



Mata Kuliah

**EGKB 302 :
2(2-0)**

KOPERASI DAN KELEMBAGAAN AGRIBISNIS



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

Jalan Jend. Ahmad Yani Km. 36 Kotak Pos 1028 Banjarbaru 70714
Telp/Fax (0511) 4772254

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT. karena berkat rahmat dan hidayah-Nya, Tim Dosen Pengampu MK Koperasi dan Kelembagaan Agribisnis dapat menyelesaikan modul Koperasi dan Kelembagaan Agribisnis. Modul ini dapat disusun dan diselesaikan dengan baik berkat bimbingan, do'a, dan dukungan dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini Penulis menyampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan kepada:

1. Ketua dan sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
2. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memperlancar proses penyusunan dari awal sampai selesainya penulisan modul.

Penulis menyadari bahwa modul ini masih terdapat kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangatlah Penulis harapkan. Namun demikian, merupakan harapan bagi Penulis bila modul ini dapat menambah pengetahuan dan menjadi suatu karya yang bermanfaat.

Banjarbaru, Juni 2022

Tim Penyusun

MODUL 1

PENGERTIAN DAN PERKEMBANGAN UMKM DI INDONESIA

A. Pengantar

Modul pengertian dan perkembangan UMKM di Indonesia merupakan penjabaran dari makna atau pengertian UMKM menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 dan fakta tak terbantahkan tentang UMKM serta citra negatif UMKM yang perlu diluruskan. UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Nasional dengan populasi pelaku usaha yang dominan (99,9%), menghasilkan PDB sebesar 57,94% (Rp.4.303,57 trilyun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4%, menyerap tenaga kerja terbanyak, usaha UMKM bersifat padat karya dan menyerap 97,24 % (101,72 juta) tenaga kerja, secara geografis tersebar di seluruh tanah air, di semua sektor, dan ladang pesemaian untuk penciptaan wirausaha baru. UMKM merupakan wahana eksperimen untuk membuka usaha-usaha rintisan yang cocok bagi wirausaha baru termasuk generasi muda.

Permasalahan utama UMKM saat ini adalah akses permodalan terutama kePerbankan. Oleh karenanya, modul ini akan membicarakan pengertian dan perkembangan UMKM di Indonesia serta permasalahannya dari aspek finansial dan non finansial.

B. Kompetensi Dasar

Mahasiswa mampu memahami pengertian, permasalahan, dan perkembangan UMKM di Indonesia

C. Capaian Pembelajaran

1. Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian UMKM.
2. Mahasiswa mampu menjelaskan permasalahan dan peluang/perkembangan UMKM.

D. Kegiatan Pembelajaran

1. Pembelajaran diselenggarakan untuk memahami materi dengan pendekatan Contextual Instruction.

2. Mahasiswa mempelajari penjelasan materi mengenai pengertian, permasalahan, dan perkembangan UMKM di Indonesia dan contoh UMKM nyata dalam dunia usaha selama 100 menit

E. Materi Belajar

Definisi UMKM

Usaha Mikro berdasarkan Undang-Undang No.20 tahun 2008 tentang UMKM adalah Usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

Usaha Kecil menurut Undang-Undang No.20 Tahun 2008, Usaha Kecil adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Usaha menengah Menurut UU No.20 Tahun 2008, Usaha Menengah yaitu Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah).

Tabel 1. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	> 50 juta – 500 juta	> 300 juta – 2,5 milyar
Usaha Menengah	> 500 juta – 10 milyar	> 2,5 – 50 milyar

Sumber : UU No.20 tahun 2008

Ciri-ciri UMKM:

- Manajemen tergantung pemilik,
- Modal disediakan oleh pemilik sendiri,
- Skala usaha dan jumlah modal relatif kecil,
- Daerah operasi usaha bersifat lokal,
- Sumber daya manusia yang terlibat terbatas,
- Biasanya berhubungan dengan kebutuhan kehidupan sehari-hari,
- Karyawan ada hubungan kekerabatan emosional, dan
- Mayoritas karyawan berasal dari kalangan yang tidak mampu secara ekonomis.
- Kelemahan-kelemahan UMKM:
- Modal terbatas,
- Kredibilitas,
- Permasalahan pegawai,
- Tingginya biaya langsung,
- Terlalu banyak telur dalam satu keranjang,

- Keterbatasan kualitas produk.

Kekuatan UMKM:

- Motivasi yang lebih tinggi
- Fleksibilitas yang tinggi,
- Minim birokrasi
- Melayani pasar lokal/domestik,
- Produk/jasa tidak menarik perhatian (tidak mencolok).

PERMASALAHAN UMKM:

1. Pengembangan UMKM menghadapi beberapa kendala antara lain masih rendahnya akses pembiayaan UMKM terhadap Perbankan yaitu sekitar 30%, sedangkan 70% UMKM bergantung pada Rentenir dengan suku bunga tinggi.
2. UMKM tidak dapat melakukan akses kepada Perbankan, permasalahan utama yang dihadapi adalah masalah Agunan/Jaminan.
3. Kurangnya pendidikan dan pengembangan wirausaha, sehingga lulusan sekolah cenderung ingin menjadi pegawai khususnya pegawai negeri.
4. Adanya pembajakan hak cipta produk industri kreatif, seperti di Bali dan Yogya oleh oknum Importir China.
5. Kurangnya implementasi manajemen terapan.
6. Iklim yang kurang kondusif untuk memulai dan menjalankan usaha termasuk disharmonisasi peraturan.

Fakta Tak Terbantahkan tentang UMKM:

1. Tulang punggung perekonomian nasional. Merupakan populasi pelaku usaha yang dominan (99,9 %),
2. Menghasilkan PDB sebesar 57,94% (Rp.4.303,57 trilyun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4 %,
3. Menyumbang volume ekspor mencapai 16,01% (Rp.202,97 trilyun) dari total ekspor nasional,
4. Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional sebesar 52,33% (Rp.830,9 trilyun),

5. Menyerap tenaga kerja terbanyak. Usaha UMKM bersifat padat karya dan menyerap 97,24% (101,72 juta) tenaga kerja.
6. Secara geografis tersebar di seluruh tanah air dan di semua sektor. Memberikan layanan kebutuhan pokok yang multiplier effectnya tinggi. Menjadi kebutuhan instrumen masyarakat, pemerataan pendapatan dan mengurangi ketimpangan kesejahteraan masyarakat.
7. Ladang pesemaian untuk penciptaan wirausaha baru. UMKM merupakan wahana eksperimen untuk membuka usaha-usaha rintisan yang cocok bagi wirausaha baru termasuk generasi muda.
8. Terbukti tangguh dan tahan dihantam krisis. Fleksibel dalam modal, luwes memasuki semua sektor, dan cepat beradaptasi. Tidak ada halangan (barrier) untuk masuk/keluar. Dapat dilakukan secara individual atau berkelompok dalam sentra- sentra produksi.
9. Ketergantungan pada komponen impor minimal. Memanfaatkan bahan baku dan sumber daya lokal yang mudah ditemukan dan tersedia disekitar sehinggamenghemat devisa

Citra Negatif UMKM yang perlu diluruskan:

1. Etos kerja dan semangat berusaha rendah. UMKM adalah pekerja ulet, tahan banting, tanpa jam kantor, sanggup berkarya dalam suasana/kondisi kerja apapun.
2. Kurang efisien dan kurang produktif. UMKM secara kreatif mampu mengkombinasikan input produksi yang paling efisien, termasuk mempekerjakan tenaga kerja tak bergaji tetap. Usahnya cenderung tidak bersifat formal sehingga menekan biaya transaksi.
3. Memiliki daya saing rendah. Daya saing UMKM dapat diandalkan karena leluasa memasuki pasar produk massal maupun customized. UMKM berani bersaing secara fair, asal tidak dicurangi.
4. Kemampuan melakukan inovasi terbatas. Teknologi yang diadopsi bersifat ekonomis, tersedia dan mudah diakses. Tidak mengharuskan keahlian-keahlian kompleks dan bersifat khusus. Inovasi UMKM dilakukan dari hulu hingga hilir.
5. Memiliki resiko Tinggi. Tidak ada fakta yang membuktikan bahwa resiko kegagalan UMKM lebih tinggi dari usaha besar. Ketika gagal, UMKM lebih cepat dapat membuka usaha lain. Kredit bermasalah UMKM terbukti lebih rendah dibanding kredit komersial skala besar.

6. Sulit diatur/mengorganisir diri. Selama ada panutan dan aturan main yang jelas, UMKM kompak dan mudah diatur untuk melakukan tindakan kolektif, atau bekerjasama dengan pelaku usaha lainnya
7. Kurang mampu menghasilkan produk berkualitas secara berkesinambungan. Banyak UMKM yang telah menghasilkan barang/jasa kualitas ekspor, eksklusif, dan diminati pasar domestik maupun pasar internasional.
8. Ketergantungan terhadap Pemerintah. Pemerintah dan UMKM merupakan dua pihak yang saling memerlukan, saling memperkuat dan saling melengkapi. Dilema ketergantungan secara bertahap dikurangi.
9. Tidak dapat tumbuh besar. Tidak ada halangan bagi UMKM yang unggul untuk menjadi besar. Semakin banyak bukti UMKM sukses yang merangkak dari skala kecil menjadi pengusaha besar.

Permasalahan dan Peluang UMKM:

Mengapa usaha kecil perlu dikembangkan:

- ☐ UMKM menyerap tenaga kerja terbanyak,
- ☐ Terbukti dapat mengurangi jumlah kemiskinan,
- ☐ Dapat memberikan pemerataan dalam distribusi pendapatan,
- ☐ Pembangunan ekonomi pedesaan akan tercapai,
- ☐ UMKM dapat memberdayakan sumberdaya lokal.

Permasalahan UMKM dalam permodalan:

Pertanyaan mendasar adalah akses terhadap sumber permodalan atau semangat kewirausahaan?

- Keuntungan usaha habis untuk kebutuhan konsumtif,
- Modal usaha digunakan bukan untuk keperluan usaha,
- Tidak berani berhutang.

Kendala Akses Sumber Permodalan adalah kelayakan usaha, agunan, dan legalitas usaha.

Karakteristik UMKM secara umum:

- ☐ Manajemen pengelolaan masih sederhana,
- ☐ Rendahnya akses terhadap lembaga keuangan/kredit,
- ☐ Belum memiliki status badan hukum,
- ☐ Terkonsentrasi pada kelompok usaha tertentu.

Usaha Mikro:

- ☐ Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti,
- ☐ Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat, belum melakukan administrasi keuangan yg sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha,
- ☐ Sumber daya manusianya (Pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai,
- ☐ Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah,
- ☐ Umumnya belum akses kepada Perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan

Non Bank (seperti Koperasi),

- ☐ Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Contoh Usaha Mikro:

- ☐ Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya,
- ☐ Industri makanan dan minuman, industri meubelair pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat,
- ☐ Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar dll.,
- ☐ Peternakan ayam, itik dan perikanan,
- ☐ Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).

Dilihat dari kepentingan Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasi-nya (Bank) karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

- ☐ Perputaran usaha (turn over) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang,
- ☐ Tidak sensitif terhadap suku bunga,
- ☐ Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter,
- ☐ Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu, dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Usaha Kecil:

- ☐ Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah,

- ☐ Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah,
- ☐ Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha,
- ☐ Sudah memiliki izin usaha dapat persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP, ☐ Sumber daya manusia (Pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha,
- ☐ Sebagian sudah akses ke Perbankan dalam keperluan modal,
- ☐ Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik, seperti business plan.

Contoh Usaha Kecil:

- ☐ Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja,
- ☐ Pedagang dipasar grosir (Agen) dan pedagang pengumpul lainnya,
- ☐ Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubelair, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, dan industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan,
- ☐ Peternakan ayam, itik, dan perikanan,
- ☐ Koperasi berskala kecil.

Usaha Menengah:

- ☐ Umumnya memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi,
- ☐ Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh Perbankan,
- ☐ Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada BPJS Tenaga

Kerja, pemeliharaan kesehatan, dll.,

- ☐ Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin Tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, dll.,
- ☐ Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan Perbankan,
- ☐ Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

Contoh Usaha Menengah:

- ☐ Usaha pertanian, peternakan, perkebunan, dan kehutanan skala menengah,
- ☐ Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor,

- ☐ Usaha jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), garment dan jasa transportasi taxi dan bus antar kota antar provinsi,
- ☐ Usaha industri makanan dan minuman, elektronik, dan logam
- ☐ Usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.

Masalah Finansial:

- ☐ Kurangnya kesesuaian (terjadinya mismatch) antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UMKM,
- ☐ Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM,
- ☐ Biaya transaksi yang tinggi, yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sementara jumlah kredit yang dikucurkan kecil,
- ☐ Kurangnya akses ke sumber dana yang formal, baik disebabkan oleh ketiadaan Bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai,
- ☐ Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi,
- ☐ Banyak UMKM yang belum Bankable, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.
- ☐ Masalah Non Finansial:
- ☐ Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan quality control yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan,
- ☐ Kurangnya pengetahuan tentang pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UMKM mengenai pasar, selain karena keterbatasan kemampuan UMKM untuk menyediakan produk/jasa yang sesuai dengan keinginan pasar,
- ☐ Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) serta kurangnya sumber daya untuk mengembangkan

SDM,

Kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.

Permasalahan dalam internal Bank:

Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam memperoleh pinjaman kredit dari Perbankan, tidak bisa dilepaskan pula dari permasalahan yang dihadapi oleh internal Bank:

- ☐ Bank belum memiliki SDM yang berkompeten untuk menangani Debitur pelaku usaha mikro dan kecil,
- ☐ Bank lebih banyak berorientasi dan fokus pada pelayanan kredit segmen korporat, Penyebarannya belum merata, termasuk Bank Perkreditan Rakyat (BPR),
- ☐ Bank masih memiliki persepsi yang keliru dengan menganggap usaha mikro dan kecil sebagai Debitur yang merepotkan, berisiko tinggi, dan kurang menguntungkan,
- ☐ Bank menghadapi kesulitan dalam menjangkau daerah-daerah pelosok atau sentra-sentra usaha mikro dan kecil,
- ☐ Bank sebagian besar masih memiliki keterbatasan dalam pemahaman mengenai karakteristik usaha mikro dan kecil,
- ☐ Belum adanya Lembaga Penjamin Kredit yang dapat berfungsi secara optimal.

Permasalahan UMKM dalam mengakses sumber modal dari Perbankan:

- ☐ Pelaku usaha mikro dan kecil umumnya belum memiliki pembukuan yang baik dan jelas sehingga menyulitkan pihak Bank untuk mengetahui informasi mengenai usaha mereka secara lengkap,
- ☐ Pelaku usaha mikro dan kecil belum mendaftarkan usahanya sebagai badan usaha resmi,
- ☐ Pelaku usaha mikro dan kecil masih memiliki keterbatasan sumber daya manusia yang mampu mengelola usaha dengan baik,
- ☐ Pelaku usaha mikro dan kecil masih menghadapi masalah dalam pemasaran produknya,
- ☐ Pelaku usaha mikro dan kecil kesulitan dalam menyediakan agunan seperti yang ditentukan oleh Bank,
- ☐ Pelaku usaha mikro dan kecil masih kesulitan memenuhi persyaratan administrasi dan prosedur peminjaman kredit seperti yang ditetapkan oleh Bank,
- ☐ Pelaku usaha mikro dan kecil merasa keberatan dengan beban suku bunga yang dirasakan terlalu tinggi.

Keuntungan Bank sebagai Kreditur bagi UMKM:

- ☐ Dari sisi risiko kemacetan pinjaman, meminjamkan kredit kepada pelaku UMK tingkat kemacetannya relatif kecil. Hal ini dikarenakan pelaku UMKM memiliki tingkat kepatuhan yang relatif tinggi dibandingkan dengan usaha besar,
- ☐ Pemberian kredit kepada Nasabah UMKM merupakan strategi penyebaran risiko, karena biasanya nominal kredit yang diberikan relatif lebih kecil dengan jumlah

Nasabah yang banyak sehingga pemberian kredit tidak terkonsentrasi pada satukelompok atau sektor usaha saja,

- Suku bunga kredit yang cenderung lebih tinggi dari tingkat bunga pasar memungkinkan Bank- bank memperoleh pendapatan bunga yang memadai.

Sistem Pembiayaan UMKM:

- Sistem Pembiayaan Mikro terdiri dari pembiayaan dengan pola arisan dan gotong royong, dan tanggung renteng, dll.,
- Produk yang khusus sesuai dengan karakteristik usaha mikro yang akan dibiayai (bunga, biaya- biaya, dokumentasi, persyaratan, dll.),
- Sistem prosedur yang khusus disesuaikan dengan karakteristik usaha mikro yang akan dibiayai, tetapi tetap tidak menghilangkan prinsip kehati-hatian (teknis analisa, pencairan, monitoring, dll.),
- Manajemen kredit yang sesuai dengan karakteristik usaha mikro yang akan dibiayai (pengaturan kredit sudah tertata rapi dari awal proses sampai akhir).

F. Rangkuman

UMKM adalah tulang punggung perekonomian nasional. Merupakan populasi pelaku usaha yang dominan (99,9 %), Usaha UMKM bersifat padat karya dan menyerap 97,24% (101,72 juta) tenaga kerja, secara geografis tersebar di seluruh tanah air dan di semua sektor, UMKM merupakan wahana eksperimen untuk membuka usaha-usaha rintisan yang cocok bagi wirausaha baru termasuk generasi muda, dan terbukti tangguh dan tahan dihantam krisis. Fleksibel dalam modal, luwes memasuki semua sektor, dan cepat beradaptasi. Tidak ada halangan (barrier) untuk masuk/keluar. Dapat dilakukan secara individual atau berkelompok dalam sentra-sentra produksi.

Pada materi ini dibahas tentang pengertian, karakteristik, ciri-ciri, kelemahan, kekuatan, permasalahan finansial dan non finansial, peluang UMKM, dan juga permasalahan UMKM dalam mengakses sumber modal dari Perbankan termasuk sistim pembiayaan UMKM.

G. Evaluasi Belajar/ Latihan

a. Soal

Jawablah latihan soal di bawah ini:

- 1) Jelaskan pengertian dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah?
- 2) Apakah ciri-ciri UMKM?
- 3) Jelaskan kelemahan dan kekuatan UMKM?
- 4) Mengapa UMKM perlu dikembangkan?
- 5) Jelaskan permasalahan finansial dan non finansial UMKM?
- 6) Berikan contoh usaha-usaha UMKM!
- 7) Bagaimana sistim pembiayaan UMKM?

b. Kunci jawaban

Jawablah latihan di atas dengan singkat dan jelas kemudian cocokkan jawaban Anda dengan materi di atas. Jawaban atas semua soal ada di materi di at

MODUL 2

KEWIRAUSAHAAN

A. Pengantar

Modul kewirausahaan merupakan penjabaran dari makna atau pengertian dasar ilmu kewirausahaan yang merupakan disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (ability), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya.

“Seorang Wirausaha (Entrepreneur) adalah orang yang bersedia dan mampu untuk mengembangkan ide atau penemuan baru menjadi sukses inovasi, sekaligus menciptakan produk dan model bisnis baru yang memberi sumbangan atas pertumbuhan dinamisme industri dan ekonomi jangka panjang.” (Joseph A. Schumpeter).

Oleh karenanya, modul ini akan membicarakan konsep kewirausahaan paling dasar, yaitu inovasi, perilaku inovatif (kreatifitas dan pengambilan resiko). Konsep kewirausahaan ini akan mengawali pemahaman seseorang untuk terjun dalam dunia usaha, terutama dalam mengawali proses manajemen bisnis yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan aspek-aspek berwirausaha.

B. Kompetensi Dasar

Mahasiswa mampu memahami konsep dan manajemen berwirausaha yang sukses.

C. Kemampuan Akhir yang Diharapkan

Mahasiswa mampu menjelaskan konsep berwirausaha yang sukses dengan inovasi dan perilaku inovatif.

D. Kegiatan Pembelajaran

1. Pembelajaran diselenggarakan untuk memahami materi 1 dengan pendekatan Contextual Instruction.

2. Mahasiswa mempelajari penjelasan materi mengenai konsep dasar kewirausahaan selama 100 menit.

E. Materi Belajar

Pengertian Kewirausahaan

Wira = Berani.

Usaha = Daya Upaya.

Wirausaha mengandung arti secara harfiah, wira berarti berani dan usaha berarti daya upaya atau dengan kata lain wirausaha adalah kemampuan atau keberanian yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai peluang bisnis, untuk mengambil tindakan yang tepat dalam rangka meraih kesuksesan.

“Seorang Wirausaha (Entrepreneur) adalah orang yang bersedia dan mampu untuk mengembangkan ide atau penemuan baru menjadi sukses inovasi, sekaligus menciptakan produk dan model bisnis baru yang memberi sumbangan atas pertumbuhan dinamisme industri dan ekonomi jangka panjang.” (Joseph A. Schumpeter).

Kewirausahaan adalah hal-hal yang berhubungan dengan keberanian seseorang dalam menjalankan bisnisnya

Ilmu Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang mempelajari tentang Nilai Kemampuan (Ability) Perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya.

Obyek studi Kewirausahaan:

1. Kemampuan memotivasi diri.
2. Kemampuan untuk berinisiatif.
3. Kemampuan merumuskan tujuan usaha.
4. Kemampuan untuk membentuk modal/barang modal.
5. Kemampuan untuk mengatur waktu dan membiasakan diri untuk selalu tepat waktu

6. Kemampuan untuk membiasakan diri dalam mengambil hikmah dari pengalaman.

Hakekat Kewirausahaan menurut Drucker adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (Ability to create the new and different).

Hakekat Kewirausahaan menurut Thomas W. Zimmerer adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari (Applying creativity and innovation to solve the problem and to exploit opportunities that people face everyday).

Seorang Entrepreneur mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya, yaitu kemampuan KREATIF dan INOVATIF yang dijadikan dasar untuk mencari peluang menuju SUKSES.

Apa beda PENGUSAHA dan Entrepreneur ?

- berpikir KREATIF dan
- bertindak INOVATIF.

KREATIVITAS :

- Kemampuan “Mengembangkan IDE dan cara-cara baru” dalam memecahkan masalah dan menemukan peluang.

→ THINKING NEW THINGS

INOVASI :

- Kemampuan “Menerapkan Kreativitas” dalam rangka memecahkan masalah dan menemukan peluang.

→ DOING NEW THINGS

IDE untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

- a. Asli,
- b. Imitasi atau meniru.

Untuk mengembangkan cara berpikir kreatif, dapat dilakukan dengan cara-cara:

- a. Memiliki mimpi,
- b. Melatih diri untuk berpikir berbeda (out of the box),
- c. Memiliki waktu untuk berpikir,
- d. Biasakan sering berdiskusi,
- e. Terus belajar.

Inovasi adalah suatu proses yang mengubah ide baru menjadi sesuatu yang baru dan berguna. Sedangkan kemampuan inovatif seorang wirausaha merupakan proses mengubah ide menjadi peluang usaha (suatu gagasan dan ide-ide yang dapat dijual).

- Sesuatu yang BARU dan BERBEDA merupakan nilai tambah (Value Added) yang menjadi sumber berkeunggulan untuk dijadikan PELUANG.

Penguasaan konsep Manajemen:

- ☐ Mengatur dan mengarahkan orang lain untuk mencapai tujuan organisasi.
- ☐ Mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasikan, dan mengendalikan usaha.
- ☐ Memahami strategi Pemasaran (Produk, Price, Place, Promotion).
- ☐ Kemampuan memotivasi dan mengendalikan orang-orang (SDM) dalam menjalankan perusahaan.
- ☐ Kemampuan mengatur/mengelola keuangan secara efektif dan efisien.
- ☐ Tujuan Kewirausahaan:
- ☐ Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas.
- ☐ Menyadarkan masyarakat atau memberikan kesadaran berwirausaha yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat.
- ☐ Menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
- ☐ Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat.
- ☐ Manfaat Kewirausahaan:
- ☐ Menambah daya tampung tenaga kerja.
- ☐ Sebagai generator pembangunan lingkungan, pribadi, distribusi, pemeliharaan lingkungan dan kesejahteraan.
- ☐ Memberi contoh bagaimana bekerja keras, tekun dan memiliki pribadi unggul yang patut diteladani.
- ☐ Mendidik karyawan jadi orang mandiri, disiplin, tekun, jujur dalam menghadapi pekerjaan.
- ☐ Mendidik masyarakat hidup efisien dan sederhana.

Sifat-sifat Kewirausahaan:

- ☐ Memiliki sifat keyakinan, kemandirian, individualitas dan optimism
- ☐ Selalu berusaha untuk berprestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
- ☐ Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan.
- ☐ Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran dan kritik yang membangun.
- ☐ Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.

- ☐ Memiliki prestasi dan cara pandang yang berorientasi pada masa depan.
- ☐ Memiliki keyakinan bahwa hidup sama dengan kerja keras.

Ciri-ciri Kewirausahaan:

- ☐ Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas.
- ☐ Berani mengambil resiko.
- ☐ Memiliki keberanian dan percaya diri.
- ☐ Mempunyai daya kreasi.
- ☐ Mempunyai semangat dan kemauan keras.
- ☐ Mempunyai analisa yang tepat.
- ☐ Tidak konsumtif.
- ☐ Mempunyai jiwa pemimpin.
- ☐ Berorientasi pada masa depan.
- ☐ Jujur dan tekun.

Keuntungan Kewirausahaan:

1. Terbuka lebar kesempatan untuk menjadi Boss 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.

Kelemahan Kewirausahaan:

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 resiko yang sangat besar.

Ada 3 (tiga) jenis Wirauasaha (Ir. Ciputra):

- ☐ Necessity Entrepreneur yaitu menjadi wirausaha karena terpaksa dan desakan kebutuhan hidup.
- ☐ Replicative Entrepreneur, yang cenderung meniru-niru bisnis yang sedang ngetren sehingga rawan terhadap persaingan dan kejatuhan.
- ☐ Innovative Entrepreneur, wirausaha inovatif yang terus berpikir kreatif dalam melihat peluang dan meningkatkannya.

FOKUS pada Satu PELUANG Bisnis.

Dengan fokus pada satu peluang, maka seluruh IDE dan pikiran untuk mengembangkan bisnis akan lebih terarah. Hal ini akan memudahkan dalam MENERAPKAN semua ide-ide tersebut.

Berinisiatif = keinginan untuk selalu mencari dan memulai dengan tekad yang kuat. Peluang diperoleh kalau ada inisiatif. Inisiatif diperoleh dari pelatihan dan pengalaman pengembangan dengan cara disiplin diri, berkeaktifitas, tanggap, bergairah, dan semangat berprestasi.

Langkah-langkah memulai usaha:

1. Pengkajian Kewirausahaan (Self Assesment).
2. Identifikasi Peluang Usaha.
3. Penyaringan & Pemilihan Proyek Usaha.
4. Perencanaan Usaha.
5. Pengorganisasian Usaha.
6. Pengelolaan Usaha:
7. Penganalisaan Perkembangan Usaha.
8. Pengembangan Perluasan & Diversifikasi Usaha.

Tahap-Tahap memulai Wirausaha

1. Tahap memulai.

Tahap dimana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang memungkinkan untuk membuka usaha baru.

2. Tahap melaksanakan usaha.

Tahap ini seorang entrepreneur mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek:

SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil resiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

3. Mempertahankan usaha.

Tahap dimana entrepreneur berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

4. Mengembangkan usaha

Tahap dimana jika hasil yang diperoleh positif, mengalami perkembangan, dan dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

Kualitas Wirausaha:

1. Percaya diri.
2. Berkarya.
3. Pemimpin.
4. Pencari peluang.
5. Berdaya tahan / ulet.
6. Penuhi janji / kontrak.
7. Pengambil resiko.
8. Menyukai kualitas & efisiensi.
9. Memiliki tujuan.
10. Pencari informasi.
11. Merencanakan dan mengendalikan secara sistematis.
12. Pandai menyakinkan orang.
13. Sehat jiwa dan raga.
14. Memiliki keterampilan.
15. Pengetahuan berwirausaha.

Konsep dasar pengembangan Wirausaha:

1. Wirausaha harus membuat keputusan sendiri dan bertanggung jawab secara pribadi atas keputusan dan tindakannya.
2. Wirausaha tidak boleh disuapi dengan pelayanan, tetapi harus belajar untuk menjadi mandiri secepat mungkin.
3. Wirausaha bertumpuh pada energi, kreativitas, dan kekuatan sendiri untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi.
4. Wirausaha harus inovatif.

Karakteristik Wirausaha berhasil:

1. Pencinta perubahan.
2. Melihat perbedaan sebagai peluang, bukan kesulitan.
3. Tidak mudah jenuh, senang bereksperimen (inovatif – dinamis).
4. Melihat kegagalan sebagai keberhasilan yang tertunda.

5. Kegagalan itu biasa, terus berusaha, itu Luar Biasa.

Peran Kewirausahaan dalam Perekonomian:

- ☐ Meningkatkan pertumbuhan ekonomi.
- ☐ Mengembangkan sumber bahan mentah.
- ☐ Memperluas pasar.
- ☐ Mempertinggi efisiensi produksi suatu barang.
- ☐ Mengadakan inovasi (perubahan) dalam suatu produk.

F. Rangkuman

Ilmu kewirausahaan yang merupakan disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (ability), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya.

Seorang Entrepreneur mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya, yaitu kemampuan Kreatif dan Inovatif yang dijadikan dasar untuk mencari peluang menuju Sukses

Pada materi ini dibahas tentang tujuan, manfaat, sifat-sifat, ciri-ciri, keuntungan & kelemahan Kewirausahaan, langkah-langkah memulai usaha, tahap-tahap melakukan wirausaha, kualitas wirausaha, konsep dasar pengembangan usaha, karakteristik wirausaha berhasil, landasan operasional wirausaha, dan peran kewirausahaan dalam perekonomian.

G. Evaluasi Belajar

Latihan

1. Soal

Jawablah latihan soal di bawah ini:

1. Bagaimana peran Kewirausahaan dalam perekonomian untuk mempertinggi efisiensi produksi suatu barang? Setinggi apa?
2. Perbedaan Wirausaha dengan Wiraswasta?
3. Peranan kewirausahaan dalam proses memajukan bangsa
4. Apakah pendidikan mempengaruhi tumbuhnya jiwa berwirausaha?
5. Bagaimana meningkatkan jumlah wirausaha yg berkualitas/tangguh?

6. Mengapa Indonesia masih tertinggal dari Negara2 tetangga terkait wirausaha?
7. Bagaimana menghilangkan rasa tidak percaya diri dalam memulai berwirausaha?
8. Bagaimana memberikan kesadaran kepada Masyarakat ttg kewirausahaan yang tangguh dan kuat?
9. Bagaimana memperkenalkan kewirausahaan di Indonesia yg mayoritas penduduknya sebagian besar memilih menjadi Karyawan?
10. Bagaimana bisa menjadi seorang Wirausaha?

2. Kunci jawaban

1. Efisiensi: cara untuk mencapai suatu tujuan dengan menggunakan sumber daya yang minimal namun hasil maksimal. Atau perbandingan output dan input (Rasio output/input tinggi maka efisiensi makin tinggi).

Menciptakan produk yang berkualitas dan juga penghematan biaya kemudian akan meningkatkan keunggulan bersaing dan pada akhirnya berdampak pada kinerja perusahaan (meningkatkan efisiensi produksi).

Inovasi proses akan meningkatkan efisiensi dalam proses produksi, sehingga akan meminimalkan biaya produksi, seperti: biaya complain, biaya retur, dll..

Umumnya produksi bertambahnya efisien dikarenakan:

- a. Penggunaan manajemen modern.
- b. Penggunaan sumber daya yang bukan manusia.
- c. Mekanisme yang dengan sendirinya dapat menyesuaikan diri.
- d. Pemakaian bagian2 alat2 yg distandarisasikan dan dapat ditukarkan satu samalain.
- e. Meninggalkan proses produksi yang kompleks dan menggantinya dengan pekerjaan dan produksi yang repetitif.
- f. Pengkhususan tugas2 dan pembagian kerja & wewenang.

Efisiensi teknik: produktifitas/output maksimum dari 1 set input yg ada.

Efisiensi alokatif (harga): pada harga tertentu, proporsi penggunaan input tidak optimum (penerimaan marjinal tidak sama dengan biaya marjinal dari input yg digunakan).

Skala usaha kecil dan jumlah produksi rendah mengakibatkan biaya produksi rata2 menjadi tinggi.

Efisiensi ekonomi: efisiensi teknik adalah bagian dari efisiensi ekonomi, jadi efisiensi ekonomi baru tercapai jika ekonomi teknik telah tercapai.

Note:

1. Inovasi (memulai atau memperkenalkan sesuatu yang baru) dan kreatif (memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru dan memperkenalkan metode produksi baru).
2. Jika Wirausaha adalah orang yang sudah pasti memiliki pekerjaan dan usahanya sendiri dan tidak bekerja pada orang lain.
3. Sedangkan istilah Wiraswasta dapat digunakan pada orang yang bekerja pada sebuah perusahaan atau orang lain atau bisa juga orang yang memiliki usaha sendiri.
4. Kewirausahaan dapat memacu inovasi dan kemajuan teknologi, menimbulkan persaingan, dan menciptakan lapangan kerja yg mengarah pada pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan Masyarakat. Salah satu syarat suatu Negara dapat menjadi Negara maju adalah jika jumlah wirausahanya mencapai 14% dari jumlah populasi Masyarakat.

MODUL 3

Peluang Usaha

A. Pengantar

Membangun sebuah usaha membutuhkan perencanaan matang, apalagi jika sebelumnya tidak mengenal berbagai hal terkait dengan bisnis yang akan di jalani. Sebagai seorang pemula harus lebih teliti untuk membuat perencanaan serta strateginya karena jika tidak maka hasil kerja keras Anda tak akan mendatangkan keuntungan sedikitpun. Bahkan bisa jauh dari tujuan yang sebenarnya sudah ditentukan sejak awal. Apabila tidak ingin mengalami kesalahan maka penting sekali menganalisis peluang usaha sehingga mampu memberikan sukses lebih besar.

Sekarang ini bisnis sedang banyak dilirik orang-orang. Tak sedikit yang membangun usahanya sehingga menjadikan persaingan semakin kuat. Apabila di awal Anda tidak melakukanantisipasi maka akan kalah saing dengan mereka yang sudah mampu membaca peluang. Karena dari sinilah akan terlihat seberapa besar manfaat produk Anda dan seperti apa kualitasnya. Jika ada yang tidak cocok dengan konsumen, maka Anda harus memperbaikinya agar mampu diterima oleh seluruh kalangan. Itulah jasa besar dari dilakukannya analisis tersebut.

Dalam rangkan ingin membuka usaha, maka seorang wirausahawan diwajibkan untuk memiliki pengetahuan tentang Peluang Usaha, karena kemampuan mengidentifikasi Peluang Usaha akan menjadi modal awal dalam membuka suatu usaha yang hendak dijalankan.

Pengetahuan Peluang usaha yang harus dimiliki bagi setiap wirausahawan yang hendak membuka suatu usahanya, diantaranya mereka harus memahami seluk beluk tentang apa yang sebenarnya yang dimaksud dengan peluang usaha, bagaimana cara melihatnya, bagaimana cara menentukannya, hingga bagaimana kita bisa menganalisis peluang usaha tersebut. Ketika seorang wirausahawan dapat menguasai pengetahuan di atas, barulah wirausahawan dapat membuka dan menjalankan suatu usaha yang hendak dibuka.

B. Kompetensi Dasar

Mahasiswa mampu memahami pengetahuan tentang peluang usaha dan menganalisispeluang usaha.

C. Kemampuan Akhir yang Diharapkan

Mahasiswa mampu mencari peluang bisnis sesuai dengan permintaan dan penawaran pasar yang dinamis.

D. Kegiatan Pembelajaran

1. Pembelajaran diselenggarakan dengan pendekatan Contextual Instruction dan pendekatan Discovery Learning.
2. Mahasiswa mempelajari penjelasan materi mengenai peluang usaha dan contoh nyata dalam dunia usaha selama 70 menit.
3. Mahasiswa mempelajari penjelasan tugas mencari peluang bisnis selama 30 menit, sebelum terjun ke lapangan untuk mencari, mengumpulkan dan menyusun gagasan tentang peluang bisnis yang mungkin dapat diwujudkan.

E. Materi Belajar

Peluang Usaha

Peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya diambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausahawan untuk mendapatkan keuntungan.

Menurut para ahli.

1. Arif F. Hadipramata

Peluang usaha merupakan sebuah resiko yang harus diambil dan dihadapi untuk mengelola dan mengatur segala urusan yang ada hubungannya dengan finansial

2. Thomas W. Zimmerer

Peluang usaha merupakan sebuah terapan yang terdiri dari kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari

3. Robin dan Coulter

Peluang usaha merupakan sebuah proses yang melibatkan individu atau kelompok. Tujuan yang hendak dicapai bisa dalam keuntungan, uang, kekayaan, kepuasan batin, popularitas, status sosial dan lain-lain. Untuk mencapai tujuan tersebut seseorang dapat memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Sumber daya itu dapat berupa uang/modal, pengetahuan, skill, relasi yang luas, pengalaman dan lain-lain. Artinya sumber daya ini mencakup segala sesuatu

yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang kegiatan usaha. Seorang wirausaha harus berfikir tentang seperti apa peluang usaha yang baik itu.

Berikut adalah ciri-ciri peluang usaha yang baik:

1. Bersifat orisinal.
2. Harus dapat mengantisipasi perusabahan persaingan dan kebutuhan pasar.
3. Sesuai dengan minat.

Dalam kenyataannya peluang yang baik saja tidak cukup, tapi juga harus potensial. Banyaknya peluang usaha di sekitar kita, mengharuskan seorang wirausaha untuk cermat dalam mengkaji mana peluang usaha yang potensial.

Ciri-ciri peluang usaha yang Potensial adalah sebagai berikut:

1. Memiliki nilai jual.
2. Usaha bukan hanya ambisi pribadi semata, dan bersifat nyata.
3. Usaha tersebut mamapu bertahan lama di pasar.
4. Tidak menghabiskan modal, karena terlalu besar investasinya.
5. Bisa ditingkatkan skalanya menjadi industri.

Peluang usaha yang bernilai jual memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Mampu memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Memiliki keunggulan bersaing.
3. Tidak bersifat sementara.
4. Ada nilai uang.
5. Memenuhi aspek kreatif dan inovatif.

Menentukan Peluang Usaha:

Dalam perspektif sosiologi kemampuan menemukan peluang sangat tergantung pada interaksi antar- manusia untuk memperoleh dan mengakses informasi yang dibutuhkan terkait dengan luang yang ada. Sedangkan dalam perspektif psikologi kemampuan seseorang dalam menemukan dan memanfaatkan peluang sangat tergantung dari karakter kepribadian yang dimilikinya.

Kemampuan melihat peluang adalah modal dalam memunculkan ide awal untuk berwirausaha. Tidak semua orang mampu melihat peluang apalagi memanfaatkannya, demikian halnya kemampuan melihat peluang tidaklah sama antar setiap orang. Seseorang

yang telah mengenal potensi diri yang dimilikinya lebih cenderung memiliki kemampuan untuk melihat dan memanfaatkan peluang yang ada.

1. Tingkat kelayakan usaha teruji.
2. Bersifat ide kreatif.
3. Ada keyakinan untuk mewujudkan.
4. Ada rasa senang saat menjalankan.

Menemukan Peluang Usaha:

Peluang usaha bersumber dari adanya kebutuhan dari individu atau masyarakat. Oleh karena itu jika ingin mulai mewujudkan berwirausaha, hendaknya terlebih dahulu menjawab pertanyaan: “Apakah yang menjadi kebutuhan masyarakat atau kebanyakan anggota masyarakat saat ini atau di masa yang akan datang?”. Untuk memahami kebutuhan masyarakat diperlukan suatu diagnosa terhadap lingkungan usaha secara keseluruhan, yang meliputi faktor ekonomi, politik, pasar, persaingan, pemasok, teknologi, sosial dan geografi.

Berangkat dari pertanyaan di atas dengan memanfaatkan potensi diri kita, maka dalam menemukan peluang usaha yang cocok, kita dapat menggunakan dua pendekatan, yaitu:

- a. Pendekatan in-side-out (dari dalam ke luar) bahwa keberhasilan akan dapat diraih dengan memenuhi kebutuhan yang ada saat ini.
- b. Pendekatan out-side-in (dari luar ke dalam) bahwa keberhasilan akan dapat diraih dengan menciptakan kebutuhan.

Memilih Lapangan Usaha dan Mengembangkan Gagasan:

Setelah mengetahui kebutuhan masyarakat dan berhasil menemukan berbagai lapangan usaha dan gagasan usaha, maka langkah berikutnya adalah menjawab pertanyaan: “Manakah di antara lapangan usaha dan gagasan-gagasan usaha tersebut yang paling tepat dan cocok untuk saya?” Pertanyaan ini sangat tepat, mengingat setiap orang memiliki potensi diri yang berbeda-beda. Tentunya dalam memilih lapangan usaha dan mengembangkan gagasan usaha, kita perlu menyesuaikan dengan potensi diri yang kita miliki. Kekeliruan dalam memilih yang disebabkan karena ketidakcocokan atau Ketidaksesuaian pada akhirnya akan mendatangkan kesulitan atau bahkan kegagalan di kemudian hari.

Oleh karena itu, dalam memilih lapangan usaha yang akan kita geluti, perlu dipertimbangkan hal-hal berikut:

- a. Lapangan usaha yang cocok untuk orang lain belum tentu cocok bagi kita.
 - b. Lapangan usaha yang pada masa lalu menguntungkan, belum tentu pada saat ini masih menguntungkan, atau lapangan usaha yang menguntungkan saat ini belum tentu menguntungkan di masa yang akan datang.
 - c. Lapangan usaha yang berkembang baik di suatu daerah, belum tentu dapat berkembang dengan baik pula di daerah lain, dan sebaliknya.
2. Modal, apakah sudah tersedia modal awal atau belum, baik dalam bentuk uang maupun barang/mesin
- d. Berangkat dari pertimbangan-pertimbangan tersebut, maka dalam memilih lapangan usaha, kita perlu kembali melihat dan mengkaji kondisi internal kita dan kondisi eksternal dimana usaha kita jalankan, karena faktor internal dan eksternal ini akan sangat menentukan kesuksesan kita dalam menjalankan usaha. Faktor internal yang dimaksud seperti penguasaan sumberdaya (lahan, bangunan, peralatan dan finansial), penguasaan teknis atau keterampilan, penguasaan manajemen dan jejaring sosial yang kita miliki. Sedangkan faktor eksternal seperti peraturan pemerintah, tingkat permintaan dan penawaran, persaingan, resiko dan prospek ekonomi baik lokal, regional, nasional maupun global.

Gagasan usaha yang dipilih adalah gagasan yang memiliki prospek secara ekonomi yang dapat berupa pertimbangan bahwa produk yang dihasilkan merupakan kebutuhan vital bagi manusia dengan tingkat permintaan dan harga yang relatif memadai. Selanjutnya alternatif pilihan lebih diperkecil lagi dengan memilih beberapa gagasan usaha dengan mempertimbangkan potensi diri (faktor internal) kita.

Analisis Peluang Usaha.

Kembali dengan mempertimbangkan faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan yang kita miliki jika kita memilih gagasan usaha yang bersangkutan, dan faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang akan dihadapi jika kita menjatuhkan pilihan pada gagasan usaha yang bersangkutan. Analisis ini sering dikenal dengan analisis SWOT. Bukan tidak mungkin, setelah melakukan langkah analisis ini, kita akan menjatuhkan pilihan pada gagasan usaha yang menjadi prioritas kedua atau ketiga dari hasil analisis sebelumnya.

Menganalisis Peluang Usaha:

Bagi Pengusaha atau Pebisnis, menganalisis peluang usaha merupakan salah satu hal yang penting untuk dilakukan supaya bisnis menjadi sukses. Apalagi tidak setiap peluang bisa

menjadi prospektif untuk dijalankan. Berikut ini terdapat beberapa analisis peluang usaha, terdiri atas:

Analisis peluang usaha berdasar jenis produk/jasa.

1. Minat seseorang, misalnya berminat dalam dunia perdagangan, jasa atau bidang lainnya
3. Relasi, apakah ada keluarga atau teman yang sudah terlebih dahulu menekuni usaha yang sama.

Disamping itu, memiliki bidang usaha juga harus mempertimbangkan hal berikut:

- ☐ Pengaruh lingkungan sekitar.
- ☐ Banyak sedikitnya permintaan masyarakat terhadap jenis usaha yang akan kita pilih. ☐
- ☐ Kecocokan antara kebutuhan masyarakat dengan jenis usaha tertentu. ☐
- ☐ Banyak sedikitnya pesaing.
- ☐ Adanya kemampuan untuk bertahan dan memenangkan persaingan. ☐

Peluang usaha di bidang jasa yang sangat dibutuhkan Masyarakat, antara lain seperti berikut ini:

1) Jasa servis.

Banyak orang yang ingin mengikuti perkembangan teknologi sehingga banyak sekali dijumpai alat canggih seperti televisi, VCD, Komputer, Vacuum cleaner, mesin cuci, sepeda motor, bahkan mobil.

2) Jasa Hiburan.

Untuk mengurangi ketegangan pikiran karena kesibukan kerja, contoh bioskop, diskotik dan karaokean.

3) Jasa Transportasi.

Contoh: menyediakan angkutan antar jemput anak sekolah, rental mobil dan sebagainya.

4) Jasa kesehatan.

Contoh memberikan sarana kebugaran, kesehatan, dan kecantikan seperti fitness, SPA, pijat refleksi dan pengobatan alternative.

5) Jasa yang lain.

Contoh jasa penitipan anak, catering, tenaga kebersihan, penulis atau pengetikan karya tulis dan sebagainya

Sedangkan pemilihan produk, berupa barang yang dapat menciptakan peluang usaha adalah dengan mempertimbangkan produk-produk yang:

1. Mudah dalam pemakaian.

2. Efisien dalam penggunaan.
3. Kualitas produk terjamin.
4. Hemat dalam pemakaian.
5. Adanya jaminan keamanan dalam pemakaian.

Analisis peluang usaha berdasar minat dan daya beli konsumen:

Untuk mengetahui besar-kecilnya minat Masyarakat terhadap usaha yang kita dirikan, kita bisa melakukan observasi.

Observasi ini bisa dilakukan dengan cara:

- ☐ Mengadakan pengamatan langsung ke pasar.
- ☐ Melakukan wawancara.
- ☐ Memberikan angket untuk diisi oleh calon konsumen.

Demikian juga untuk mengetahui seberapa besar kekuatan daya beli Konsumen. Kita harus meneliti siapa Konsumen yang akan menggunakan produk kita:

1. Apakah mereka dari kalangan atas, menengah, atau bawah?
2. Apakah mereka berpenghasilan tinggi, sedang atau rendah?
3. Apakah mereka anak-anak, remaja atau dewasa?
4. Apakah mereka orang yang tinggal di kota, desa atau pesisir pantai?

Pertimbangan menganalisis minat dan daya beli Konsumen agar pelaksanaan penganalisisan peluang usaha berjalan lancar, maka persyaratan pembuatan produk atau jasa perlu mempertimbangkan hal-hal berikut:

- ☐ Membuat model kasar dari produk atau jasa yang diminati konsumen dan disesuaikan dengan daya belinya
- ☐ Menyusun daftar komponen produk atau jasa yang diminati konsumen baik jenisnya, jumlahnya maupun daya belinya
- ☐ Memanfaatkan tenaga pelaksana proses pembuatan produk atau jasa serta pengawasannya yang bertanggung jawab terhadap program perusahaannya

Perhatian dalam menganalisis minat dan daya beli Konsumen. Dalam menganalisis peluang usahanya, Wirausahawan harus memperhatikan hal-hal berikut:

1. Membuat produk jasa yang berkualitas, bermanfaat, dan laku terjual sesuai dengan daya beli konsumen.
2. Membuat atau mendesain produk atau jasa dengan bahan baru atau kombinasi yang diminati sesuai dengan daya beli konsumen.

3. Membuat produk atau jasa lebih cepat, berfaedah, dan murah sesuai dengan dayabelinya.
4. Memelihara dan memperbaiki sarana kerja, tempat kerja, peralatan kerja, dsb.

Menganalisis Peluang Usaha dengan Analisis SWOT:

Untuk dapat menganalisis peluang usaha bisa dengan menggunakan analisis SWOT, yaitu:

- Strength

adalah kekuatan apa yang akan mendukung usaha kita untuk mencapai sasaran.

- Weakness

adalah Kelemahan apa yang membatasi atau menghambat usaha kita.

- Opportunity

adalah Peluang usaha apa saja yang menguntungkan dan sesuai dengan kemampuan

- Threat

adalah Ancaman apa saja yang terjadi saat kita berusaha.

Menganalisis Peluang Usaha dengan Analisis 5W1H:

Dalam menyusun rencana usaha, ada rumus yang dapat membantu memudahkan kita semua yaitu rumus 5 W + 1 H. Rumus ini akan memudahkan kita dalam menjawab pertanyaan yang masuk dalam perencanaan usaha:

Rumus 5 W+1 H, yaitu:

- ☐ Apa (what).
- ☐ Siapa (who).
- ☐ Di mana (where).
- ☐ Kapan (when).
- ☐ Mengapa (why).
- ☐ Bagaimana (how).

1. Apa (what)

Pada pertanyaan pertama ini akan membantu kita dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan:

– Apa nama usaha Anda?

Contohnya: Bolu Manis Jogja, Pisang Keju Juara, Jilbab Syar'i Milenial, dll.)

– Apa badan hukum usaha Anda?

Contohnya: Berbentuk PT, CV, Koperasi, dll..

– Apa jenis produk atau jasa yang ditawarkan?

Contoh: memproduksi Jilbab Syar'i untuk generasi milenial.

- Berapa dana yang dibutuhkan usaha Anda?

Contoh: untuk biaya produksi diawal usaha membutuhkan dana Rp.50,- juta.

- Apakah Anda membutuhkan dana pinjaman untuk modal usaha? Berapajumlahnya dan untuk apa dana pinjaman tersebut?

Contoh: Anda membutuhkan dana pinjaman sebesar Rp. 30 juta untuk membeliperalatan.

2. Siapa (who)

Pada pertanyaan yang kedua menjawab pertanyaan tentang:

- Siapa saja orang yang akan Anda pekerjakan untuk membantu menjalankan usaha Anda?

Contoh: Anda akan memperkerjakan 3 orang karyawan dengan rincian; 2 untuk produksi, 1 orang administrasi dan pemasaran.

- Siapa saja yang akan menjadi mitra usaha Anda?

Contohnya: Toko-toko di kota Anda, reseller Online, dll..

3. Di mana (where)

Pada pertanyaan di mana akan menjawab pertanyaan tentang:

- Dimana lokasi usaha Anda?

Contoh: lokasi bisnis di Jl. Kaliurang, Sleman, Yogyakarta.

4. Kapan (when)

Pada pertanyaan kapan menjawab pertanyaan tentang:

- Kapan Anda akan memulai usaha?

Contoh: Anda merencanakan menjalankan usaha ini pada September 2019.

- Kapan Anda merencanakan meminjam modal usaha?

Contoh: Anda membutuhkan dana pinjaman itu sebulan sebelum usaha dimulai.

4. Mengapa (why)

Pada pertanyaan mengapa menjawab pertanyaan tentang:

- Mengapa Anda membutuhkan dana pinjaman untuk usaha ini ?

Contoh: untuk membeli peralatan tambahan

5. Bagaimana (how)

Pada pertanyaan bagaimana menjawab pertanyaan tentang:

- Bagaimana cara mengembalikan uang modal pinjaman tersebut?

Contoh: pengembalian dana pinjaman diperoleh dari laba bersih atau dari penyesihan pendapatan bulanan.

F. Rangkuman

Peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya diambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausahawan untuk mendapatkan keuntungan.

Dalam kenyataannya peluang yang baik saja tidak cukup, tapi juga harus potensial.

Banyaknya peluang usaha di sekitar kita, mengharuskan seorang Wirausaha untuk cermat dalam mengkaji mana peluang usaha yang potensial.

Bagaimana cara melihatnya, bagaimana cara menentukannya, hingga bagaimana kita bisa menganalisis peluang usaha tersebut. Ketika seorang Wirausahawan dapat menguasai pengetahuan di atas, barulah Wirausahawan dapat membuka dan menjalankan suatu usaha yang hendak dibuka.

Untuk dapat menganalisis peluang usaha bisa dengan menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats). Analisis SWOT hanyalah Salah satu alat untuk meningkatkan analisis dalam usaha penetapan strategi untuk memprioritaskan pekerjaan yang perlu dilakukan untuk mengembangkan bisnis.

Selain itu dalam menyusun rencana usaha, ada rumus yang dapat membantu memudahkan kita semua, yaitu rumus 5 W + 1 H. Rumus ini akan memudahkan kita dalam menjawab pertanyaan yang masuk dalam perencanaan usaha.

G. Evaluasi BelajarLatihan

1. Soal

Jawablah latihan soal di bawah ini:

1. Bagaimana cara mengetahui peluang usaha yang sangat menguntungkan disaatpendemi seperti sekarang ini?
2. Jelaskan faktor2 internal dan eksternal dalam menentukan peluang usaha?
3. Apa yang perlu diketahui bagi Pelaku Usaha Pemula dalam memilih danmengembangkan peluang usaha dalam masa pandemi covid-19 ini?
4. Bisnis apa yang menguntungkan di masa depan selain bisnis melalui online,jelaskan?
5. Dampak dari Covid Corona terhadap peluang usaha?

6. Apakah Passion terhadap usaha/produk berpengaruh terhadap kesuksesan suatu usaha?
7. Bagaimana cara agar tetap eksis di tengah persaingan yang begitu tinggi?
8. Mana yang lebih banyak peluang usahanya, bisnis secara online atau offline?
9. Dalam melihat peluang usaha, kapan kita memutuskan untuk berinovasi dan kapan mengikuti trend yang ada?
10. Untuk Pelaku Usaha Pemula, sebaiknya franchise atau membuat usaha/brand sendiri?

2. Kunci jawaban

1. Cara mengetahui peluang usaha yang sangat menguntungkan disaat pandemi seperti sekarang ini:

Pandemi ini membawa perubahan dalam bisnis, terutama dalam perilaku konsumen dan konsumsi. Oleh karena itu, pentingnya identifikasi perilaku konsumsi dan konsumen.

Ciri-ciri Peluang Usaha Yang Potensial

Terdapat beberapa ciri-ciri peluang usaha yang potensial, antara lain:

- ☐ Mempunyai nilai jual tinggi,
- ☐ Bukan hanya sekedar ambisi tetapi harus bersifat nyata,
- ☐ Bisa bertahan lama atau berkelanjutan di pasar,
- ☐ Skala usaha itu dapat diperbesar atau ditingkatkan,
- ☐ Tidak terlalu banyak modal yang digunakan, investasinya tidak terlalu besar tetapi sangat berpotensi menguntungkan dan lain sebagainya.

Ciri-ciri Peluang Usaha Yang Baik

Sedangkan ciri-ciri peluang usaha yang baik yaitu sebagai berikut:

- ☐ Peluang usaha tidak meniru orang lain tetapi asli hasil riset dan pemikiran dirisendiri,
- ☐ Peluang harus dapat mengantisipasi perubahan persaingan di pasar,
- ☐ Adanya keyakinan dapat mewujudkannya,
- ☐ Peluang itu harus sesuai dengan kehendak,
- ☐ Kelayakan usaha tersebut telah teruji,
- ☐ Adanya rasa senang apabila menjalankannya.

Sumber Peluang Usaha

Suatu peluang usaha memiliki sumber-sumbernya yang bisa membangkitkan semangat berusaha, yaitu antara lain:

Diri Sendiri

Peluang usaha yang mempunyai potensial tinggi adalah bersumber dari diri sendiri, seperti dari hobi, keahlian pengetahuan dan dari riset atau pengamatan lingkungan. Alasan mengapa peluang yang baik datang dari diri sendiri karena:

- ☐ Untuk menjalankan usaha haruslah konsisten dan memiliki komitmen,
- ☐ Untuk menjalankan usaha memerlukan proses yang panjang, sampai usaha tersebut sukses,
- ☐ Untuk menjalankan usaha butuh terus mencoba dan pantang menyerah, dengan didukung kreativitas dan juga mempunyai pengetahuan yang mencukup untuk meraih keberhasilan.

Dari Lingkungan

Terdapat banyak sumber peluang usaha yang diperoleh dari lingkungan sekitar, seperti:

- ☐ Usaha yang dimiliki orang tua yang terus dikembangkan, menjadikan semakin besar dan luas,
- ☐ Di lingkungan sekitar rumah,
- ☐ Kebiasaan diri sendiri.

Dari Konsumen

Permintaan, keluhan, saran atau harapan Konsumen pada barang atau jasa di pasar dapat menjadi sumber ide untuk menciptakan usaha.

Dari Perubahan Yang Terjadi

Peluang usaha bisa muncul dari berbagai perubahan lingkungan apabila orang tersebut dapat membaca situasi untuk dijadikan peluang usaha.

Contoh Peluang Usaha

Seperti berbisnis secara online, ketika berbisnis online ternyata sangat menjanjikan asal terus berusaha, selalu melakukan inovasi dan bisa bersaing dengan banyak Penjual di pasaran.

Bisnis online yang bisa ditekuni antara lain, seperti:

1. Affiliate marketing,
2. Copywriter,
3. Freelancer,
4. Influencer (Blogger, Youtuber, Selebgram),
5. Jasa konsultasi online,
6. Jasa tulis artikel,
7. Jual beli domain,
8. Membuat kursus online/produk digital,
9. Dropshipping,
10. Menulis buku indie,
11. Publisher iklan,
12. Sponsored Post.

Dihindari industri yang tergantung pada bahan baku impor dan ekspor, serta pariwisata.

Yang prospek usahanya adalah jasa pengantaran barang dan makanan, produk makanan beku, sektor kesehatan, pendidikan secara online, produk inovatif (disinfection chamber, portable hospital, isolation portable room), dalam jangka panjang industri berbasis online (game, software pendidikan, media pembelajaran dan hiburan digital, dan belanja online), layanan jasa gaya hidup sehat, kesehatan dan psikologi, farmasi, herbal, dan makanan kesehatan, bisnis masker kain (sensi, nexcare, altamed), hand sanitizer, menjadi desain grafis (konten visual untuk berbagai kepentingan baik komersil dan atau non-komersil), buat channel youtube, usaha sembako, jasa pembuatan video, menjual pakaian online, serta investasi uang ke pasar modal/uang (saham, cryptocurrency, blockchain)

Bisnis online: sistimnya sangat fiesibel: berjualan di rumah, transaksi melalui m- banking, dan barang pun siap dikirim, bisa berjualan barang dan jasa,

2. Faktor2 internal dan eksternal dalam menentukan peluang usaha:

- a. Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam diri seseorang sebagai subjek yang meliputi pengetahuan/keahlian yang dimiliki, pengalaman individu, minat, pengalaman melihat orang lain menyelesaikan masalah serta intuisi berupa pemikiran yang muncul dari individu.
- b. Faktor eksternal merupakan faktor atau hal-hal yang dihadapi seseorang dan merupakan objek untuk mendapatkan sebuah inspirasi bisnis meliputi masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan, kesulitan yang dihadapi sehari-hari, kebutuhan yang belum terpenuhi baik untuk diri seorang individu maupun orang lain juga pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yang baru.

Faktor Internal Adalah faktor yang bersumber dari dalam/diri sendiri antara lain:

- ☐ Wawasan atau pengetahuan yang ada pada diri sendiri.
- ☐ Pengalaman pada dunia bisnis atau usaha.
- ☐ Pengalaman dan kemampuan ketika menyelesaikan suatu masalah.
- ☐ Kemampuan atau pemahaman terhadap sesuatu atau situasi kondisi.

Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang bersumber dari luar antara lain:

- ☐ Masalah yang muncul dan dihadapi dan belum terselesaikan.
- ☐ Kesulitan dalam mencari solusi masalah.
- ☐ Pemikiran yang baik untuk membuat sesuatu yang baru dari suatu kondisi.
- ☐ Keperluan yang belum tercapai atau terpenuhi untuk diri sendiri ataupun oranglain.

3. Yang perlu diketahui bagi Pelaku Usaha Pemula dalam memilih dan mengembangkan peluang usaha dalam masa pandemi covid-19 ini:

Membuat business plan yang matang dengan dana/sumber daya yang dimiliki. Jangan hanya fokus pada masalah tetapi juga fokus pada solusi (bisnis melalui online), peluang besar bagi pengusaha online untuk meningkatkan penjualan lewat transaksi online.

Bisnis adalah tentang bagaimana kita menolong orang, dan menjual solusi, membarter solusi dengan uang (jangan menantang lalu menetapkan harga yg terlampaui tinggi), sesuaikan dengan kemampuan (bisa outsourcing, dropshipper (penjual mengirim barang secara langsung ke pelanggan dari pemasok sebagai pihak ketiga/vendor, tidak perlu melakukan stok barang serta ikut proses pengiriman barang/semua proses dilakukan oleh Vendor atau

kita hanya menyampaikan pembelian kepada vendor, atau reseller (menjual memiliki stok dan menjual kembali barang dari pihak supplier),

4. Bisnis yang menguntungkan di masa depan selain bisnis melalui online:

Bisnis Offline, seperti warung makan, kedai minum, jasa potong rambut/salon,.

Pendidikan juga berfungsi untuk membentuk kepribadian seseorang menjadil ebih kuat dan tahan hantaman.

Passion tidak sesederhana kata-kata motivasi.

Kehidupan manusia merupakan hal yang kompleks. Mengejar passion tidaklah salah, tetapi jangan samakan passion dengan hobi atau kesenangan. Tetapi alangkah lebih baik jika mengkombinasikan hal yang disukai dengan meningkatkan keahlian diri, ditambah dengan mengenali faktor x, akan menghasilkan jalan hidup yang dapat ditekuni tanpa keraguan dan tanpa perasaan menyesal, karena passion tidak sesederhana kata-kata motivasi.

7. Cara agar tetap eksis di tengah persaingan yang begitu tinggi?

Tanpa passion, kerja keras, serta tekad yang kuat pola apapun yang kita gunakan sebagai format bisnis bisa menjadi sebuah kesalahan.

Mencatat semua administrasi dengan baik (pondasi utama dalam menjalankan bisnis apa pun untuk bisa sukses dan berkembang), kerja keras dan semangat, menentukan misi & visi serta arah bisnis.

Ke depannya adalah eranya ekonomi digital, kreatif, dan inovatif.

Untuk memulai bisnis online: mulai segera tanpa harus berpikir rumit tentang untung atau rugi, laris atau tidak, karena semua sarana sudah ada (toko tidak perlu punya, marketplace luas, barang juga tidak harus punya (bisa dropshipper/reseller), konsisten dan juga responsif (upayakan setiap hari posting atau promosi minimal 1 informasi ttg produknya (toko harus terlihat selalu buka), dan tahan uji (tidak mudah menyerah).

Terdapat banyak penyedia jasa pengelolaan bisnis tanpa tatap muka, seperti: Paper.id, platform bisnis untuk invoicing, accounting, dan inventory, dll..

8. Yang lebih banyak peluang usahanya, bisnis secara online atau offline: Ke depannya adalah bisnis online.

Online memanfaatkan teknologi, dengan adanya keterbatasan aktivitas sosial dan transaksi serta marketplace yang luas jadi peluang besar bagi Pengusaha bisnis secara online.

9. Dalam melihat peluang usaha, kapan kita memutuskan untuk berinovasi dan kapan mengikuti trend yang ada:

Pendemi Covid 19 turut mengubah kebiasaan lama dalam dunia usaha dengan memaksa para

Pelaku usaha untuk membuat inovasi dengan dasar demand yang di pasar.

Jangan pernah memilih peluang usaha hanya karena orang lain yang juga melakukan itu, dengarkan panggilan sejati Anda untuk menjadi Pengusaha yang sukses. Maksimalkan bakat dan minat.

Inovasi adalah Larsen, P and Lewis, A, (2007) menyatakan bahwa salah satu karakter yang sangat penting dari wirausahawan adalah kemampuannya berinovasi. Tanpa adanya inovasi perusahaan tidak akan dapat bertahan lama. Hal ini disebabkan kebutuhan, keinginan, dan permintaan Pelanggan berubah-ubah. Pelanggan tidak selamanya akan mengkonsumsi produk yang sama. Pelanggan akan mencari produk lain dari perusahaan lain yang dirasakan dapat memuaskan kebutuhan mereka. Untuk itulah diperlukan adanya inovasi terus menerus jika perusahaan akan berlangsung lebih lanjut dan tetap berdiri dengan usahanya. Inovasi adalah sesuatu yang berkenaan dengan barang, jasa atau ide yang dirasakan baru oleh seseorang. Meskipun ide tersebut telah lama ada tetapi ini dapat dikatakan suatu inovasi bagi orang yang baru melihat atau baru merasakannya. Indikator inovasi adalah dapat menganalisis peluang, memahami apa yang harus dilakukan untuk memanfaatkan peluang, berpikir sederhana dan terarah, mementingkan langkah daripada berpikir terlalu rumit, dan dapat mengarahkan orang lain.

Faktor pendidikan adalah pengaruh pendidikan terhadap perkembangan jiwa seseorang (termasuk jiwa wirausaha) sebenarnya berbeda dengan pengaruh eksternal yang lain.

Pada umumnya pengaruh lingkungan sekitar (fisik maupun sosial) bersifat pasif, dalam arti bahwa lingkungan tidak memberikan suatu paksaan terhadap individu. Lingkungan hanya memberikan kesempatan-kesempatan atau peluang seorang individu.

Berbeda dengan faktor lingkungan, pendidikan dijalankan dengan penuh kesadaran, mempunyai tujuan, target, dan sasaran tertentu serta diberikan secara sistematis untuk

mengembangkan potensi-potensi yang ada. Dengan pendidikan, wawasan individu menjadi lebih percaya diri, bisa memilih dan mengambil keputusan yang tepat, meningkatkan kreativitas dan inovasi, membina moral, karakter, intelektual, serta peningkatan kualitas sumber daya manusia yang lain sehingga akhirnya mampu berdiri sendiri.

Indikator pendidikan adalah pendidikan telah memberikan bekal pengetahuan kewirausahaan, pendidikan membentuk karakter wirausaha, pendidikan membantu meningkatkan percaya diri, pendidikan meningkatkan pengetahuan, pendidikan moral/akhlak, pendidikan meningkatkan kemampuan kreatifitas dan inovasi.

10. Untuk Pelaku Usaha Pemula, sebaiknya franchise atau membuat usaha/brand sendiri: Bagi orang yang berkeinginan untuk memulai suatu usaha yang benar-benar baru, tentu banyak hal yang masih mengambang dan penuh dengan ketidakpastian. Kita harus memiliki wawasan yang luas mengenai bisnis yang akan kita geluti, selain itu besarnya resiko kegagalan usaha menjadi salah satu penghalang terbesar bagi Masyarakat untuk memulai usaha.

Bahkan karena takut menghadapi risiko, banyak Masyarakat yang berhenti di tengah jalan dan yang lebih parah lagi banyak di antara mereka yang mundur sebelum mereka mencoba. Risiko terjadinya kegagalan tersebut dapat timbul karena usahanya masih bersifat trial and error dan butuh waktu sangat lama agar usaha itu bisa bertahan. Terkait dengan adanya kendala-kendala tersebut, Franchise/Waralaba bisa menjadi alternatif untuk memulai suatu usaha.

Pada prinsipnya bisnis waralaba adalah suatu pengaturan bisnis di mana sebuah perusahaan (franchisor) memberi hak pada pihak independen (franchisee) untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan oleh franchisor.

Franchisee bisa menggunakan nama, goodwill, produk dan jasa, prosedur pemasaran, keahlian, sistem prosedur operasional, dan fasilitas penunjang dari perusahaan franchisor. Sebaliknya pihak franchisor akan menerima imbalan dari keuntungan yang diperoleh oleh franchisee sesuai dengan perjanjian awal antara Franchisor dan Franchisee. Dalam bisnis waralaba Franchisor telah menyediakan blue print model bisnis yang dilaksanakan.

Peluang Bisnis waralaba sesungguhnya cukup potensial bagi pengusaha pemula. sistem waralaba menjanjikan banyak sekali keuntungan, khususnya bagi pengusaha baru. Sebagai media pembelajaran, sistem waralaba cukup menarik.

Mengapa? Sistem sudah tertata dengan baik dari pusat pewaralaba sehingga bisa kita serap ilmunya. Sebuah paket waralaba yang baik mampu membuat seseorang yang tepat bisa mengoperasikan sebuah bisnis dengan berhasil bahkan tanpa pengetahuan sebelumnya tentang bisnis tersebut. Bisnis waralaba merupakan simbiosis mutualisme yang saling menguntungkan antara dua pihak yang terlibat.

Banyak pilihan mengenai pola dan format bisnis yang bisa kita manfaatkan untuk memulai suatu usaha. Berbagai pilihan tersebut tentunya akan mengantarkan kita untuk mencapai kesuksesan asalkan dijalankan dengan sepenuh hati sesuai dengan passion yang kita miliki. Tanpa passion, kerja keras, serta tekad yang kuat pola apapun yang kita gunakan sebagai format bisnis bisa menjadi sebuah kesalahan.

11. Arti peluang usaha:

Definisi peluang usaha adalah suatu kesempatan yang datang, menjadikan dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan. Atau dapat pula diartikan sebagai kesempatan yang muncul di waktu tertentu yang dapat memberikan kesempatan besar untuk mendapatkan keuntungan apabila dalam kesempatan tersebut dilakukan suatu perbuatan dengan mengarahkan tenaga dan pikiran.

3. Tugas

a. Cara Mengerjakan

- 1) Carilah beberapa gagasan atau ide bisnis, lalu berikan skor atau angka penilaian dengan menggunakan tabel penyaringan usaha mikro dan kecil.
- 2) Setelah selesai pilih bidang usaha yang memperoleh nilai/skor tertinggi.
- 3) Kemudian lakukan analisis SWOT terhadap bidang laundry (yg mayoritas masyarakat sekitarnya adalah karyawan/mahasiswa), toko kelontong/kebutuhan pokok, pertanian/perkebunan, peternakan, perikanan, dan industri rumahan terkait kesehatan dan makanan & minuman (seperti: masker kain, obat2-an, industri tempe / tahu, dan kue / roti).

Namun ke depannya ekonomi digital, kreatif dan inovatif akan sangat berkembang. Orang sudah mulai terbiasa dan terlibat menjalani pola konsumsi digital. Dropshipping (konsep

dimana penjual mendapatkan produk dalam jumlah besar/harga murah dari pemasok dan menjualnya lebih lanjut kepada pengguna akhir: eBay, Aliexpress) dengan memeriksa produk2 laris di situs web e-commerce terkemuka seperti Amazon.

5. Dampak dari Covid Corona terhadap peluang usaha:

Menimbulkan ketidakpastian perekonomian dan juga membuat perubahan dalam perilaku konsumen dan konsumsi. Harus kreatif dan inovatif, seperti: Kope seliter [@home](#), travelogistics, on-demand cleaning services, home leisure wear, untouchable products, coronassurance for fear customers, frozen food/ready to eat, work from hotel, beauty on-demand, dan resto experience [@home](#).

Dampak lainnya, seperti:

- ☐ Menyebabkan peningkatan aktivitas kewirausahaan.
- ☐ Meningkatkan kreativitas sejumlah orang dalam berbisnis.
- ☐ Pebisnis dan perusahaan perorangan dan perusahaan harus menyusun ide-ide baru untuk menanggapi kebutuhan yang ada atau yang pemenuhan kebutuhan yang tidak cukup ditangani oleh Pemerintah dan Lembaga yang berkuasa.
- ☐ Menunjukkan pentingnya usaha kecil dengan pendekatan inovasi yang lebih canggih.
- ☐ Sebagian besar perusahaan rintisan mungkin melihat pengalihan fokus bisnis sebagai peluang atau solusi jangka pendek, hal ini merupakan strategi bertahan hidup.
- ☐ Krisis dapat berdampak negatif terhadap kewirausahaan, yang lain mungkin menyarankan bahwa perubahan yang kita amati saat ini dapat mengubah persepsi kewirausahaan menjadi lebih baik.
- ☐ Terciptanya peluang usaha, dimana banyak rantai pasokan industri atau bisnis global menjadi terganggu, hal ini jelas membuka peluang bisnis bagi negara- negara lainnya (incl. Indonesia), untuk menawarkan solusi dari adanya gangguan pada rantai pasokan tersebut.

6. Pengaruh Passion terhadap usaha/produk terhadap kesuksesan suatu usaha:

Dengan memanfaatkan teknologi dan internet, kita bisa memulai bisnis sesuai passion dan hobi kita. Hobi merupakan rasa suka terhadap sesuatu dan ketika mengerjakannya menimbulkan rasa senang. Namun di dalam hobi tidak ada target pencapaian

Hobi juga mengalami perubahan yang disebabkan beberapa faktor seperti teman dekat, fasilitas dan kesempatan.

Passion adalah gairah atau ketertarikan yang sangat dalam. Atau dapat dikatakan juga sebagai hasrat yang kuat (tidak sekedar suka). Dalam melakukan kegiatan yang di dalamnya ada passion, maka kegiatannya akan termasuk kegiatan yang 'tidak dapat tidak dilakukan', atau harus dilakukan karena apabila tidak melakukannya ada yang dirasakan kurang.

Kalau hobi hanya mengandung rasa suka. Apabila sudah melakukannya maka akan timbul rasa senang dan puas. Namun kalau passion tidak sekedar suka, namun akan timbul hasrat mencapai yang lebih baik bahkan ia akan belajar lebih banyak agar apa yang dilakukannya memenuhi target kompetisi atas dirinya sendiri.

Ada beberapa alasan mengapa passion tidak menentukan kesuksesan.

Passion yang ada pada diri seseorang belum tentu sama dengan keahlian yang dimiliki. Mungkin saja jika memiliki minat pada banyak hal, tetapi usaha dan waktu yang didedikasikan pada minat tersebut belum tentu setara. Karena itu janganlah kejar apa yang hanya disukai, tetapi kejarlah sesuatu yang dapat memotivasi untuk menghabiskan waktu dan usaha untuk melakukannya terus menerus.

Dalam kehidupan terdapat faktor X.

Meskipun sudah berusaha semaksimal mungkin, terkadang ada faktor internal yang tidak bisa dikendalikan, bahkan bisa jadi susah dijelaskan. Seperti usaha seseorang yang sama dengan usaha orang lain. Dengan tingkat usaha yang sama, peluang untuk kesuksesan belum tentu sama. Belum lagi pengaruh dari faktor eksternal seperti keberuntungan ataupun kondisi geografis di sekitar.

Pengaruh bakat lebih kecil di aktivitas mental.

Berbicara tentang aktivitas mental, maka peranan bakat punya porsi yang lebih kecil. Ini karena apa yang sebenarnya disebut bakat merupakan hasil dari suatu aktivitas latihan, baik yang disengaja maupun tidak. Latihan yang baik adalah latihan yang dapat memperbaiki kekurangan yang dimiliki. Seseorang yang dapat mendedikasikan waktunya untuk berlatih suatu hal, maka pasti akan meraih kesuksesan.