

WIRAUSAHA DAN WIRAUSAHAWAN SUKSES*

Oleh: Endra Murti Sagoro

endra_ms@uny.ac.id

*Makalah ini disampaikan pada Program Pengabdian pada Masyarakat “Penyuluhan Kewirausahaan dan UMKM bagi Warga Desa Selang Wonosari” di Gunung Kidul

Sejarah Wirausaha

Wirausaha secara historis sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755. Di luar negeri, istilah kewirausahaan telah dikenal sejak abad 16, sedangkan di Indonesia baru dikenal pada akhir abad 20. Beberapa istilah wirausaha seperti di Belanda dikenadengan *ondernemer*, di Jerman dikenal dengan *unternehmer*. Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika, dan Kanada. Bahkan sejak 1970-an banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan atau manajemen usaha kecil. Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan. Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat kewirausahaan menjadi berkembang.

Kewirausahaan adalah proses menciptakan nilai dengan mengumpulkan beberapa sumberdaya yang bersifat unik yang dimiliki oleh seseorang untuk digunakan sebagai modal untuk mengambil kesempatan bisnis yang ada.

Wirausahawan (entrepreneur) adalah mereka yang selalu mencari perubahan, berusaha mengikuti dan menyesuaikan pada perubahan itu, serta memanfaatkannya sebagai peluang.

Tahap-tahap kewirausahaan

Secara umum tahap-tahap melakukan wirausaha:

1. Tahap memulai

Tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan

“*ranchising*”. Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri, atau jasa.

2. Tahap melaksanakan usaha

Dalam tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek: pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

3. Tahap mempertahankan usaha

Tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

4. Tahap mengembangkan usaha

Tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil

Karakteristik Wirausahawan

Karakteristik Utama Wirausahawan:

1. Dorongan berprestasi
2. Bekerja keras
3. Memperhatikan kualitas
4. Sangat bertanggung jawab
5. Berorientasi pada imbalan
6. Optimis
7. Berorientasi pada hasil yang baik
8. Mampu mengorganisasikan orang atau masalah
9. Berorientasi pada uang

Manfaat Wirausaha

1. Menambah daya tampung tenaga kerja sehingga mengurangi pengangguran
2. Sebagai generator pembangunan lingkungan di bidang produksi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, kesejahteraan dsb.

3. Berusaha memberi bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial sesuai dengan kemampuannya.
4. Berusaha mendidik kariawannya menjadi orang mandiri, disiplin, jujur, tekun dalam menghadapi pekerjaan.
5. Memberi contoh kepada orang lain, bagaimana harus bekerja keras.
6. Hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros.

Risiko Kewirausahaan

Ada suatu pendapat bahwa tidak ada bisnis yang tidak mempunyai risiko, dan orang yang sukses adalah orang yang berani menghadapi risiko menjadi peluang bisnis.

Risiko utama yang dihadapi oleh wirausahawan :

1. Risiko kegagalan individu, hal ini terjadi karena terlalu cepat berharap akan hasil tanpa proses lama (instan).
2. Risiko keuangan, karena biaya awal yang sering membengkak dari rencana semula
3. Risiko karier, karena meninggalkan pekerjaan semula untuk mencoba bisnis baru
4. Risiko sosial dan keluarga, karena dalam tahap awal perhatian terhadap keluarga berkurang dan dicurahkan total kepada bisnis yang sedang ditekuni.

Dalam menghadapi risiko tersebut, wirausahawan harus mampu memilah masalah dalam kapasitas bisnis yang ditanganinya. Dengan menggunakan kreatifitas dan inovasi, maka risiko tersebut dapat diperkecil.

Cara Mengurangi Risiko Bisnis

Berikut langkah-langkah yang perlu Anda perhatikan, untuk mengurangi risiko.

1. Sebelum memulai usaha, sebaiknya Anda melakukan riset mengenai hambatan-hambatan yang dimungkinkan muncul ditengah perjalanan usaha. Dengan begitu Anda dapat menyiapkan strategi sedini mungkin, untuk mengantisipasi hambatan yang dimungkinkan ada. Misalnya saja risiko persaingan bisnis yang dimungkinkan semakin meningkat.
2. Pilihlah peluang bisnis sesuai dengan skill dan minat yang Anda miliki, jangan sampai Anda memulai usaha hanya karena ikut-ikutan trend yang ada. Dengan

memulai usaha sesuai dengan skill dan minat, setidaknya Anda memiliki bekal pengetahuan dan keahlian untuk mengurangi dan mengatasi segala risiko yang muncul di tengah perjalanan Anda. Hindari peluang usaha yang tidak Anda kuasai, ini dilakukan agar Anda tidak kesulitan dalam mengatasi segala risikonya.

3. Carilah informasi mengenai kunci kesuksesan bisnis Anda. Hal tersebut bisa membantu Anda untuk menentukan langkah-langkah apa saja yang bisa membuat usaha Anda berkembang, dan langkah apa saja yang tidak perlu dilakukan untuk mengurangi munculnya risiko yang tidak diinginkan.
4. Sesuaikan besar modal usaha yang Anda miliki dengan risiko usaha yang Anda ambil. Jangan terlalu memaksakan diri untuk mengambil peluang usaha yang berisiko besar, jika modal usaha yang Anda miliki juga masih terbatas.
5. Kesuksesan bisnis bisa dibangun dengan adanya keteguhan hati yang didukung kreatifitas. Dengan keteguhan hati dalam mencapai kesuksesan serta kreatifitas untuk mengembangkan usaha dengan ide-ide baru. Maka segala risiko yang muncul bisa Anda atasi dengan baik.
6. Cari informasi tentang prospek bisnis tersebut sebelum mengambil sebuah risiko. Saat ini banyak peluang usaha yang tiba-tiba booming, namun prospek bisnisnya tidak bisa bertahan lama. Hanya dalam hitungan bulan saja, bisnis tersebut surut seiring dengan bergantinya trend pasar. Sebaiknya Anda menghindari jenis peluang usaha seperti itu, karena risikonya cukup besar.
7. Ketahui seberapa besar tingkat kebutuhan masyarakat akan produk Anda. Semakin besar tingkat kebutuhan konsumen akan sebuah produk, maka akan memperkecil risiko bisnis tersebut. Setidaknya risiko dalam memasarkan produk.

Keuntungan dan Kelemahan Wirausaha

Di dalam melakukan suatu hal pasti ada kelebihan dan kelemahan masing-masing. Keuntungan dari berwirausaha, diantaranya:

1. Terbuka lebar kesempatan untuk menjadi bos dalam perusahaan.
2. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.
3. Terbuka peluang untuk memperlihatkan potensi wirausaha secara penuh.
4. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dalam usaha.

5. Terbuka peluang untuk mencapai tujuan usaha yang dikehendaki.

Sedangkan kelemahan dari wirausaha diantaranya:

1. Tanggung jawab sangat besar dan berat di dalam menghadapi permasalahan bisnis.
2. Bekerja keras dan waktunya sangat panjang.
3. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memiliki risiko yang sangat besar.

Cara menjadi Wirausahawan Sukses

Jika Anda ingin meningkatkan karir Anda serta ingin menjadi seorang pengusaha yang sukses, beberapa hal inilah yang harus Anda lakukan setiap harinya.

1. Make Others Feel Safe to Speak-Up

Seorang pengusaha sukses mampu untuk mengalihkan perhatian orang ke diri mereka dan mampu mendorong orang lain untuk menyuarakan pendapat mereka. Pengusaha sukses merupakan orang-orang yang ahli untuk membuat orang lain merasa nyaman untuk berbicara dan memiliki percaya diri untuk memberikan pendapat mereka.

2. Make Decisions

Pengusaha sukses merupakan ahli dalam membuat keputusan. Mereka memfokuskan diri pada keputusan terbaik yang akan membawa progress bagi perusahaan.

3. Communicate Expectations

Pengusaha sukses merupakan komunikator yang handal. Mereka mampu mengkomunikasikan harapan, visi, misi perusahaan ke bawahan atau partner mereka dengan sukses.

4. Challenge People to Think

Pengusaha sukses memahami pikiran rekan kerja dan bawahan mereka, kemampuan serta hal-hal yang bisa dikembangkan. Mereka menggunakan skill serta pengetahuan mereka untuk menantang bawahan serta tim mereka untuk berpikir serta mencapai kesuksesan.

5. Be Accountable to Others

Pengusaha sukses membiarkan rekan atau bawahan mereka untuk mengontrol mereka. Pengusaha sukses mau untuk tergantung kepada orang lain untuk

menyakinkan bahwa mereka cukup proaktif terhadap kebutuhan bawahan atau rekan kerja mereka. Mau untuk bergantung terhadap orang lain merupakan tanda bahwa pemimpin anda juga fokus pada kesuksesan anda tak hanya kesuksesan mereka sendiri.

6. *Lead by Example*

Memberikan contoh yang baik tidaklah mudah namun beberapa pemimpin atau pengusaha sukses cukup konsisten dengan hal ini. Kehebatan pengusaha sukses adalah mempraktekkan kebiasaan dan sikap-sikap yang baik. Mereka mengetahui bahwa setiap orang mengawasi mereka dan akan mencontohnya.

7. *Measure and Reward Performance*

Pengusaha sukses akan mampu menilai dan memberikan *reward* yang sesuai dengan hasil kerja bawahan atau rekan kerja mereka. Mereka mampu melihat siapa saja yang pantas untuk diberi *reward* terbaik.

8. *Provide Continuous Feedback*

Setiap karyawan menginginkan pemimpin mereka untuk mengetahui bahwa pemimpin mereka memberikan perhatian yang cukup untuk karyawan dan menghargai hasil kerjanya. Pengusaha yang sukses selalu memberikan *feedback* dan mereka juga menerima *feedback* dari karyawan mereka.

9. *Properly Allocate and Deploy Talent*

Salah satu kualitas pengusaha sukses adalah mampu untuk menempatkan talenta yang dimilikinya di tempat yang sesuai. Karyawan yang ditempatkan sesuai *expertise* dan pengalamannya akan memberikan kesuksesan untuk perusahaan.

10. *Ask Questions, Seek Counsel*

Pengusaha sukses mampu untuk menanyakan pertanyaan dan mendapatkan bimbingan setiap saat. Mereka selalu haus akan pengetahuan dan mencoba untuk mempelajari hal-hal baru untuk membuat mereka menjadi lebih baik.

11. *Problem Solve; Avoid Procrastination*

Hal yang dimiliki oleh pengusaha sukses adalah bahwa mereka mampu *handle* problem dan menyelesaikannya dengan baik.

12. *Positive Energy & Attitude*

Seorang pengusaha sukses mampu untuk menciptakan budaya kerja yang positif dan inspiratif. Mereka tahu bagaimana harus bersikap untuk memotivasi rekan kerja atau bawahan mereka untuk bekerja dengan baik.

13. Be a Great Teacher

Pengusaha sukses tak pernah berhenti untuk mengajari rekan kerja atau bawahan mereka dikarenakan mereka amat termotivasi untuk belajar.

14. Invest in Relationships

Pengusaha sukses tidak hanya fokus dalam memproteksi teritori mereka namun mereka memperluasnya dengan berinvestasi pada hubungan yang saling menguntungkan dengan orang lain.

15. Genuinely Enjoy Responsibilities

Inilah hal penting yang harus diingat saat menjadi pengusaha sukses bahwa mereka mencintai peran mereka sebagai *leader* tak hanya untuk kekuasaan namun juga untuk efek yang lebih menguntungkan.

Daftar Pustaka

Gugup Kismono. 2001. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.

Indriyo Gitosudarmo. 2008. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.

<http://blog.sribu.com/2013/05/07/15-hal-pengusaha-sukses/>

<http://bisnisukm.com/bagaimana-cara-mengatasi-resiko-bisnis.html>