru dan berbedauntuk menciptakan nilai tambah dan usaha-usaha baru. Dalam melakukan fungsi mikronya menurut marzuki usman (1977) secara umum

Innovator

Wirausaha berperan dalam menemukan dan menciptakan ;

Produk baru (*the new product*)

Teknologi baru (*the new technologi*)

Ide-ide baru (*the new image*)

Organisasi usaha baru (*the new organization*)

Planner

Wirausaha berperan dalam merancang ;

Perencanaan usaha (*corporate plan*)

Strategi perusahaan (*corporate strategy*)

Ide-ide dalam perusahaan (*corporate image*)

Organisasi perusahaan (*corporate organi-zation*)

Kewirausahaan Dalam Konteks Global

Dalam konteks persaingan global yang semakin terbuka sekarang ini, banyak tantangan yang harus dihadapi.

Setiap negara dan bangsa harus bersaing dengan menonjolkan keunggulan sumber dayanya, negara-negara yang unggul dalam sumber dayanya akan memenangkan persaingan.

Sebaliknya negara-negara yang tidak memiliki keunggulan bersaing dalam sumber dayanya akan kalah dalam persaingan dan tidak akan banyak kemajuan yang dicapainya.

Negara-negara yang memiliki keunggulan bersaing adalahnegara yang dapat memberdayakan sumber daya ekonominya dan dapat memberdayakan sumber daya manusianya secara nyata.

Sumber ekonomi dapat diberdayakan apabila sumber daya manusia memiliki keterampilan kreatif dan inovatif.

Di indonesia sumber daya manusia betul-betul menghadapi tantangan dan persaingan yang kompleks.

2.3 CIRI-CIRI FASE KEWIRAUSAHAAN DAN MENGIDENTIFIKASI CIRI-CIRI PROSES PERTUMBUHAN KEWIRAUSAHAAN SERTA LANGKA-LANGKAH KEBERHASILAN KEWIRAUSAHAAN DAN FAKTOR PENDORONG DAN PENGHAMBAT KEWIRAUSAHAAN

a). Ide Kewirausahaan

Telah kita bahas pada kesempatan yang lalu bahwa pada dasarnya :

Oleh seorang wirausahawan nilai suatu barang dapat diciptakan melalui inovasi yang sekaligus merubah suatu tantangan menjadi peluang

Peluang dapat diciptakan melalui ide2 kreatif.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa inovasi merupakan instrument penting untuk

wirausahawan harus mampu menciptakan nilai2 secara terus menerus, yaitu dengan mengubah semua tantangan menjadi peluang melalui ide2 yang terus berkembang dan akhirnya ia menjadi "business driven"

Agar dapat merubah suatu tantangan menjadi peluang diperlukan inovasi, misalnya menemukan penemuan baru sesuai dengan apa yang menjadi keinginan konsumen sehingga mampu menciptakan permintaan, sehingga ybs dapat dikategorikan sebagai "business innovation" sekaligus menjadi "market driven" yang mampu menciptakan ketergantungan konsumen kepada produsen.

Menurut Zimmerer ide2 dari wirausahawan dapat menciptakan nilai potensial dipasar sekaligus menjadi peluang usaha yang menjajnjikan keuntungan.Untuk itu perlu dilakukan identifikasi serta evaluasi semua risiko yang mungkin timbul dari terciptanya peluang usaha tsb. yaitu dengan cara :

Perlu strategi yang proaktif guna mengurangi kemungkinan timbulnya risiko

Sedapat mungkin menyebabrkan risiko keberbagai aspek yang ada.

Kemampuan mengelola risiko sehingga justru dapat mendatangkan manfaat ataupun nilai tambah.

Ada 3 jenis risiko yang dapat dievaluasi yaitu : (1) risiko pasar atau risiko persaingan, (2) risiko financial dan (3) risiko teknik

Menurut Zimmerer, kreativitas sering muncul dalam bentuk ide2 untuk menghasilkan produk baru, dimana ide tsb tidak akan muncul bila wirausaha tidak melakukan evaluasi dan pengamatansecara terus menerus.

Alternatif merubah ide menjadi peluang :

Ide dapat digerakkan secara internal melalui perubahan cara2/metode yang lebih baik untuk melayani dan memuaskan pelanggan dalam memenuhi kebutuhannya.

Ide dapat dihasilkan dalam bentuk produk dan jasa baru.

Ide dapat dihasilkan dalam bentuk modifikasi bagaimana pekerjaan dilakukan atau modifikasi cara melakukan suatu pekerjaan.

b). Sumber-Sumber Potensial Peluang

Upaya merubah ide yang masih potensial menjadi peluang bisnis yang riil, dapat dilakukan dengan cara mengevaluasi suatu peluang secara terus menerus atau melakukan penyaringan ide (screening). Adapaun langkah2 dalam melakukan screening mencakup :

(1) Menciptakan produk baru dan berbeda.

Pada saat ide dimunculkan secara riil, baik dalam bentuk barang ataupun jasa baru, maka produk tsb harus berbeda dengan produk yang sudah ada di pasar dan sekaligus harus mampu menciptakan nilai bagi konsumen. Dengan demikian sorang wirausahawan harus pula mampu melakukan analisis sekaligus memahami perilaku konsumen ataupun perilaku pasar.

(2) Mengamati pintu peluang

Wirausahawan harus secara cermat mengamati dan menganalisis potensi yang dimiliki pesaing antara lain berkaitan dengan berbagai hal mengenai R & D, sumber keuangan berikut

dukungan raw material dll. Termasuk melakukan SWOT analysis secara komprehensif terhadap pesaing.

Dalam melakukan SWOT analysis tsb antara lain dapat dibantu dengan menggunakan daftar pertanyaan berikut :

Pertanyaan untuk mengetahui S & W pesaing dalam R & D :

Bgm kemampuan teknik yg dimiliki pesaing dalam kaitannya dengan R & D yang dimilikinya.

Bgm track record pesaing berkaitan dengan kesuksesannya dalam pengembangan produk.

Pertanyaan untuk mengetahui S & W pesaing berkenaan dengan sumberdaya dan kapabilitas yang dimiliki :

Sejauh mana kemampuan dan kesediaan pesaing untuk melakukan investasi dalam pengembangan produk baru ataupun produk awal

Keunggulan pasar apa yang dimiliki pesaing

(3) Pertanyaan untuk menentukan apakah pintu peluang ada atau tidak :

* Sejauh mana kecepatan perusahaan membawa produknya ke pasar melebihi kecepatan pesaing.
* Apakah kapabilitas dan sumber yang dimiliki perusahaan cukup untuk membawa produk ke pasar yang sedang dikuasai pesaing.
* Apakah perusahaan memiliki kekuatan yang cukup untuk menghadapi kekuatan pesaing.

Sementara itu menurut Zimmerer, ada beberpa kondisi yang dapat menciptakan peluang, yaitu :

Produk baru harus segera dipasarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat.

Kerugian teknik harus diupayakan serendah mungkin.

Bila pesaing tidak begitu agresif dalam mengembangkan strategi produknya.

Pesaing tidak/kurang memiliki teknologi canggih

Sejak awal pesaing tidak memiliki strategi yanghandal dalam mempertahankan posisi pasarnya.

Perusahaan baru memiliki sumberdaya dan kemampuan untuk menciptakan produk barunya.

(3) Analisis produk dan proses produksi secara mendalam

Analisis ini sangat penting untuk menjamin apakah jmlh dan kwalitas produk yg dihasilkan memadai ataukah tidak, berapa biaya untuk menghasilkan produk tsb., apakah biaya yg dikeluarkan lebih efisien dibandingkan biaya yg dikeluarkan pesaing.

(4) Menaksir biaya awal,

yaitu biaya awal yg diperlukan oleh suatu usaha baru, dari mana sumbernya dan untuk apa penggunaannya, berapa yg diperlukan untuk investasi, operasi ,perluasan ataupun biaya lainnya.

(5) Memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi.

Misalnya risiko teknik, finansial dan risiko persaingan (yg merupakan kemampuan dan

Kemungkianan kesamaan dan keunggulan produk apa yg dikembangkan pesaing?

Tingkat keberhasilan apa yg telah dicapai oleh pesaing dalam product development.

Seberapa banyak dukungan keuangan pesaing bagi pengembangan produk baru dan produk yg diperkenalkanya?

Apakah perusahaan baru cukup kuat untuk mengatasi serangan2 pesaing.

Sedangkan risiko teknik meliputi berbagai hal yang berhubungan dengan proses pengembangan produk yg sesuai dengan yg diharapkan atau berkenaan dengan
obyek penentu apakah ide secara aktual dapat ditransformasikan menjadi produk yg siap dipasarkan berikut kapabilitas dan karakteristiknya.

Risiko finansial merupakan risiko yg timbul akibat tidak cukupnya dukungan finansial dalamtahap pengembangan produk baru maupun dalam menciptakan dan mempertahankan perusahaan guna mendukung pembiayaan produk baru.

c). Bekal Pengentahuan Dan Kompetensi Kewirausahaan

Studi oleh Lambing (2000) menunjukan bahwa sebagian besar responden wirausaha berasal dari pengalaman sehingga dia memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Hal ini berarti pendukung utama keberhasilan wirausaha adalah dimilikinya watak dan jiwa kewirausahaan, yg dalam hal ini sangat dipengaruhi oleh ketrampilan ,pengetahuan atau kompetensi. Dan kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha.

Seperti telah kita bahas bahwa wirausaha merupakan seseorang mempunyai kemampuan inovatif dan kreatif yg secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (start up), kemampuan mengerjakan sesuatu yg baru (creative), kemampuan dan kemauan mencari peluang, kemampuan dan keberanian menanggung risiko dan kemampuan mengembangkan ide serta meramu sumber daya. Semua ini diperlukan untuk :

Menghasilkan produk baru ; c.Merintis usaha baru

Menghasilkan nilai tambah baru ; d.Melakukan proses/teknik baru

Mengembangkan organisasi baru.

Peran wirausaha sebagai perencana (planner) :

Merancang perusahaan (corporate plan)

Mengatur strategi perusahaan (corporate strategy)

Pemrakarsa ide2 perusahaan (corporate image)

Pemegang visi untuk memimpin (visioner leader).

Sedangkan sebagai pelaksana usaha (businessman) wirausaha berperan :

Menemukan, menciptakan dan menerpkan ide baru yg berbeda (creative the new and different)

Meniru dan menduplikasi (imitating and duplicating)

Meniru dan memodifikasi (imitating and modification)

Menurut Casson (1982), seorang wirausaha disamping harus memiliki modal dasar berupa ide serta visis yg jelas, kemauan dan komitmen yg kuat, kecukupan modal, tenaga dan pikiran, juga harus memiliki beberapa kemampuan berikut :

Self knowledge, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yg akan ditekuninya.

Imagination, yaitu memiliki ide, imajinasi, dan persektif serta tidak mengandalkan sukses dimasa lalu.

Practical knowledge, yaitu pengetahuan praktis seperti teknik, design, pemrosesan,pembukuan, administrasi dan pemasaran.

Search skill, yaitu kemampuan untuk menemukan, berkreasi dan berimajinasi.

Foresight, yaitu berpandangan jauh ke depan

Computation skill, yaitu kemampuan berhitung dan memprediksi keadaan mendatang.

Communication skill, yaitu kemampuan berkomunikasi, bergaul dan berhubungan dengan orang lain.

Sementara itu menurut Dan & Bradstreet Business Credit Service (1993) ada 10 kompetensi yg harus dimiliki wirausaha, yaitu :

1.Knowing your business ; 2.Knowing the basic business management; 3.Having the proper attitude (sikap yg benar) ; 4. Having adequate capital (modal yg cukup); 5. Managing finances effectively; 6. Managing time effectively; 7. Managing people; 8. Satysfying customer by providing high quality product; 9 Knowing how to compete dan 10. Copying with regulation and paperwork.

Berkaitan dengan kemampuan utama yg diperlukan untuk keberhasilan wirausaha, menurut A.Kuriloff, John M Memphil jr dan Douglas Cloud (1993) mencakup :

1.Technical competence ; 2. Marketing competence ; 3. Financial competence dan 4. Human relation competence.

Sedangkan menurut Norman M Scarborough (1993) kompetensi kewirausahaan yang diperlukan tsb meliputi :

1.Proaktif, selalu ada inisiatif dan tegas dalam melaksanakan tugas.

2.Berorientasi pada prestasi, dengan ciri2 :

a. Selalu mencari peluang

b. Berorientasi pada efisiensi

c. Konsentrasi untuk kerja keras

d. Perencana yg sistematis

e. Selalu memonitor

3. Komitmen terhadap perusahaan atau orang lain, dengan ciri :

a. Selalu penuh komitmen dalam mengadakan kontrak kerja

b. Mengenali pentingnya hubungan bisnis.

Disamping itu bekal berupa pengetahuan yang harus juga dimiliki meliputi :

Bekal pengetahuan bidang usaha yang dimasuki dan lingkungan usaha yang ada

3.Pengetahuan tentang kepribadian dan kemamouan diri

4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Sementara itu bekal pengetahuan saja tidaklah cukup bila tidak dilengkapi dengan bekal ketrampilan, yang antara lain mencakup :

Ketrampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko.

Ketrampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah

Ketrampilan dalam memimpin dan mengelola

Ketrampilan berkomunikasi dan berinteraksi

Ketrampilan teknik dalam bidang usaha yang dilakukan.

Kemampuan kewirausahaan ,pengetahuan dan ketrampilan akan membentuk kepribadian wirausaha. Dan menurut Dan Bradstreet, pengusaha kecil harus memiliki kepribadian khusus ,yakni penuh pendirian, realistis penuh harapan, penuh komitmen. Sedangkan modal yang cukup dapat diperoleh apabila perusahaan mampu mengembangkan hubngan baik dan menjali kepercayaan dengan lembaga keuangan.

Menurut Ronald J.Ebert, efektivitas manajer perusahaan tergantung pada ketrampilandan kemampuan, dimana ketrampilan dasar manajemen tsb mencakup :

Technical skill

Human relations skill

Conceptual skill

Decision making skill

Time management skill

Sementara itu kemampuan mengusasi persaingan, merupakan hal yang tidak kalah pentingnya dalam bisnis. Sebagai wirausaha harus mampu mendeteksi SW sendiri dan OT yang ada pada pesaing.Seperti yg dikemukakan Dan Badstreet :" My best advice for competing succesfully is to find your own distinctive niche in the market place"

Dalam Small Business Centre telah dikemukakan bahwa wirausaha yang berhasil memiliki lima kompetensi yang merupakan fungsi dari kapabilitas yang diperlukan yaitu marketing ,technical, financial, personel dan management. Disamping itu juga dikemukakan bahwa untuk mencapai keberhasilan usaha yang dimiliki sendiri, sangatlah tergantung pada :

Individual skill and attitude

Knowledge of business

Establishment of goal

Take advantages of the opportunities

Adapt to the change

Minimize the threats to business.

langkah2 yang harus diambil untuk mengidentifikasi sumberdaya perusahaan (missal fasilitas, pasar, produk, dana ,karyawan dll).

Strategi tsb sangat penting agar wirausaha dapat mendayagunakannya secara efektif dan efisien.

Menurut Allan Filley dan Robert W.Price, untuk mencapai keberhasilan dalam berwirausaha,khususnya skala kecil, ada beberap klasifikasi strategi yang harus dimilki yaitu :

Firms are prepared by people who are technical specialist

Promotion are typically dominated by their leader and are design to exploit same kind of innovative advantage.

Administartive firm have formal management and are built around necessary business function.

Dari apa yang dibahas diatas dapat disimpulakan bahwa untuk menjadi wirausaha yang berhasil seseorang harus memiliki bekal pengetahuan kewirausahaan dan bekal ketrampilan kewirausahaan.

Bekal pengetahuan kewirausahaan yang terpenting adalah pengetahuan mengenai bidang usaha yang akan dimasuki, lingkungan usaha, pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, pengetahuan tenyang kepribadian dan kemampuan diri, pengetahuan tentang manajemen dan bisnis.

Sedangkan bekal bekal ketrampilan yang perlu dimiliki mencakup ketrampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko, ketrampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah,ketrampilan dalam memimpin dan mengelola, ketrampilan berkomunikasi dan berinteraksi, dan ketrampilan teknis bidang usaha.

BAB III
KONSEP PENGELOLAAN USAHA DAN STRATEGI KEWIRAUSAHAAN

3.1 Perencanaan Usaha

Faktor Pertimbangan Dalam Memulai Usaha
Bidang dan Jenis Usaha
Bentuk Usaha dan Kepemilikan
Tempat Usaha
Organisasi Usaha
Lingkungan Usaha
3 (Tiga) Cara Memulai Usaha Baru
Starting
Hambatan Dalam Memasuki Industri
Sikap dan Kebiasan Pelanggan
Loyalitas kepada perusahaan yang sudah ada
Biaya Perubahan (switching cost)
Biaya-biaya yang diperlukan untuk melatih kembali para karyawan
Respon Pesaing
Pesaing yang ada semakin agresif mempertahankan pangsa pasar yang ada

Buying

***Aspek yang Harus Diperhatikan* dalam Membeli Perusahaan**

Pengalaman apa yang dimiliki untuk menjalankan perusahaan tersebut ?
Mengapa perusahaan tersebut berhasil tapi kritis ?
Dimana lokasi perusahaan tersebut ?
Apakah membeli perusahaan tersebut lebih menguntukan ketimbang merintis sendiri usaha baru ?

Parent Company / Franchising

Franchaising (Waralaba)

Pelimpahan dari pabrik atau distributor suatu produk atau jasa yang diberikan pada agen-agen lokal atau pengecer membayar dengan membayar sejumlah royalty (Hisrich-Peters)

Peluang binis, dimana pemilik, produsen (Franchisor) dari barang dan jasa atau merek tertentu memberi hak kepada individu (Franchisee) untuk menjadi agen lokal dari barand dan jasa, dan sebagai imbalannya menerima pembayaran atau royalti yang telah ditentukan. (Bygrave)

Dalam kerjasama yang dilakukan antara Franchisor (pemilik barang/jasa) dengan Franchisee (pembeli barang/jasa) memiliki tanggung jawab masing-masing yang mesti disepakati oleh kedua belah pihak.

Dalam hal ini misalnya Franchisor bertanggungjawab terhadap manajemen usaha, tekhnis pelaksanaan usaha, pelatihan dan gagasan atas jenis usaha yang dijalankan, nama perusahaan, logo serta bagaimana usaha harus dijalankan.

Adapun pembeli merek atau yang kita sebut Franchisee bertanggungjawab terhadap tenaga, uang, lokasi serta pelaksanaan di lapangan.

Semua hak dan kewajiban tersebut dituangkan dalam PKS (perjanjian kerjasama) yang mesti dipahami kedua belah pihak.

Dalam franchising ada beberapa jenis usaha yang dapat dijadikan objek kerjasama antara

Nama dagang atau merek dagang
Konsultan manajemen keuangan atau pengawasan
Promosi advertaising dan pembelian
Kantor pusat layanan dll.

Kelebihan Dan Kelemahan Starting Buying Franchising

Memulai Usaha Baru /STARTING

Kelebihan

Gagasan Murni.
Bebas Beroperasi
Fleksibel dan mudah diatur

Kelemahan

Belum dikenal
Inefisiensi
Penuh ketidak pastian
Kurang daya saing

Membeli Usaha yang ada

Kelebihan

Lokasi sudah cocok
Karyawan dan pemasok sudah berpengalaman
Sudah siap operasi

Kelemahan

Perusahaan yang dijual biasanya lemah
Peralatan tidak efisien
Sulit Inovasi ; baik sumber daya tenaga kerja atau lingkungannya.

Waralaba atau Franchising

Kelebihan

Penggunaan nama & merk terkenal
Siap manajemen dan
Siap Operasi

Kelemahan

Tidak Mandiri
Lebih menguntungkan Franchisor
Interpendensi, Terdominasi

BIDAN PRAKTEK SWASTA

Jasa praktek bidan swasta biasanya merupakan usaha yang dijalankan oleh seorang yang memiliki keahlian atau berprofesi sebagai seorang bidan. Kadangkala usaha praktek bidan yang mereka jalankan bisa menghasilkan pendapatan yang lebih dibandingkan dengan gaji bulanan mereka.

Beberapa jasa usaha ini adalah persalinan, imunisasi balita, kesehatan ibu dan anak (KIA) yang meliputi pemeriksaan kehamilan dan pemeriksaan balita tahap awal. Besarnya tarif biasanya disesuaikan dengan kondisi wilayah mereka tinggal dan kesenioritasan yang mencangkup keahlian bidan tersebut.

Untuk bidan praktek swasta di daerah pedesaan tarif yang ditetapkan untuk persalinan sebesar 450.000 sampai 500.000 rupiah. Untuk imuninasi (dalam bentuk paket) ditetapkan tarif seharga 10.000 rupiah. Pemeriksaan kehamilan berkisar antara 17.000 (sudah termasuk pemberian vitamin plus kalsium) dan 25.000 rupiah jika terdapat keluhan seperti batuk dan pilek.

Harga pemeriksaan balita tahap awal sebesar 15.000-20.000 rupiah mencangkup tumbuh kembang balita, gerak motorik dan sensorik apakah sesuai dengan umur balita atau tidak, BB/TB dan pengobatan sementara jika ada keluhan. Namun jika dalam 3 hari tidak ada perubahan akan dilakukan rujukan ke dokter umum ataupun spesialis. Pelayanannya-pun semakin hari semakin inovatif. Ada bidan yang memberikan tambahan pelayanan dengan menjemput pasien yang akan melahirkan. Tidak hanya sebatas itu, si pasienpun diantar pulang setelah proses persalinan.

Persalinan

Pengguna layanan jasa praktek bidan swasta ini adalah ibu hamil, anak balita, wanita usia subur, pasangan usia subur dan wanita-wanita yang mengalami masa menopause. Layanan yang paling sering dibutuhkan adalah partus atau persalinan.

Untuk pasien persalinan, pertama-tama biasanya dilakukan anamnesa atau pertanyaan seputar nama dan umur pasien, kapan mulai dirasakan kencang-kencang, kapan mens terakhir dan pemeriksaan BB/TB. Setelah itu dilakukan pemeriksaan umum seperti pemeriksaan tensi, suhu, nadi dan dilihat keadaan umum ibu tersebut apakah dalam kondisi baik atau tidak. Kemudian dilakukan analisa lengkap dan pemeriksaan obstetri terhadap kandungan tersebut lalu berlanjut ke pemeriksaan dalam. Dan jika memang dirasa kehlahiran akan terjadi dilakukan pemeriksaan sekitar 4 jam sekali jika pembukaan sudah diatas 4.

Pemeriksaan sebelumnya juga harus dilakukan untuk pendeteksian faktor resiko apakah termasuk kehamilan normal atau yang berisiko sehingga dapat dilakukan penanganan untuk mengantisipasi.

Peralatan & Ruang Praktek

Usaha ini sebenarnya memerlukan peralatan pendukung yang cukup banyak. Peralatan yang digunakan dalam praktek bidan swasta meliputi alat tensi, timbangan injak, timbangan bayi, metlin, dopler, lineks, stetoskop, HB set, partus set, perlak, scoop, sarung tangan dan sepatu boot. Selain itu, peralatan yang tak kalah pentingnya yang harus dimiliki adalah meja ginekologi, lampu sorot, sterilisator, kateter, tutup rambut, kacamata, isap lendir, sungkup, penjepit tali pusar, haeting set, box bayi, inkubator, kamar VK atau kamar persalinan dan kamar biasa serta harus dilengkapi dengan obat-obatan yang menunjang dan infus.

Untuk ruangan praktek, disarankan minimal mempunyai 4 ruang (kamar). Satu ruang difungsikan sebagai kamar VK (kamar bersalin), satu ruang lagi untuk perawatan dan 2 buah ruang untuk dijadikan kamar ibu hamil setelah bersalin. Hal penting yang harus diperhatikan adalah kelengkapan peralatan yang menunjang untuk persalinan dan pemeriksaan ibu dan anak, sterilisasi akan peralatan tersebut dan kebersihan akan 3B yakni bersih alat, bersih tempat dan bersih penolong.

Kendala

Kendala yang dirasakan dalam usaha praktek bidan swasta ini biasanya hanya seputar masalah teknis persalinan. Salah satu contohnya adalah anjuran untuk belum saatnya mengejan tapi