

TINJAUAN KONSEPTUAL KEWIRAUSAHAAN DALAM BISNIS PEMBENTUKAN WIRAUSAHA BARU UNTUK MENGATASI PENGANGGURAN

Win Konadi¹⁾ & Dandan Irawan²⁾

¹⁾Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Almuslim Bireuen - Aceh
email: win.manan@yahoo.co.id

²⁾Dosen Ekonomi IKOPIN Bandung

ABSTRAK

Tujuan dari tulisan ini memaparkan secara deskriptif tinjauan konseptual melalui data angkatan kerja dan pengangguran yang ada, sehingga bagaimana berwirausaha, dan sejauhmana kewirausahaan melalui penciptaan wirausaha baru dapat mengantisipasi pengangguran. wirausaha yang sering di istilahkan dengan jiwa entrepreneur, berarti orang yang memulai (the originator) sesuatu usaha bisnis baru, atau seorang manajer yang berupaya memperbaiki sebuah unit keorganisasian melalui serangkaian perubahan-perubahan produiktif. Terdapat beberapa permasalahan yang harus diketahui oleh seorang wirausaha, yang berkaitan dengan kegiatan usaha, yaitu (1) masalah internal, seperti aspek pasar, aspek produksi, aspek organisasi, aspek SDM. (2) Masalah eksternal, seperti akses informasi yang mendukung usaha, kebijakan pemerintah, dan persaingan. Sehingga perlu adanya ciri yang merupakan identitas yang melekat pada diri seorang wirausaha, yakni kepemimpinan, inovatif, cara pengambilan keputusan, sikap tanggap terhadap perubahan, bekerja ekonomis dan efisien, memiliki visi masa depan, dan sikap terhadap resiko.

Keywords: kewirausahaan, pengangguran

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Proyeksi yang dilakukan Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi pada tahun 2012 angkatan kerja di Indonesia diharapkan bakal bertambah sebanyak 2,02 juta orang, sehingga menjadi 119,39 juta orang. Sedangkan kesempatan kerja diharapkan bakal bertambah sebanyak 2,70 juta orang, sehingga menjadi 112,9 juta orang. Sementara itu pada tahun 2013, angkatan kerja bertambah sebanyak 2,04 juta orang, sehingga menjadi 121,43 juta orang. Kesempatan kerja bertambah sebanyak 2,93 juta orang, sehingga menjadi 115,30 juta orang. "Secara umum pada tahun 2012, angkatan kerja masih

didominasi oleh lulusan SD, namun diharapkan dapat berkurang sebanyak 1,37 juta orang, sehingga menjadi 55,7 juta orang (46,66%), kata Menakertrans Muhaimin Iskandar pada acara Expose Perencanaan Tenaga Kerja Nasional 2012-2013 di kantor Kemenakertrans pada Selasa, 27 Desember 2011 lalu.

Perencanaan tenaga kerja tahun 2012-2013 yang dilakukan Kemnakertrans, angkatan kerja yang berpendidikan SMTA Kejuruan diharapkan bertambah sebanyak 1,38 juta orang, sehingga menjadi 11,53 juta orang (9,66%). Tahun 2012 ini, diperkirakan angkatan kerja yang berpendidikan Diploma dan Universitas bertambah sebanyak 1,51 juta orang, sehingga menjadi 11,17 juta orang

(9,36%). Sektor-sektor yang masih menyediakan kesempatan kerja dalam jumlah besar adalah sektor pertanian, sektor pertambangan, industri pengolahan, listrik, gas dan air, bangunan, perdagangan, hotel, restoran, sektor angkutan dan komunikasi serta sektor keuangan dan jasa. Sektor formal akan bertambah sebanyak 1,34 juta orang, sehingga menjadi 42,83 juta orang (38,12%), sedangkan kewirausahaan (entrepreneur) bertambah sebanyak 787 ribu orang (Pusat Humas Kemnakertrans, 2011).

Berdasarkan data BPS, jumlah angkatan kerja di Indonesia pada Februari 2011 mencapai 119,4 juta orang, bertambah sekitar 2,9 juta orang dibanding angkatan kerja Agustus 2010 sebesar 116,5 juta orang atau bertambah 3,4 juta orang dibanding Februari 2010 sebesar 116,0 juta orang. Jumlah penduduk yang bekerja di Indonesia pada Februari 2011 mencapai 111,3 juta orang, bertambah sekitar 3,1 juta orang dibanding keadaan pada Agustus 2010 sebesar 108,2 juta orang atau bertambah 3,9 juta orang dibanding keadaan Februari 2010 sebesar 107,4 juta orang. Sementara itu, Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) di Indonesia, Februari 2011 mencapai 6,80 persen, mengalami penurunan dibanding TPT Agustus 2010 sebesar 7,14 persen dan TPT Februari 2010 sebesar 7,41 persen. Sektor Pertanian, Perdagangan, Jasa Kemasyarakatan dan Sektor Industri secara berurutan menjadi penampung terbesar tenaga kerja pada bulan Februari 2011.

Berdasarkan jumlah jam kerja pada Februari 2011, sebesar 77,1 juta orang (69,28 persen) bekerja di atas 35 jam perminggu, sedangkan pekerja dengan jumlah jam kerja kurang dari 8 jam hanya sebesar 1,4 juta orang (1,23 persen). Pada Februari 2011, pekerja pada jenjang pendidikan SD ke bawah masih tetap mendominasi yaitu sebesar 55,1 juta orang (49,53 persen), sedangkan pekerja dengan pendidikan Diploma sebesar 3,3 juta orang (2,98 persen) dan pekerja dengan pendidikan Sarjana hanya sebesar 5,5 juta orang (4,98 persen). Sebagai ilustrasi dapat diperhatikan data BPS (Tabel-1, sampai tabel-3) dalam lampiran.

Memperhatikan data-data di atas menunjukkan bahwa ukuran pengangguran dan kemiskinan diukur dengan banyaknya orang yang bekerja di sektor formal,

sehingga tingkat pengangguran seperti ini akan terus bertambah seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk dan kemungkinan terjadinya kesempatan kerja. Salah satunya upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi hal tersebut, ialah mencoba upaya lain dengan cara mendorong agar kesempatan kerja formal yang semakin sempit, diatasi dengan mendorong menciptakan pekerjaan sendiri, dengan berwirausaha.

Menurut sosiolog David Mc Clelland suatu negara bisa menjadi makmur bila ada enterpreneur sedikitnya 2% dari jumlah penduduk. Singapura sudah 7,2% padahal pada 2001 baru 2,1%. Sedangkan Indonesia hanya 0,18% dari penduduk atau 400 000-an orang. Untuk itu, salah satu upaya untuk meningkatkan jumlah wirausaha ialah dengan memberikan dorongan dengan tindakan nyata, agar para penganggur memahami berusaha dan menciptakan bisnis yang menghasilkan pendapatan yang dijelankannya.

1.2. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam tulisan ini ialah bagaimana berwirausaha, dan sejauhmana kewirausahaan melalui penciptaan wirausaha baru dapat mengantisipasi pengangguran

1.3. Kerangka Pemikiran

Mulailah dengan sebuah mimpi (*A dream is where it all started*). Bagi seorang pemula yang mempunyai mimpi, maka memulai langkah awal dalam berusaha selalu diliputi ketidakpatian, bahkan kesulitan terhadap apa yang harus dilakukan pertama kali. Bahkan untuk memulai suatu kegiatan usaha, pelaku atau calon pelaku selalu dihadapkan pada kondisi *bagaimana memulai usaha* tersebut. Adapun kendala utama, ialah persepsi yang secara wajar selalu ada pada setiap orang yang akan memulai kegiatan usaha, yaitu "Apakah usaha ini menguntungkan atau tidak?". Keinginan untuk mewujudkan suatu kegiatan usaha dengan 'certain answer' ini, justru menjadi bumerang bagi pelaku usaha itu sendiri, sehingga dengan pikiran seperti ini, usaha yang akan dilaksanakan tidak pernah dapat terwujud.

Salah satu sifat pemimpin dalam berusaha ialah bagaimana mengubah sesuatu menjadi suatu peluang. Jika melihat kondisi yang melanda Indonesia dalam beberapa tahun terakhir ini, telah memberikan dampak yang

sangat besar terhadap perekonomian Indonesia baik dilihat dalam kerangka makro maupun mikro. Kondisi yang tidak menguntungkan ini, mendorong sebagian besar masyarakat untuk menangkap peluang dengan memulai melirik dan membidik berbagai peluang kegiatan usaha yang mungkin selama ini dipandang sebelah mata. Diantaranya ialah sektor-sektor usaha riil yang secara langsung berhubungan dengan kebutuhan konsumen, sementara sebagian lagi membidik kegiatan sektor non riil, yang tentunya harus memiliki kualifikasi dan pengetahuan.

Secara umum dalam memulai suatu kegiatan usaha dan menentukan jenis usaha yang tepat, selalu dihadapkan pada pertanyaan, atau kita akan selalu terbelenggu dengan pernyataan yang ada dalam diri kita, "apakah saya mampu" atau "apakah saya bisa". Untuk itu kita harus memiliki suatu persepsi, bahwa apabila kita akan melakukan suatu kegiatan usaha, harus dimulai dengan perencanaan yang baik.

2. Tinjauan Teoritis

2.1. Kewirausahaan

2.1.1. Pengertian Wirausaha

Sebelum menjelaskan pengertian wirausaha, perlu disampaikan istilah lain yang memiliki kedekatan dengan wirausaha, yaitu istilah wiraswasta. Di dalam berbagai literatur dapat dilihat bahwa pengertian wiraswasta sama dengan wirausaha, demikian pula penggunaan istilah wirausaha seperti sama dengan wiraswasta.

Istilah wiraswastawan ada yang menghubungkan dengan istilah saudagar. Walaupun sama artinya dalam bahasa Sansekerta, tetapi maknanya berlainan. Wiraswasta terdiri atas tiga kata: wira, swa, dan sta, masing-masing berarti; wira adalah manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan/pendekar kemajuan watak; swa artinya sendiri; dan sta artinya berdiri.

Sedangkan saudagar terdiri dari dua suku kata. Sau berarti seribu, dan *dagar* artinya akal. Jadi, saudagar berarti seribu akal (Taufik Rashid, 1981). Menurut Wasty Soemanto (1984) pengertian wiraswasta berarti keberanian, keutamaan serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri.

Manusia wiraswasta, mempunyai kekuatan mental yang tinggi sehingga memungkinkan ia melompat dan meluncur maju ke depan di luar kemampuan rata-rata, adakalanya wiraswastawan, tidak berpendidikan tinggi. Lihatlah nama-nama seperti Henry Ford, Thomas Edison, Philips, Krupp, Mitsui, Sciciro Honda, Bahrudin, Pardede dan sebagainya. Diantara mereka itu ada yang berasal dari kaum bangsawan, sarjana, tetapi kebanyakan termasuk orang yang tidak tinggi sekolahnya.

Hal yang terakhir ini merupakan perbuatan yang didorong tidak hanya oleh motif ekonomi tetapi juga oleh pertimbangan-pertimbangan psikologis, sosiologis, dan bahkan politis. Fungsi apa yang dilakukan oleh seorang wiraswasta serta bagaimana dia melakukan itu pada gilirannya memberikan kepadanya tipe kepribadian tertentu. Dipandang dari sudut ini kiranya dewasa ini dapat dibedakan lima tipe pokok wiraswasta

- 1) Wiraswasta sebagai orang vak, "*captain of industry*", di suatu bidang tertentu, di mana, ia membaktikan prestasi teknik dan mengadakan penemuan ataupun peniruan. Penemuan utamanya adalah aspek tehnik dari usaha yang dijalankannya, sedangkan langganan diperolehnya tidak secara disengaja tetapi melalui mutu barang dan/atau mutu prestasinya.
- 2) Wiraswasta sebagai orang bisnis, yang terus menerus secara tekun menganalisa kebutuhan dan selera masyarakat, menimbulkan kebutuhan-kebutuhan baru melalui reklame.
- 3) Wiraswasta sebagai orang uang, yang mengumpulkan dan menyalurkan dana, mendirikan concern, yang pada pokoknya bergerak di pasaran uang dan modal.
- 4) Wiraswasta sebagai *social engineer*, pengusaha yang berusaha mengikat para pekerjanya melalui berbagai karya sosial (*welfareworks*), baik atas pertimbangan moral ataupun berdasarkan perhitungan zakelijk, yaitu mengelakkan kerugian yang diakibatkan pertukaran personil yang terlalu kerap dan cepat.
- 5) Wiraswasta sebagai manajer, yang memajukan usahanya dengan menggunakan pengetahuan-pengetahuan bisnis modern dan memperhitungkan sepenuhnya azas efisiensi.

Istilah wirausaha berasal dari kata *entrepreneur* (bahasa Perancis) yang diterje-

mahkan ke dalam bahasa Inggris dengan arti *between taker* atau *go-between*. Perkembangan istilah dan pengertian entrepreneur dapat diterangkan sebagai berikut:

- Abad Pertengahan: berarti aktor atau orang yang bertanggungjawab dalam proyek produksi berskala besar
- Abad 17 diartikan sebagai orang yang menanggung resiko untung rugi dalam mengadakan kontrak pekerjaan dengan pemerintah dengan menggunakan *fixed price*.
- Tahun 1725, Richard Cantillon menyatakan entrepreneur sebagai orang yang menanggung resiko yang berbeda dengan orang memberi modal.
- Tahun 1797, Bedeau menyatakan wirausaha sebagai orang yang menanggung resiko, yang merencanakan, supervisi, mengorganisasi dan memiliki.
- Tahun 1803, Jean Baptist Say menyatakan adanya pemisahan antara keuntungan untuk entrepreneur dan keuntungan untuk pemilik modal
- Tahun 1876, Francis Walker, membedakan antara orang menyediakan modal dan menerima bunga, dengan orang yang menerima keuntungan keberhasilannya memimpin usaha.
- Tahun 1934, Joseph Schumpeter, seorang entrepreneur adalah seorang inovator dan mengembangkan teknologi.
- Tahun 1961, David McLelland, menyatakan entrepreneur adalah seorang yang energik dan membatasi resiko.
- Tahun 1964 Peter Drucker, seorang entrepreneur adalah seseorang yang mampu memanfaatkan peluang.
- Tahun 1975, Albert Shapero, seorang yang memiliki inisiatif, mengorganisir mekanis sosial dan ekonomi, dan menerima resiko kegagalan.
- Tahun 1980, Karl Vesper, seorang entrepreneur berbeda dengan seorang ahli ekonomi, psychologist, business persons, dan politicians.
- Tahun 1983, Gifford Pinchot, menyebut entrapreneur adalah seorang entrepreneur dari dalam organisasi yang sudah ada/organisasi yang sedang berjalan.
- Tahun 1985, Robert Hisrich : Entrepreneur adalah *the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychological,*

and social risks and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction (Entrepreneur adalah merupakan proses menciptakan sesuatu yang berbeda dengan mengabdikan seluruh waktu dan tenaganya disertai dengan menanggung resiko keuangan, kejiwaan, sosial dan menerima balas jasa dalam bentuk uang dan kepuasan pribadinya).

Sumber: Robert D.Hisrich dan Michael P.Peters, (1995:6)

Pengertian Wirausaha lebih lengkap dinyatakan oleh Joseph Schumpeter adalah *Entrepreneur as the person who destroys the existing economic order by introducing new products and services, by creating new forms of organization, or by exploiting new raw materials.* (Bygrave, 1994: 1). Jadi menurut Joseph Schumpeter Entrepreneur atau Wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi bisnis yang baru ataupun bisa pula dilakukan dalam organisasi bisnis yang sudah ada.

Dalam definisi ini ditekankan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Pengertian wirausaha di sini menekankan pada setiap orang yang memulai sesuatu bisnis yang baru. Sedangkan proses dan meliputi semua kegiatan fungsi dan tindakan untuk mengejar dan memanfaatkan peluang dengan menciptakan suatu organisasi.

Menurut Winardi (2003; 71), wirausaha yang sering di istilahkan dengan jiwa entrepreneur, berarti orang yang memulai (*the originator*) sesuatu usaha bisnis baru, atau seorang manajer yang berupaya memperbaiki sebuah unit keorganisasian melalui serangkaian perubahan-perubahan produktif . Menurut Stevenson dan Gumpert, yang dikutip oleh James F Stoner dan R. Edward Freeman dalam buku mereka berjudul *Management*, menulis *culture entrepreneurial* adalah kultur korporat yang memusatkan perhatian pada munculnya peluang-peluang baru, alat-alat untuk mengkapitalisasinya, dan pembentukan struktur yang tepat untuk melaksanakan upaya-upaya

tersebut. Disamping itu juga mengemukakan konsep kultur administratif. Kultur administratif, menurut mereka adalah kultur korporat yang memusatkan perhatian pada peluang-peluang yang ada, struktur-struktur keorganisasian dan prosedur-prosedur pengawasan (Winardi, 2003; 99).

Menurut Steinhoff dan John F. Burgess (1993:35) pada hakekatnya pengembangan wirausaha diorientasikan agar orang tersebut mampu mengorganisir suatu aktivitas, mampu mengelola dan berani menanggung resiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha, sehingga secara esensial dapat memiliki suatu sikap mental, pandangan, wawasan serta pola pikir dan pola tindak seseorang terhadap tugas-tugas yang menjadi tanggungjawabnya dan selalu berorientasi kepada pelanggan. Atau dapat juga diartikan sebagai semua tindakan dari seseorang yang mampu memberi nilai terhadap tugas dan tanggungjawabnya. Dengan demikian kewirausahaan merupakan sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan di dalam kegiatan usahanya.

2.1.2. Minat Berusaha

Dalam berusaha, banyak jenis usaha yang bisa dilakukan siapapun, diantaranya dengan (1) adanya minat terhadap usaha tertentu, (2) adanya modal, (3) adanya relasi, (4) adanya kesempatan tertentu, dan sebagainya.

Cara lain ialah dengan memperhatikan momentum tertentu, misalnya hobi yang tentunya akan lebih mengasyikan karena akan dijalankan dengan penuh rasa percaya diri sehingga akan terasa nikmat. Hal yang terpenting ialah setelah peluang ditangkap, kita harus segera langsung bertindak. Ingat, memulai usaha tanpa *action* adalah omong kosong. Namun demikian, harus disadari bahwa langkah pertama tetap saja harus dilakukan, bukankah hal-hal besar itu berawal dari yang kecil? Dan langkah seribu, tidak mungkin terjadi tanpa langkah pertama.

Untuk memudahkan hal tersebut, diperlukan suatu perencanaan awal yang merupakan perencanaan manajemen. Perencanaan manajemen dilakukan untuk menetapkan visi, sasaran dan arah dari usaha yang akan dilakukan, agar keputusan yang diambil dapat mengantisipasi berbagai kemungkinan di masa datang.

Terdapat berbagai keunggulan dalam menentukan perencanaan manajemen yang baik, diantaranya :

- a. Perencanaan dapat meningkatkan efektivitas (probabilitas untuk mencapai sasaran yang disepakati) dan efisiensi (biaya untuk melaksanakannya).
- b. Perencanaan memang tidak menjamin keberhasilan tetapi riset dengan jelas memperlihatkan bahwa probabilitas keberhasilan dapat ditingkatkan melalui suatu perencanaan.

Berikut ini terdapat pertanyaan penting dalam perencanaan manajemen dalam menentukan jenis usaha, antara lain;

- 1) Jenis usaha apa yang akan dijalani ?
- 2) Apa tujuan usaha ini?
- 3) Apa alasan untuk memulai usaha ini?
- 4) Apa jenis produk atau jasa yang akan dijalani ?
- 5) Apa aplikasi dari usaha itu?
- 6) Apa yang membuat tertarik untuk mengembangkan usaha ini?
- 7) Apakah penggunaan produk atau jasa ini terkait dengan produk lain?
- 8) Kapan produk dari usaha ini akan tersedia?
- 9) Siapa yang menjadi target pasar ?
- 10) Siapa pesaing ?
- 11) Bagaimana membuat produk agar berbeda dari produk pesaing?
- 12) Apakah sudah siap dengan tim manajemen yang diperlukan?

2.1.3. Karakteristik Wirausaha

Terdapat beberapa permasalahan yang harus diketahui oleh seorang wirausaha, yang berkaitan dengan kegiatan usaha, yaitu (1) Masalah internal, yaitu masalah yang berkaitan dengan kemampuan teknis manajemen usaha, seperti aspek pasar, aspek produksi, aspek organisasi, aspek SDM, aspek legalitas, aspek akses informasi, aspek permodalan, dan sebagainya; (2) Masalah eksternal, biasanya meliputi keterbatasan memperoleh akses informasi yang mendukung usaha, kebijakan pemerintah, persaingan, ketergantungan dengan pedagang besar, akses untuk memperoleh kredit, lokasi usaha, tenaga kerja terampil, lingkungan usaha, dan sebagainya.

Berkaitan dengan permasalahan tersebut sebuah LSM besar di Jerman, GTZ, menetapkan bahwa dalam setiap diri manusia

terdapat karakteristik yang melekat yang berkaitan dengan kewirausahaan, yaitu :

- a. Kemampuan Pencarian peluang.
- b. Seberapa besar kegigihan dan ketekunan
- c. Bagaimana ketaatan terhadap kontrak kerja
- d. Bagaimana mengukur kemampuan diri terhadap kualitas produk dan efisiensi
- e. Kemampuan dan pandangan terhadap resiko.
- f. Bagaimana kita melakukan penetapan tujuan.
- g. Bagaimana kemampuan mencari informasi
- h. Perencanaan yang sistematis.
- i. Penciptaan jaringan kerja.
- j. Seberapa besar kepercayaan diri yang dimiliki.

Hornaday dalam Winardi (2003; 27) menyatakan hasil riset tentang karakteristik entrepreneur, telah memusatkan perhatian pada sejumlah sifat yang umumnya dimiliki oleh mayoritas individu, antara lain: 1) kepercayaan pada diri sendiri (*self confidence*), 2) penuh energi, dan bekerja dengan cermat (*diligence*), 3) kemampuan untuk menerima risiko yang diperhitungkan, 4) memiliki kreativitas, 5) memiliki fleksibilitas, 6) memiliki reaksi positif terhadap tantangan-tantangan yang dihadapi, 7) memiliki jiwa dinamis dan kepemimpinan, 8) memiliki kemampuan untuk bergaul dengan orang-orang, 9) memiliki kepekaan untuk menerima saran-saran, serta 10) memiliki pengetahuan pemahaman tentang produk dan teknologi.

Beberapa diantara karakteristik yang berkaitan dengan persoalan entrepreneurship dapat dipelajari, tetapi ada pula yang sulit dipelajari. Ada beberapa karakteristik yang dapat dipelajari (Winardi, 2003; 38), yakni: 1). Komitmen dan determinasi yang tiada batas, 2) Dorongan untuk mencapai prestasi, 3) Orientasi kearah peluang-peluang serta tujuan-tujuan, 4) Toleransi terhadap ambiguitas, 5) Keterampilan dalam hal menerima risiko yang diperhitungkan.

Fadel Muhammad (1992) menyatakan bahwa ada tujuh ciri yang merupakan identitas yang melekat pada diri seorang wirausaha.

- 1) Kepemimpinan. Adalah faktor kunci bagi seorang wirausaha. Dengan keunggulan di bidang kepemimpinan, maka seorang wirausaha akan sangat memperhatikan orientasi pada sasaran, hubungan kerja/ personal dan efektivitas. Pemimpin yang

berorientasi pada ketiga faktor di atas, senantiasa tampil hangat, mendorong pengembangan karir stafnya, disenangi bawahan, dan selalu ingat pada sasaran yang hendak dicapai.

- 2) Inovasi. Inovasi selalu membawa perkembangan dan perubahan ekonomi, demikian dikatakan oleh Joseph Schumpeter. Teori Schumpeter merangsang seseorang untuk berinovasi. Inovasi yang dimaksud bukanlah suatu temuan yang luar biasa, tetapi suatu temuan yang menyebabkan berdayagunanya sumber ekonomi ke arah yang lebih produktif.
- 3) Cara Pengambilan Keputusan. Menurut ahli kedokteran mutakhir terdapat perbedaan signifikan antara fungsi otak kiri dan otak kanan. Otak kiri berfungsi menganalisis atau menjawab pertanyaan-pertanyaan apa, mengapa, dan bagaimana. Otak kanan berfungsi melakukan pemikiran kreatif tanpa didahului suatu argumentasi. Otak kiri dan otak kanan senantiasa digunakan secara bersama-sama. Setiap orang akan berbeda tekanan pemakaian kedua otak itu. Ada yang cenderung didominasi otak kiri dan sebaliknya ada orang yang didominasi oleh otak kanan. Pandangan ini diungkapkan oleh Roger Sperry pada tahun 1981, dia mendapat hadiah Nobel atas pembuktiannya tentang teori otak terpisah ini (Carol Kinsey Goman, 1991 : 36). Secara umum dari 95% orang yang menggunakan tangan kanan (tidak kidal), bagian kiri otak tidak hanya mengendalikan bagian kanan tubuhnya tetapi juga melakukan pemikiran yang analitis, linier, verbal, dan rasional. Fungsi otak kirilah yang bekerja apabila anda membuat neraca pembukuan, mengingat nama dan tanggal, atau penyusunan tujuan dan sasaran. Bagian otak kanan mengendalikan bagian kiri tubuh manusia dan bersifat holistik, imajinatif, non verbal, dan artistik. Apabila anda mengingat kembali wajah orang, perasaan indahny musik, atau membayangkan sesuatu, berarti anda memfungsikan otak sebelah kanan. Proses yang terjadi pada otak sebelah kanan kurang mendapat pengembangan dalam dunia pendidikan. Orang-orang yang dapat memecahkan masalah secara kreatif sadar bahwa kedua Hemisphere otak kedua-duanya melakukan proses

pemikiran. Misalnya otak kiri secara logika. menentukan permasalahan dan otak kanan menggerakkan kemungkinan-kemungkinan kreatif dan jalan keluar. Dalam fase penggerakan gagasan maka fungsi otak bagian kanan menjadi berguna. Pernahkah anda ditantang untuk memecahkan masalah dan mendapatkan jawaban yang tiba-tiba, sedangkan anda baru bangun tidur. Ini terjadi karena pemikiran ini dikeluarkan dari otak kiri dan beralih ke pemahaman otak kanan. Seorang wirausahawan adalah mereka yang cenderung didominasi oleh otak kanan. Itulah yang mendorong bekerjanya intuisi dan inisiatif wirausahaan yang seakan-akan memiliki indera keenam.

- 4) Sikap Tanggap Terhadap Perubahan. Sikap tanggap wirausahawan terhadap perubahan relatif lebih tinggi dibandingkan dengan orang lain. Setiap perubahan oleh seorang wirausahawan dianggap mengandung peluang yang merupakan masukan dan rujukan terhadap pengambilan keputusan.
- 5) Bekerja Ekonomis dan Efisien. Seorang wirausaha melakukan kegiatannya dengan gaya yang smart (cerdas, pintar, bijak) bukan bergaya seorang mandor. Ia bekerja keras, ekonomis dan efisien, guna mencapai hasil maksimal.
- 6) Visi Masa Depan. Visi ibarat benang merah yang tidak terlihat yang ditarik sejak awal hingga keadaan yang terakhir. Visi pada hakekatnya pencerminan komitmen kompetensi-konsistensi.
- 7) Sikap Terhadap Resiko. Seorang wirausahawan adalah penentu resiko dan bukan sebagai penanggung resiko. Sebagaimana dinyatakan Drucker, mereka yang ketika menetapkan sebuah keputusan telah memahami secara sadar resiko yang bakal dihadapi, dalam arti resiko itu sudah dibatasi dan terukur. Kemudian kemungkinan munculnya resiko itu diperkecil. Dalam hal ini penerapan inovasi merupakan usaha kreatif untuk memperkecil kemungkinan terjadinya resiko.

Gambaran tentang sifat-sifat yang harus ada didalam diri seorang wirausaha, maka selanjutnya bagaimana upaya yang harus dilakukan oleh kita dalam memulai kegiatan usaha. Sebagai seorang umat bergama, segala sesuatu pekerjaan yang kita lakukan diiringi dengan ihtiar dan doa. Dalam ihtiar

ada proses kegiatan yang membuat kita 'bergerak' dan agar 'gerakan' kita tidak menjadi sia-sia, kita jalani dengan perencanaan yang baik dan matang. Mudah-mudahan dengan doa yang benar, usaha yang akan dijalani memberikan hasil yang diharapkan. Kalau pun tidak, kita sudah pernah berusaha. Kita hanya dapat membuat keputusan dan berproses sedangkan hasil akhir kita serahkan kepada Tuhan Yang Maha Esa.

2.2. Ruang Lingkup Bisnis

2.2.1. Pengertian Bisnis dan Jenisnya

Bisnis berasal dari kata *business/busy* yang berarti sibuk. Sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya. Bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat.

Huat menyebutkan; "*Business is then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society*". (Huat, T Chwee, 1990). Sedangkan Griffin dan Ebert menyatakan, Bisnis merupakan suatu organisasi, menyediakan barang/jasa yang bertujuan mendapatkan keuntungan.

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa "Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu dan sekelompok orang atau organisasi yang menciptakan nilai (*create value*) melalui penciptaan barang dan jasa (*create of good and service*) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi".

Kegiatan bisnis sebagai sebuah organisasi, dapat terdiri atas :

- a] Produksi: penciptaan barang dan jasa.
- b] Keuangan: kegiatan mencari dana yang dibutuhkan untuk melaksanakan kegiatan dagang.
- c] Pemasaran: Kegiatan untuk menginformasikan barang dan jasa, mengidentifikasi keinginan konsumen.
- d] Pengelolaan sumber daya manusia: kegiatan mencari tenaga kerja dan meningkatkan kemampuannya.

Adapun lingkungan bisnis meliputi; 1). Lingkungan intern (memberikan pengaruh langsung kepada kegiatan bisnis): pemerintah, pesaing, konsumen, asosiasi dagang,

suplier dan serikat pekerja. 2). Lingkungan ekstern (memberikan pengaruh tidak langsung terhadap kegiatan bisnis) : dunia internasional, ekonomi, sosial budaya dan politik. Pengertian bisnis juga memuat aspek untuk mendapatkan laba, menghasilkan barang/jasa, suatu kegiatan usaha, dan memenuhi kebutuhan masyarakat sehari - hari.

Adapun jenis - jenis bisnis yang berkaitan dengan pasar (pasar: monopsony, oligopoly, oligopsoni, dan pasar monopoli).

2.2.2. Tujuan Kebijakan Bisnis

Kebijakan adalah suatu ketetapan yang memuat prinsip-prinsip untuk mengarahkan cara-cara bertindak yang dibuat secara terencana dan konsisten dalam mencapai tujuan tertentu. Secara umum tujuan dari bisnis adalah menyediakan produk berupa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen serta memperoleh keuntungan dari aktivitas yang dilakukan.

Dalam jangka panjang, tujuan yang ingin dicapai tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan konsumen, namun terdapat banyak hal yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam bisnisnya, diantaranya:

- 1) *Market standing*, yaitu penguasaan pasar yang akan menjadi jaminan bagi perusahaan untuk memperoleh pendapatan penjualan dan profit dalam jangka panjang.
- 2) *Innovation*, yaitu inovasi dalam produk (barang atau jasa) serta inovasi keahlian. Tujuan bisnis yang ingin dicapai melalui inovasi adalah menciptakan nilai tambah pada suatu produk, misal; shampoo 2 in 1.
- 3) *Physical and financial resources*, perusahaan memiliki tujuan penguasaan terhadap sumber daya fisik dan keuangan untuk mengembangkan perusahaan menjadi besar dan semakin menguntungkan.
- 4) *Manager performance and development*, manager merupakan orang yang secara operasional bertanggung jawab terhadap pencapaian tujuan organisasi. Untuk dapat mengelola perusahaan dengan baik, manager perlu memiliki berbagai kemampuan dan keahlian yang sesuai dengan profesinya. Maka diperlukan peningkatan kinerja dan pengembangan kemampuan manager melalui serangkaian kegiatan kompensasi yang menarik dan program *training and development* yang berkelanjutan.

5) *Worker Performance and Attitude*, untuk kepentingan jangka panjang, maka sikap para karyawan terhadap perusahaan dan pekerjaan perlu diperhatikan agar dapat bekerja dengan baik.

6) *Public Responsibility*, bisnis harus memiliki tanggung jawab sosial seperti memajukan kesejahteraan masyarakat, mencegah terjadinya polusi dan menciptakan lapangan kerja, dan lain-lain.

2.2.3. Sistem Perekonomian dan Pasar

Sistem perekonomian adalah sistem yang digunakan oleh suatu negara untuk mengalokasikan sumber daya yang dimilikinya baik kepada individu maupun organisasi di negara tersebut. Perbedaan mendasar antara sebuah sistem ekonomi dengan sistem ekonomi lainnya adalah bagaimana cara sistem itu mengatur faktor produksinya. Dalam beberapa sistem, seorang individu boleh memiliki semua faktor produksi. Sementara dalam sistem lainnya, semua faktor tersebut di pegang oleh pemerintah. Kebanyakan sistem ekonomi di dunia berada di antara dua sistem ekstrim tersebut.

Selain faktor produksi, sistem ekonomi juga dapat dibedakan dari cara sistem tersebut mengatur produksi dan alokasi. Sebuah perekonomian terencana (*planned economies*) memberikan hak kepada pemerintah untuk mengatur faktor-faktor produksi dan alokasi hasil produksi. Sementara pada perekonomian pasar (*market economic*), pasar lah yang mengatur faktor-faktor produksi dan alokasi barang dan jasa melalui penawaran dan permintaan.

Sistem ekonomi sebagai solusi dari permasalahan ekonomi yang terjadi dapat dibedakan menjadi 4 macam, yaitu: sistem ekonomi tradisional, ekonomi pasar (Liberal), ekonomi komando, ekonomi campuran .

3. Pembahasan

Berkaitan dengan pengembangan dan peningkatan kewirausahaan sebagai suatu alternatif dalam mengatasi pengangguran, maka diperlukan terobosan dan pendekatan baru dalam pengembangan kewirausahaan. Diharapkan dengan terobosan baru ini dapat mempercepat pencapaian suatu kewirausahaan mandiri nasional yang berkarakter dapat membentuk wirausaha yang lebih mandiri, inovatif dan berwawasan global.

Terdapat tahapan dalam mengubah mindset dari menjadi seorang pekerja menjadi seorang yang berwirausaha. Adapun tahapan yang dikedepankan oleh penulis ialah : a). Persiapan mental, b) Persiapan sikap dan perilaku, c). Mencari gagasan usaha, d). Melakukan seleksi, e). Menyaring, f). Menyusun suatu rencana usaha, g). Melaksanakan aktivitas usaha yang menguntungkan.

1) Persiapan Mental

Harus dimulai dari cara pandang dan cara berpikir yang kemudian diharapkan mampu merubah tindakan dan prilakunya. Dalam konteks kewirausahaan, kesiapan mental adalah hal yang paling fundamental untuk mencapai keberhasilan dan kesuksesan terhadap rencana bisnis yang telah ditetapkan. Mengapa demikian?

Karena memasuki dunia usaha akan selalu dihadapkan dengan berbagai tantangan dan resiko terutama tantangan yang terdapat diluar diri wirausahawan (eksternal) yang membawa efek bagi calon wirausahawan (internal). Situasi dan kondisi yang demikian dinamis dan perubahan bisa terjadi dengan begitu cepat yang kemudian membawa dampak terhadap usaha yang dijalankan. Beruntung kalau perubahan yang terjadi dapat memberi pengaruh positif akan tetapi jika dampak dari perubahan eksternal itu membawa pengaruh negatif maka disitulah mentalitas seorang wirausahawan sedang diuji. Karena itu seorang wirausahawan perlu membekali dirinya dengan mental berpikir positif, taktis dan strategis.

2) Persiapan Sikap dan Perilaku

Terdapat tiga unsur penting dalam membangun sikap dan perilaku entrepreneur (wirausaha) dalam diri kita yakni *destiny (takdir)*, *courage (keberanian)*, dan *action (tindakan)*. Takdir (*destiny*) sebenarnya lebih merupakan tujuan hidup, bukan nasib. Dengan memiliki tujuan hidup maka kita mengetahui kemana arah yang akan kita tuju dan itu akan menjadi cikal bakal penentuan takdir kita. Tujuan dan misi hidup adalah fondasi awal untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses. Dengan memiliki tujuan hidup (*life purpose*) yang jelas, maka akan melahirkan semangat (*spirit*) dan sikap mental (*attitude*) yang dibutuhkan dalam membangun usaha. Sehingga impian besar akan mampu di raih yang pada akhirnya dapat memberikan nilai tambah dalam

kehidupan untuk meningkatkan standar dan kualitas hidup.

Agama mengajarkan ummatnya bahwa tujuan Allah menciptakan manusia adalah untuk menyembah dan mengabdikan kepada-Nya sehingga apapun yang kita lakukan hendaknya haruslah mengarah kepada tujuan mendapatkan ridha-Nya. Sekurang-kurangnya menjadikan kehidupan kita hari ini lebih baik dari hari kemarin. Maka kita perlu mempunyai keberanian untuk melakukan perubahan-perubahan dan terobosan-terobosan baru. Terutama pemerintah, bagaimana menyusun strategi pencapaian pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dengan menggerakkan seluruh sumberdaya pengusaha yang telah ada seiring menumbuhkan wirausaha-wirausaha baru.

3) Mencari Gagasan Usaha (*Product Ideas*)

Dengan beberapa kualitas karakter yang mungkin dimiliki, proses penciptaan produk dimulai dengan penggalian gagasan, dengan memperhatikan secara cermat lingkungan yang ada dihadapan kita, kemudian memperhatikan sasaran yang ingin diraih. Secara sederhana penciptaan produk dapat dilakukan dengan menuliskan usaha yang muncul dalam pikiran kita, Metode ini akan lebih baik jika dilakukan secara berkelompok dengan metode *brainstorming* (sumbang saran).

Tujuan brainstorming ini ialah kuantitas, sehingga tidak perlu dikomentari, sebab mungkin dari metode ini akan muncul ide-ide gila, yang justru dapat memberikan suatu gagasan terhadap penentuan jenis usaha secara brilian. Perlu diketahui bahwa dalam brainstorming ini, sebaiknya kita melepaskan atribut yang melekat dalam diri kita (jabatan, pangkat, golongan, strata sosial dan sebagainya), sebab salah satu prasyarat metode ini ialah tanpa penghalang apa pun, apabila dilakukan secara berkelompok.

Metode lain yang dapat digunakan untuk berfikir kreatif, yang berkaitan dengan penentuan jenis usaha diantaranya ialah : Metode mind mapping (pemetaan pikiran), Metode synetics, Metode asosiasi bebas, Metode checklist. Secara umum gagasan penciptaan usaha, juga dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

a). Memproduksi/mencipta Produk Baru.

Pengertian menciptakan produk baru, bukan berarti kita membuat produk yang sama sekali baru, mungkin saja kita membuat

produk tersebut, yang di tempat lain merupakan hal yang biasa.

b). Meniru Usaha Orang Lain.

Meniru usaha orang lain ialah hal yang paling mudah yang dapat kita lakukan, dalam istilah pemasaran disebut benchmark. Taiwan ialah negara peniru terbaik, negara ini mampu membuat suatu produk unggulan dari negara lain, dengan harga yang lebih murah tetapi memiliki mutu yang sama. Sekarang negara lain sudah mulai menerapkan metode ini, seperti Thailand, China. Perlu diperhatikan bahwa dalam meniru mentah-mentah, tetapi semata-mata untuk mempertajam *sense of business* kita dan tentunya harus memperhatikan etika bisnis yang berlaku.

c). Mengikuti Pendidikan Ketrampilan.

Apabila membuat suatu produk yang baru tidak bisa, melakukan benchmarking belum terkuasai, maka cara ke tiga dapat kita lakukan, yaitu mengikuti suatu pendidikan keterampilan. Kita dapat mencari suatu lembaga tertentu untuk menguasai secara teknis dan sedikit mempelajari kondisi pasar untuk jenis usaha tersebut. Misalnya kita memiliki kemampuan seni dalam membuat keramik, maka untuk lebih memperkuat kemampuan, dapat mengikuti pendidikan khusus tentang keramik. Kita menyenangi dengan bagaimana menata rumah, agar enak dipandang, maka kita dapat melakukan dengan mengikuti kursus *interior design*. Untuk itu semua selalu membutuhkan biaya, sebab dalam bisnis '*no free for lunch*', artinya tidak selalu gratis, selalu membutuhkan investasi. Saran lain ialah mendatangi orang-orang yang sudah berhasil atau berpengalaman. Tujuannya ialah untuk mengumpulkan sebanyak mungkin informasi tentang usaha yang akan ditekuni.

4) Product Selecting (Seleksi Produk)

Sasaran penciptaan gagasan produk ialah mendapatkan sebanyak mungkin gagasan produk, sedangkan dalam penyaringan produk, kita mencoba mengurangi jumlah gagasan tersebut berdasarkan fungsi produk dan pertimbangan biaya, menjadi jumlah yang 'optimal' produk/usaha yang paling mungkin dilakukan saat ini. Dalam penyaringan produk ini, sudah mulai memperhatikan kemampuan yang ada dalam diri kita dengan memperhatikan secara cermat pasar sasaran.

Terdapat metode yang sangat sederhana untuk menyaring produk ini, yaitu

menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) atau analisis KEKEPAN (Kekuatan, Kelemahan, Peluang/Kesempatan, Ancaman). Analisis SWOT terbagi atas 2 bagian, yaitu aspek internal (Kekuatan dan Kelemahan), yaitu aspek di mana kita yang paling mengetahui kondisi kita yang sesungguhnya dan aspek eksternal (Peluang dan Ancaman), yaitu aspek di mana kendali bukan berasal dari kita, tetapi dari lingkungan eksternal. Dalam analisis SWOT juga terdapat unsur pendorong positif, yaitu kekuatan dan peluang dan unsur negatif ialah kelemahan dan ancaman.

Untuk kekuatan kita harus mempertahankan dan terus meningkatkan, untuk kelemahan kita harus mengatasi dan meminimalkan. Adapun untuk peluang kita harus dapat mengoptimalkan dan mengambil keuntungan, untuk ancaman kita harus mengantisipasi dengan seksama.

5) Product Screening (Penyaringan Produk)

Analisis SWOT ialah analisis secara kualitatif, sedangkan secara kuantitatif untuk mengetahui produk 'terpilih' yang akan kita usahakan saat ini, dapat dilakukan dengan menggunakan Micro Screening. Dari lima produk yang telah di-SWOT-kan, tentunya tidak mungkin ke lima produk tersebut sdijalankan sekaligus, oleh sebab itu perlu ada pemilihan jenis usaha, agar benar-benar terpilih satu usaha yang paling dimungkinkan untuk dilaksanakan oleh kita saat ini. Untuk melakukan penyaringan produk, kita dapat melakukannya dengan menggunakan *Micro Screening*, yang merupakan bentuk penyaringan produk secara kuantitatif, sehingga angka yang terbesar merupakan komoditi produk yang terpilih atau yang paling siap untuk dilaksanakan. Unsur penilaian dalam micro screening (terlampir) meliputi : kemudahan pasar, ketersediaan bahan baku, kemudahan teknologi, ketrampilan, dan Modal.

6) Menyusun rencana usaha sederhana

Berhasilnya suatu kegiatan usaha pada umumnya selalu didahului oleh suatu perencanaan yang cermat. Fungsi perencanaan merupakan bagian dari fungsi manajemen, merupakan kumpulan-kumpulan keputusan dan dalam dunia usaha, secara sederhana diartikan sebagai perkiraan-perkiraan atas potensi dan prospek usaha di masa yang akan datang, sehingga masalah-masalah yang berkaitan dengan kebijakan-

kebijakan dan penggunaan sumberdaya menjadi sesuatu yang sangat penting. Pengertian rencana usaha ialah *suatu perencanaan tentang layak tidaknya suatu kegiatan usaha*.

Terdapat banyak format yang dikeluarkan untuk menyusun suatu rencana usaha, namun kebanyakan rencana usaha berisi informasi dasar yang sama. Setiap rencana tidak jauh berbeda dari rincian-rincian yang telah disiapkan. Umumnya rencana usaha termasuk hal-hal: a). Ringkasan, b). Aspek Umum (identitas pemilik dan perusahaan), c). Aspek pemasaran, d). Aspek produksi dan teknis, e). Aspek organisasi dan legalitas, dan f). Aspek keuangan dan proyeksi-proyeksi keuangan.

Suatu ringkasan dapat memperkenalkan tujuan utama dari sebuah rencana usaha. Tujuan dari suatu ringkasan adalah untuk menarik minat pembaca dan menggambarkan peluang usaha secara jelas dan menarik. Ringkasan dikatakan lengkap jika didalamnya sudah terdapat pernyataan-pernyataan singkat mengenai: Kegiatan pokok perusahaan, aktivitas dan pengelolaan, Ciri-ciri dari produk dan pelayanan, ukuran dan potensi dari suatu pasar, ringkasan dari proyeksi keuangan, dan Jumlah dana yang diperlukan serta tujuan penggunaannya.

Aspek umum meliputi : a. Dasar gagasan usaha, yakni 1) prospek pasar, 2) manfaat ekonomi dan 3) manfaat sosial. b. Identitas perusahaan dan pemilik.

Aspek pemasaran meliputi: a. permintaan produk, terdiri atas 1) jumlah Permintaan terhadap produk, 2) sasaran pembeli (konsumen), 3) jumlah konsumen, 4) jumlah kebutuhan dan 5) total Kebutuhan per-tahun dan 6) proyeksi permintaan beberapa tahun ke depan penawaran/Pesaing, b. Pesaing, meliputi; produk sejenis, nama perusahaan pesaing, dan kapasitas pesaing, c. Penetapan rencana penjualan dan pangsa pasar, d. Strategi pemasaran meliputi, produk (mutu, ukuran, kemasan), Harga (harga satuan, syarat pembayaran, potongan), Jalur distribusi dan Promosi

Aspek produksi dan teknis meliputi : gambaran produk, bahan baku utama dan bahan baku pembantu, tenaga kerja langsung, proses produksi, kapasitas produksi, Input produksi lainnya, tanah, bangunan dan kendaraan, overhead pabrik,

dan biaya overhead pabrik, dan Penanganan limbah (Amdal & Ipal).

Aspek organisasi dan legalitas meliputi: identitas perusahaan, struktur Organisasi, uraian jabatan, perijinan (SITU, SIUP, TDP, TDR dsb), kegiatan pra operasi, penetapan investasi kotor, dan ATK.

Aspek keuangan meliputi asumsi-asumsi keuangan yang digunakan, perkiraan biaya proyek, perkiraan perhitungan laba rugi, perkiraan perhitungan arus kas, perkiraan perhitungan neraca, dan perhitungan analisis investasi (IRR, NPV).

7) Menjalankan aktivitas usaha

Dalam menjalankan aktivitas usaha, maka harus diperhatikan ialah keberanian memulai dengan proses panjang setelah melakukan perencanaan usaha. Yang selalu menjadi kendala ialah takut gagal, tetapi itu merupakan proses yang harus dilalui dan dimulai. Oleh sebab itu wirausaha baru harus memulai seribu langkah dengan langkah pertama, yaitu menjalankan usaha tersebut sebagaimana mestinya. Kalaupun terjadi kegagalan, maka dapat dijadikan sebagai pengalaman yang berharga. Tahapan yang dapat dilakukan ialah : a. penetrasi pasar, b. pengembangan produk, c. Pengembangan pasar, dan d. diversifikasi produk

5. Simpulan

Dari uraian deskriptif teoritis (konseptual) dan empiris di atas, maka penulis menyimpulkan beberapa hal, antara lain;

- a. Untuk mengatasi pengangguran dan kesempatan kerja yang semakin sempit, maka kewirausahaan dapat menjadi satu alternatif yang dapat dikedepankan.
- b. Kewirausahaan merupakan aktivitas usaha yang menguntungkan dengan mengubah peluang usaha menjadi usaha yang menguntungkan dengan mengirbkan biaya, waktu, tenaga, pikiran serta dalam menjalankan usaha tersebut harus dibarengi dengan kreativitas dan inovasi serat memperhatikan resiko yang dihadapi.
- c. Tahapan dalam berwirausaha adalah; persiapan mental, persiapan sikap dan perilaku, mencari gagasan usaha, melakukan seleksi, menyaring, menyusun suatu rencana usaha, dan melaksanakan aktivitas usaha yang menguntungkan.

Daftar Pustaka

- Kotler. P. 1997. Manajemen Pemasaran. : Analisa, Perencanaan, Implikasi dan Kontrol, Jilid I. PT Prenhallindo, Jakarta.
- Kasali, Rhenald. 2007. *Change*, Cetakan ke-9. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Ohmae, K. 1995. *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. New York: The Free Press.
- Robert D.Hisrich dan Michael P.Peters, 1995. Steinhoff and Burgess,1993. *Small Business Management Fundamentals*, Sixth Ed, McGraw-Hill.
- Wasty Soemanto (1984)
- Winardi, J. 2008. *Entrepreneur dan Entrepreneurship*. Cetakan ke-3, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Wortzel, H.V., dan L.H. Wortzel. 1997. *Strategic Management In the Global Economy*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Yamit, Zulian, 1996, *Manajemen Produksi dan Operasi*, Edisi Pertama, Ekonisia, Yogyakarta.
- Riwayat Penulis:**
Drs. Win Konadi, M.Si
Lektor Bidang Demografi pada Universitas Almuslim Peusangan Bireuen-Provinsi Aceh. Lahir di Lhokseumawe, 6 November 1964. Sarjana Statistika Ekonomi (1989, Unisba Bandung), dan S2 bidang Kajian Kependudukan (2000, UI-Jakarta). Saat ini bekerja sebagai Dosen FE Universitas Almuslim, dan Ka. LPPM STIE Kebangsaan Bireuen
- Dandan Irawan, SE., M.Sc**
Kelahiran Bandung 11 Mei 1964. Sarjana Manajemen Produksi (1987), S2 University of Ghent Belgia, Program Studi Agricultural Development (1992), Saat ini mengikuti program Doktor Ilmu manajemen Universitas Pasundan Bandung. Pekerjaan: 1) Staf Pengajar IKOPIN, 2). Konsultan KUKM di Dinas koperasi dan UKM Jawa Barat, 3).Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat - Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).

Lampiran

Tabel-1. Penduduk menurut jenis Kegiatan Utama, 2009-2011

Jenis Kegiatan Utama	2009		2010		2011
	Februari	Agustus	Februari	Agustus	Februari
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1. Angkatan Kerja	113,74	113,83	116,00	116,53	119,40
Bekerja	104,49	104,87	107,41	108,21	111,28
Penganggur	9,26	8,96	8,59	8,32	8,12
2. Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (%)	67,60	67,23	67,83	67,72	69,96
3. Tingkat Pengangguran Terbuka (%)	8,14	7,87	7,41	7,14	6,80
4. Pekerja tidak penuh	31,36	31,57	32,80	33,27	34,19
Setengah penganggur	15,00	15,40	15,27	15,26	15,73
Paruh waktu	16,36	16,17	17,53	18,01	18,46

Tabel 2. Penduduk Usia 15 Tahun Ke Atas yang bekerja Menurut lapangan pekerjaan Utama, 2009-2011

Lapangan Pekerjaan Utama	2009		2010		2011
	Februari	Agustus	Februari	Agustus	Februari
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Pertanian	43,03	41,61	42,83	41,49	42,47
Industri	12,62	12,84	13,05	13,82	13,71
Konstruksi	4,61	5,49	4,84	5,59	5,58
Perdagangan	21,84	21,95	22,21	22,49	23,24
Transportasi, Pergudangan dan Komunikasi	5,95	6,12	5,82	5,62	5,58
Keuangan	1,49	1,49	1,64	1,74	2,06
Jasa Kemasyarakatan	13,61	14,00	15,62	15,96	17,03
Lainnya *)	1,35	1,39	1,40	1,50	1,61
Jumlah	104,49	104,87	107,41	108,21	111,28

Tabel 3. Penduduk Usia 15 Tahun Ke Atas yang bekerja Menurut Status Pekerjaan Utama, 2009-2011

Status Pekerjaan Utama	2009		2010		2011
	Februari	Agustus	Februari	Agustus	Februari
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Berusaha sendiri	20,81	21,05	20,46	21,03	21,15
Berusaha dibantu buruh tidak tetap	21,64	21,93	21,92	21,68	21,31
Berusaha dibantu buruh tetap	2,97	3,03	3,02	3,26	3,59
Buruh/Karyawan	28,91	29,11	30,72	32,52	34,51
Pekerja bebas di pertanian	6,35	5,88	6,32	5,82	5,58
Pekerja bebas di nonpertanian	5,15	5,67	5,28	5,13	5,16
Pekerja keluarga/tak dibayar	18,66	18,19	19,68	18,77	19,98
Jumlah	104,49	104,87	107,41	108,21	111,28

