

IDE dan PELUANG DALAM BERWIRAUSAHA

(Bagian I, oleh Sri Setya Handayani, SE., MM)

Ide Kewirausahaan

Memahami 9 Aspek Penting Sebelum Memulai Usaha

(21 November, 2007 05:40:00 wirausahacom)

Memulai bisnis bagi kebanyakan orang bukanlah hal yang mudah. Hal yang klasik, banyak pertimbangan di sana sini sehingga tak jarang membuat orang urung memulai bisnis. Semestinya memulai bisnis tidak menjadi salah satu sumber ketakutan bagi setiap orang. Untuk menghilangkan ketakutan dalam memulai bisnis, seseorang bisa membuat persiapan bisnis yang matang sehingga dapat menjalaninya dengan optimistis.

Salah satu seminar Gerald Abraham salah seorang penasehat bisnis pada sebuah firma hukum, juga pemilik dan direktur sebuah konsultan keuangan di tahun 2006, berisi tentang menjadi sukses dengan memahami 9 aspek penting sebelum memulai usaha.

1. Memahami konsep produk atau jasa secara baik

Sebelum memulai suatu usaha maka hal yang terpenting adalah pemahaman kita akan konsep produk atau jasa yang akan menjadi bisnis inti. Kita perlu memahami bukan hanya secara teknis produksi tetapi juga pasar dan prospek mulai daripada lingkungan yang terkecil kepada lingkungan yang terbesar. Dalam topik ini dibahas secara menyeluruh aspek-aspek yang penting dalam melakukan analisa atas kelayakan dan prospek produk termasuk produk-produk yang sama sekali baru dengan melihat sisi human behavior, kebutuhan pasar dan lainnya.

2. Membuat visi dan misi bisnis

Setiap orang yang mau memulai bisnis harus mengetahui visi dan misi yang akan menjadi panduan seseorang untuk tetap fokus kepada tujuan bisnis dan organisasi yang awal. Seringkali suatu usaha pada saat mulai berkembang pada tahap berikutnya mengalami kegagalan karena organisasi tersebut tidak memfokuskan diri kepada peningkatan kemajuan

bisnis awal tetapi terlalu banyak mencoba mengembangkan bidang usaha lain yang baru. Dalam topik ini setiap orang akan belajar bagaimana membuat visi dan misi dalam kaitannya dengan latar belakang pribadi dan pengetahuan usaha yang akan anda rintis.

3. Perlunya winning, positive dan learning attitude untuk menjadi sukses

Sikap mental merupakan kunci keberhasilan atas usaha anda selain daripada pemahaman usaha anda. there is no over night success sesuatu yang harus dicamkan daripada setiap calon "entrepreneur" karena dibutuhkan waktu, sikap tidak menyerah, proses belajar secara kesinambunga, dan melihat permasalahan secara positif yang tidak membuat anda menjadi patah semangat namun melihat setiap peluang dan belajar atas setiap kegagalan. Anda akan belajar untuk mengembangkan sikap-sikap diatas untuk menjadi "bisnis entrepreneur" yang sukses.

4. Membuat perencanaan dan strategi bisnis yang efektif akan menghindari usaha daripada risiko bisnis dan keuangan.

Secara statistik hampir seluruh kegagalan bisnis kecil dan menengah disebabkan karena tidak adanya atau kurang efektifnya perencanaan bisnis yang anda buat. Asumsi-asumsi seperti kapasitas produksi, tingkat utilisasi produksi, proyeksi kenaikan harga dan biaya dan aspek lainnya dalam perencanaan bisnis haruslah menggambarkan secara akurat realitas pasar atau praktek yang ada dalam suatu industri. Sistematika perhitungan dan proyeksi pendapatan dan biaya harus dibuat secara tepat sehingga membantu setiap calon pengusaha untuk menghitung secara akurat kebutuhan modal investasi dan modal kerja termasuk struktur biaya untuk persiapan awal, tahap percobaan, produksi secara komersial, inventori, distribusi, pemasaran, administrasi, sumber daya manusia dan juga komponen pendapatan usaha yang terdiri dari pendapatan inti dan tambahan. Pemahaman yang baik atas hal ini juga akan membantu calon entrepreneur untuk dapat mengidentifikasi potensi resiko bisnis, manajemen dan keuangan dan membuat langkah-langkah pengendalian untuk dapat menghindari setiap resiko tersebut.

5. Pengetahuan dasar manajemen, organisasi dan sistem akan menghindari usaha daripada risiko manajemen.

Setiap usaha dari yang paling kecil sekalipun membutuhkan manajemen yang baik untuk memastikan proses pemasaran, produksi, distribusi dan

penjualan berlangsung dengan baik. Sistem manajemen yang buruk akan mengakibatkan adanya biaya yang tidak perlu seperti bahan baku yang terbuang, pekerja yang tidak produktif karena pengawasan yang tidak efektif dan deskripsi pekerjaan yang tidak jelas, koordinasi dan komunikasi antar pegawai yang tidak efektif sehingga banyak keputusan yang terlambat, perekrutan pegawai yang tidak efektif sehingga banyak pegawai yang keluar masuk dan membuang banyak waktu dan biaya, pelatihan yang tidak baik sehingga produktivitas pegawai yang rendah dan masih banyak lagi permasalahan organisasi. Dalam topik ini kami akan memberikan pengetahuan dasar dan aspek-aspek yang sangat penting yang harus dipelajari oleh calon bisnis entrepreneur untuk menghindari resiko manajemen yang dapat menyebabkan kegagalan usaha.

6. Optimalisasi sumber daya manusia maka 50% usaha Anda sudah berhasil.

Sumber Daya Manusia atau SDM merupakan salah satu kunci keberhasilan usaha yang sangat penting. Banyak pakar yang menyadari bahwasanya untuk memulai usaha seringkali apabila kita merekrut pegawai yang tepat dan berpotensi sangat baik dapat menutup kelemahan manajemen, organisasi dan sistim dalam jangka pendek. Dengan SDM yang tepat maka kita sudah setengah jalan untuk menjadi sukses. Topik ini akan membantu kita untuk memahami kriteria pegawai yang baik dan sesuai dengan kebutuhan usaha, manajemen SDM secara umum termasuk sistim penilaian kinerja pegawai sehingga setiap pegawai akan merasa puas dan juga bagaimana memotivasi pegawai baik secara psikologi umum maupun dengan sistim insentif untuk mengoptimalkan kinerja pegawai.

7. Mengapa kreativitas, kepemimpinan dan proses pembuatan keputusan sangat penting?

Dalam memulai usaha umumnya setiap calon entrepreneur akan mengalami banyak permasalahan dan krisis. Banyak kegagalan terjadi karena kurangnya kreativitas, kepemimpinan dan pembuatan keputusan yang tepat untuk mencari solusi yang baik. Kreativitas seperti "thinking outbox" atau kemampuan melakukan analisa permasalahan di luar pemahaman yang sudah ada dan mencari alternatif solusi yang kreatif akan sangat membantu usaha anda untuk berhasil. Kreativitas juga akan sangat membantu anda untuk menyesuaikan produk-produk anda agar dapat diterima oleh pasar dan juga melihat berbagai peluang dalam membangun usaha anda. Kepemimpinan sangat penting dalam krisis untuk membuat setiap pegawai dan semua orang yang terlibat dalam usaha anda percaya bahwasanya anda tidak panik, menjadi tempat last resort solusi atas semua

permasalahan dan menjadi panutan. Proses Pembuatan Keputusan akan membantu anda dalam mencari alternatif solusi dan memilih yang terbaik untuk usaha dan organisasi anda. Dalam topik ini anda akan mendapatkan cara-cara mengembangkan kreativitas usaha anda, ciri-ciri kepemimpinan yang cocok dengan latar belakang pribadi anda dan bagaimana proses yang benar dalam membuat keputusan dalam setiap permasalahan.

8. Pengetahuan dasar pengelolaan keuangan dan pembiayaan

Pemahaman atas aspek ini adalah sangat penting dalam perkembangan usaha anda. Seringkali produksi terganggu karena pengelolaan keuangan yang tidak baik seperti kekurangan dana untuk pembelian bahan baku, alat-alat produksi dan lainnya. Dalam topik ini akan dibahas pengetahuan dasar atas cash flow atau arus kas yang seperti darah dalam tubuh manusia, biaya pendanaan, pembiayaan modal kerja dan investasi, struktur modal, aset perusahaan, penyertaan modal dan lainnya.

9. Pemasaran, pelayanan dan product brand

Pemasaran merupakan ujung tombak keberhasilan penjualan produk atau jasa. Sebaik apapun produk atau jasa tanpa pemasaran yang baik maka akan sangat sukar untuk meningkat penjualan dan keuntungan usaha. Di lain pihak tanpa pelayanan yang baik kepada pelanggan maka akan sangat sukar suatu usaha untuk memperoleh pelanggan yang loyal yang merupakan kunci perkembangan usaha. Dengan pelanggan yang loyal maka pekerjaan pemasaran akan lebih mudah karena pelayanan yang baik akan menciptakan product brand yang baik kepada calon pelanggan baru. Dalam topik ini akan dibahas secara menyeluruh semua aspek penting dalam membuat strategi pemasaran, identifikasi pelayanan yang dibutuhkan pelanggan dan bagaimana menciptakan product brand dan efeknya kepada keberhasilan usaha.

Sumber Peluang Potensial

Sikap yang Benar untuk Memulai Bisnis Sendiri

(06 October, 2007 04:30:00 wirausahacom) Oleh : Wuryanano

Bukan suatu hal mudah untuk memulai bisnis sendiri, tetapi sebaliknya, juga bukanlah hal sulit untuk dilakukan. Memulai bisnis pribadi merupakan hal

yang menakutkan, dan sekaligus menarik. Mengapa? Di satu sisi, hal ini dapat menimbulkan Resiko besar, sedangkan di sisi lain, kesempatan besar dalam kehidupan juga sedang menanti. Oleh karena itu, sangat masuk akal jika Anda menjadi ingin tahu, apa saja sebenarnya, yang terlibat dengan diri Anda pada saat memulai berbisnis, dan apa saja yang bisa membuat langkah bisnis Anda ini bisa sukses.

Berikut ini ada beberapa hal, yang mungkin bisa membantu Anda untuk memikirkannya sebelum terjun langsung membuka sebuah bisnis:

1. Carilah jalan dari beberapa cara bisnis konvensional, dan cobalah. Di sini Anda tidak harus, dan memang tidak perlu langsung melakukan cara yang benar bukan? So, Business is Learning by Doing, isn't it?
2. Jadilah orang yang kreatif, fleksibel, dan cepat tanggap terhadap perubahan yang terjadi, dengan mendapatkan informasi tentang pangsa pasar, dan peristiwa-peristiwa yang baru saja terjadi, yang sekiranya bisa mempengaruhi pangsa pasar itu.
3. Apa tujuan pribadi Anda untuk berbisnis sendiri ini? Apa yang Anda kehendaki dalam hidup? Jenis penghasilan seperti apa yang Anda inginkan? Di manakah Anda berada 5 tahun, 10 tahun mendatang? Ini semua bisa menyatakan tujuan pribadi Anda, dan ini bukan hal sepele. Anda harus memiliki dan mengetahui tujuan pribadi yang benar-benar penting bagi Anda, karena perlu Anda ketahui, bukankah bisnis itu sendiri merupakan sesuatu yang menuntut?
4. Tanyakan pada diri sendiri, apakah Anda sedang melakukan sesuatu yang ingin dilakukan? Apakah Anda bekerja dengan orang-orang yang memang Anda ingin bekerja sama untuk melakukannya? Apakah menurut Anda, kira-kira pengembalian investasi sudah bisa seperti yang diharapkan? Jika ternyata muncul perasaan tidak senang, tidak "mood", maka bisa jadi Anda tidak akan menjadi pengusaha yang baik dan sukses.
5. Punyai ide bisnis yang disertai hasrat membara atau "passion" pribadi untuk segera memulai dan mengoperasikannya. Hasrat pribadi ini semestinya menjadi bagian dari apa yang Anda kehendaki dalam hidup. Jika tidak, jangan harap Anda bisa mengubah semua ide Anda menjadi bisnis yang sukses.
6. Lihat kembali dan pikirkan pengalaman kerja Anda. Pengalaman kerja adalah bagian dari ide bisnis. Jika Anda ingin membuka sebuah bisnis, ada baiknya jika Anda ikut program "on the job training" atau magang kerja lebih dulu di bisnis yang sekiranya Anda inginkan. Seperti di Komunitas TDA ini, ada program "Apprentice"...ini bisa juga dimanfaatkan.
7. Harus berusaha memiliki pengetahuan dasar berbisnis, jangan ngawur atau percaya begitu saja "omongan ngawur" tokoh-tokoh bisnis yang sudah jadi milyarder yang sering bilang, bahwa kalau mau bisnis ya jalanin aja gak perlu mikir. Saya jamin pada akhirnya, jika Anda

mengikuti begitu saja "anjuran ngawur" itu, maka Anda akan benar-benar mikir belakangan, dan pusing seribu keliling, akibat bisnis Anda hancur, alias bangkrut dengan hutang melimpah. Ingat, pengetahuan dasar berbisnis ini merupakan salah satu pintu masuk untuk memulai bisnis Anda sendiri. Naluri, perasaan, ataupun intuisi bukanlah pengganti untuk pengetahuan. Jadi Anda harus mau belajar mendalami bisnis dengan ilmu pengetahuan.

8. Bertanyalah pada hati nurani Anda. Apakah Anda ingin mulai membuka bisnis baru itu karena ingin cepat menjadi kaya raya? Apakah Anda ingin cepat menjadi milyarder? Menurut saya, jika Anda ingin memulai bisnis sendiri dengan sikap seperti tersebut, maka itu bukanlah sikap yang benar. Uang memang penting, tetapi itu akan datang kemudian seperti yang Anda inginkan...setelah Anda melakukan usaha keras, tekun, pantang menyerah, dan dengan rasa hasrat membara.
9. Punyai "inner vision", yang mengarahkan Anda untuk melakukan semuanya dengan sebaik-baiknya! Berikan sesuatu yang dibutuhkan orang. Dengan "inner vision" seperti ini, maka yakinlah Anda akan dihargai orang terus-menerus, meskipun mungkin pada awalnya Anda belum menghasilkan uang yang banyak.
10. Jika Anda sudah memiliki sikap mau melakukan semuanya dengan sebaik-baiknya, maka ini akan membentuk Anda untuk memiliki komitmen sukses, dan membuat Anda untuk terus melangkah dari keadaan sekarang, untuk menjadi lebih baik dari hari ke hari. Dan, pada gilirannya nanti, Anda akan menjadi seorang yang kaya ide, punya visi, dan sanggup menerapkan sesuatu yang lebih baik daripada orang lain, bahkan orang yang mungkin Anda lihat sebagai sosok terbaik pada saat ini.

Nah, rekan-rekan entrepreneur jika Anda bisa melakukan kesepuluh hal di atas tersebut, maka hal itu akan menjadikan Anda sebagai orang yang tidak puas dengan pekerjaan dan hasil kerja yang rata-rata (average), tetapi Anda akan menjadi orang yang puas dengan melakukan pekerjaan dan menghasilkan sesuatu yang besar (superior).

Inilah menurut saya suatu sikap yang penting dan benar ketika Anda mau memulai bisnis pribadi. Dan, jika Anda merasa telah memilikinya, maka Anda memang pantas memulai bisnis pribadi buat masa depan Anda dan keluarga Anda. Jadi, mau tunggu apa lagi?

Orientasi Eksternal dan Internal

Keingintahuan dan minat pada apa yang terjadi di dunia merangsang orientasi Eksternal

Orientasi internal merangsang penggunaan sumber daya - sumber daya pribadi untuk mengidentifikasi peluang venture baru.

Orientasi Eksternal didapat dari :

1. Konsumen
2. Perusahaan yang sudah ada
3. Saluran distribusi
4. Pemerintah
5. Penelitian dan Pengembangan

Orientasi Internal didapat dari :

Tiga Tahap penggunaan sumber daya – sumber daya internal yaitu :

1. Analisa konsep hingga bisa terdefinisi dengan jelas, termasuk penguraian masalah yang perlu dipecahkan
2. Penggunaan daya ingat untuk menemukan kesamaan dan unsur-unsur yang nampaknya berhubungan dengan konsep dan masalah-masalahnya
3. Rekombinasi unsur-unsur tersebut dengan cara baru dan bermanfaat untuk memecahkan masalah-masalah dan membuat konsep dasar bisa dipraktekkan

Proses inovasi :

1. Wirausahawan melihat adanya kebutuhan
2. Mengumpulkan data dan mendefinisikan konsep-konsep
3. Menguraikan masalah-masalah
4. Menggunakan daya ingat untuk mencari kesamaan
5. Menemukan kesamaan dan gagasan yang berhubungan
6. Melihat bagaimana menggabungkan kesamaan dan gagasan yang berhubungan

7. Mencari pemecahan sementara
8. Meneliti pemecahan dengan hati-hati
9. Bergerak terus jika semuanya baik
10. Mencapai keberhasilan

Orientasi Internal didapat dari :

Tiga Tahap penggunaan sumber daya – sumber daya internal yaitu :

1. Analisa konsep hingga bisa terdefinisi dengan jelas, termasuk penguraian masalah yang perlu dipecahkan
2. Penggunaan daya ingat untuk menemukan kesamaan dan unsur-unsur yang nampaknya berhubungan dengan konsep dan masalah-masalahnya
3. Rekombinasi unsur-unsur tersebut dengan cara baru dan bermanfaat untuk memecahkan masalah-masalah dan membuat konsep dasar bisa dipraktekkan

Proses inovasi :

1. Wirausahawan melihat adanya kebutuhan
2. Mengumpulkan data dan mendefinisikan konsep-konsep
3. Menguraikan masalah-masalah
4. Menggunakan daya ingat untuk mencari kesamaan
5. Menemukan kesamaan dan gagasan yang berhubungan
6. Melihat bagaimana menggabungkan kesamaan dan gagasan yang berhubungan
7. Mencari pemecahan sementara
8. Meneliti pemecahan dengan hati-hati
9. Bergerak terus jika semuanya baik
10. Mencapai keberhasilan

Peluncuran usaha baru

Yang harus dilakukan oleh wirausahawan adalah :

- Mempertahankan sikap obyektivitas dan selalu mencari gagasan bagi produk atau jasa
- Dekat dengan segmen pasar yang ingin dimasuki
- Memahami persyaratan teknis dari produk atau proses
- Menelusuri secara mendetail kebutuhan finansial bagi pengembangan dan produksi
- Mengetahui kendala hukum yang diterapkan pada produk atau jasa
- Menjamin bahwa produk atau jasa menawarkan keuntungan tertentu yang membedakannya dari pesaing
- Melindungi gagasan kreatif melalui hak paten, hak cipta, merek dagang dan merek jasa

EVALUASI PELUANG USAHA BARU

Penetapan Kelayakan Usaha Baru

Banyak dana telah dikeluarkan didalam memulai usaha baru dan juga yang mengalami kebangkrutan dalam satu atau dua tahun. Salah satu faktor yang menyebabkan kegagalan usaha baru adalah kendali wirausahawan

Alasan utama kegagalan usaha baru adalah :

1. Pengetahuan pasar yang tidak memadai
2. Kinerja produk yang salah
3. Usaha pemasaran dan penjualan yang tidak efektif
4. Tidak disadarinya tekanan persaingan
5. Keusangan produk yang terlalu cepat

6. Waktu memulai usaha baru yang tidak tepat
7. Kapitalisasi yang tidak memadai, pengeluaran operasi yang tidak diprediksi, investasi yang berlebih-lebihan pada asset tetap, dan kesulitan keuangan yang berkaitan