

MODUL PENGABDIAN MASYARAKAT

STRATEGI MENJADI WIRAUSAHA YANG HANDAL

Peneliti : Prof.Dr.Syamsul Huda.SE.MT



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR**

HALAMAN PENGESAHAN
Judul Modul : Strategi Menjadi Wirausaha Yang Handal

Peneliti :

a. Nama lengkap : Prof. Dr Drs. Ec Syamsul Huda MT
b. N I D N : 0728085901
c. Jabatan Fungsional : Guru Besar
d. Fakultas / Prodi : Ekonomi dan Bisnis / Ekonomi Pembangunan
e. No HP : 081330454157
f. Email : Syamsul.huda.ep@upnjatim.ac.id

Surabaya, 15 Mei 2025

Peneliti

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'S' followed by a vertical line and some additional strokes.

Prof .Dr .Drs. Ec .Syamsul Huda. MT.
NIP 195908281990031001

Daftar Isi

- 1. Menumbuhkan Minat Berwirausaha**
- 2. Sifat Yang Perlu Dimiliki Wirausahawan**
- 3. Tips Menjadi Wirausahawan Handal**
- 4. Strategi Untuk Menjadi Wirausaha**

Kata pengantar

Dengan mengucapkan Puji syukur kehadirat Allah SWT, maka Modul ini bisa selesai dengan baik untuk itu kami mengucapkan banyak terima kasih kepada atas masukan teman teman dosen yang telah banyak membantu terselesaikan Modul ini , Modul ini sangat bermanfaat untuk kegiatan abdimas. Modul ini masih tentu masih banyak kekurangan karena masih minim ulasan tentang Strategi Menjadi Wirausaha yang handal.

Untuk itu kami mohon teman-teman dosen untuk memberikan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan Modul ini dan kami mengucapkan terimakasih sebesar besarnya. Semoga Modul ini bermanfaat bagi kita semua. Aamiin Yarobbal Alamin.

Surabaya 15 Mei 2024

Peneliti

STRATEGI MENJADI WIRAUSAHA YANG HANDAL

1. MENUMBUHKAN MINAT BERWIRAUSAHA

Semakin maju suatu negara semakin banyak orang yang terdidik, maka semakin dirasakan pentingnya dunia wirausaha. Pembangunan akan lebih mantap jika ditunjang oleh wirausahawan yang berarti karena kemampuan pemerintah sangat terbatas. Pemerintah tidak akan mampu menggarap semua aspek pembangunan karena sangat banyak membutuhkan anggaran belanja, personalia, dan pengawasannya.

Oleh sebab itu, wirausaha merupakan potensi pembangunan, baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri. Sekarang ini kita menghadapi kenyataan bahwa jumlah wirausahawan Indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan hebat, sehingga persoalan pembangunan wirausaha Indonesia merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan. Jika Kita perhatikan manfaat adanya wirausaha banyak sekali.

Lebih rinci manfaatnya antara lain:

1. Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran.
2. Sebagai generator pembangunan lingkungan, bidang produksi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, kesejahteraan dan sebagainya.
3. Menjadi contoh bagi anggota masyarakat lain, sebagai pribadi unggul yang patut dicontoh, teladani, karena seorang wirausaha itu adalah orang terpuji, jujur, berani, hidup tidak merugikan orang lain.
4. Selalu menghormati hukum dan peraturan yang berlaku, berusaha selalu memperjuangkan lingkungan.
5. Berusaha memberi bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial, sesuai dengan kemampuannya.
6. Berusaha mendidik karyawannya menjadi orang mandiri, disiplin, jujur, tekun dalam menghadapi pekerjaan.
7. Memberi contoh bagaimana Kita harus bekerja keras, tetapi tidak melupakan perintah-perintah agama, dekat kepada Allah Swt.

8. Hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros.
9. Memelihara keserasian lingkungan, baik dalam pergaulan maupun kebersihan lingkungan.

Melihat banyaknya manfaat wirausaha di atas, maka ada dua Darma Bakti wirausaha terhadap pembangunan bangsa, yaitu:

1. Sebagai pengusaha, memberikan Dharma baktinya melancarkan proses produksi, distribusi, dan konsumsi. Wirausaha mengatasi kesulitan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat.
2. Sebagai pejuang bangsa dalam bidang ekonomi, meningkatkan ketahanan nasional, mengurangi ketergantungan pada bangsa asing.

Demikian besar Dharma Bakti yang dapat disumbangkan oleh wirausaha terhadap pembangunan bangsa, namun masih saja orang kurang berminat menekuni profesi tersebut. Penyebab dari kurangnya minat ini mempunyai latar belakang pandangan negatif dalam masyarakat terhadap profesi wirausaha.

2.SIFAT YANG PERLU DIMILIKI WIRAUSAHAWAN

Menjadi Wirausaha yang Handal paling tidak mempunyai ciri – ciri yang mampu melihat ke depan, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Ciri-ciri wirausahawan sebagai berikut:

Ciri-ciri	Watak
• Percaya diri	- Kepercayaan (keteguhan) - Ketidaktergantungan, kepribadian yang mantap - Optimisme
• Berorientasi tugas dan hasil	- Kebutuhan atau haus akan prestasi - Berorientasi laba atau hasil - Tekun dan tabah - Tekad, kerja keras, motivasi - Energik dan Penuh inisiatif.
• Pengambil	- Mampu mengambil resiko

resiko	- Suka pada tantangan
• Kepemimpinan	- Mampu memimpin - Data bergaul dengan orang lain - Menanggapi saran dan kritik
• Keorisinilan	- Inovatif (pembaharu) - Fleksibel - Banyak sumber - Serba bisa - Mengetahui banyak
• Berorientasi ke masa depan	- Pandangan ke depan - Perseptif
• Kreativitas	- Produk barang baru - Produk barang daur ulang - Produk barang modifikasi

Demikian banyak ciri khas wirausaha dan anda perlu memilikinya. Akan tetapi, jika tidak semua bisa anda miliki, tak jadi masalah, dengan memiliki sebagian pun cukup.

1. Percaya Diri

Sifat-sifat utama di atas dimulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang-ambing oleh pendapat dan saran orang lain. Akan tetapi, saran-saran orang lain jangan ditolak mentah-mentah, pakai itu sebagai masukan untuk dipertimbangkan, kemudian anda harus memutuskan segera. Anda harus optimis, orang optimis asal tidak ngawur, Insya Allah bisnisnya akan berhasil.

Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen dan sudah mencapai tingkat maturity. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif, dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam. Juga

tingkat sosialnya tinggi, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi lagi ialah kedekatannya dengan Khaliq sang pencipta, Allah Swt. Diharapkan wirausahawan seperti ini betul-betul dapat menjalankan usahanya secara mandiri, jujur, dan disenangi oleh semua relasinya.

2. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise dulu, prestasi kemudian. Akan tetapi, ia gandrung pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Anak muda yang selalu memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian, tidak akan mengalami kemajuan. Pernah ada seorang mahasiswa yang mengikuti praktik perniagaan di suatu perguruan, ia malu menjinjing barang belanjanya ke atas angkot dia menjaga gengsinya dengan mencarter mobil taksi. Kebanyakan anak remaja tidak mau berbelanja ke pasar menemani ibunya karena gengsi. Padahal dengan ikut menemani ibu dan melihat suasana pasar, banyak pengalaman bisa diperoleh.

Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise. Kita akan mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat teman, asal yang Kita kerjakan itu pekerjaan halal.

3. Pengambilan Resiko

Anak muda sering dikatakan selalu menyenangi tantangan. Mereka tidak takut mati. Inilah salah satu faktor pendorong anak muda menyenangi olah raga yang penuh dengan risiko dan tantangan, seperti balap motor di jalan raya, kebut-kebutan, balap mobil milik orang tuanya, tetapi contoh-contoh tersebut dalam arti negatif. Olah raga beresiko yang positif ialah panjat tebing, mendaki gunung, arung jeram, motor cross, karate atau olah raga bela diri dan sebagainya.

Ciri-ciri dan watak seperti ini dibawa didalam wirausaha yang juga penuh resiko dan tantangan seperti, persaingan, harga naik turun, barang tidak laku dan sebagainya. Namun semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya.

4. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Namun sekarang ini, sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih. Ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang dipimpin.

Ada pemimpin yang disenangi oleh bawahan., mudah memimpin sekelompok orang, ia diikuti, dipercayai oleh bawahannya. Namun ada pula pimpinan yang tidak disenangi oleh bawahan, atau dia tidak senang pada bawahannya, ia banyak curiga pada bawahannya. Ia mau mengawasi bawahannya tetapi tidak ada waktu untuk itu. Menanam kecurigaan pada orang lain, pada suatu ketika kelak akan berakibat tidak baik pada usaha yang sedang dijalankan. Pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dari bawahan, ia harus bersifat responsif.

5. Keorisinilan

Sifat orisinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Yang dimaksud orisinil disini ialah ia tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu.

Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetap produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru atau reintegrasi dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru. Bobot kreativitas orisinil suatu produk akan tampak sejauh manakah ia berbeda dari apa yang sudah ada sebelumnya.

6. Berorientasi ke Masa Depan

Seorang wirausahawan haruslah prespektif, mempunyai visi masa depan, apa yang hendak dilakukan, apa yang ingin ia capai? Sebab sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara, tetapi untuk selamanya. Oleh karena itu, faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan, seorang wirausahawan harus menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

Fadel Muhammad menyatakan ada tujuh ciri yang merupakan identitas melekat pada diri seorang wirausaha.

1. Kepemimpinan

Ini adalah faktor kunci bagi seseorang wirausaha. Dengan keunggulan bidang kepemimpinan, maka seseorang wirausaha akan sangat memperhatikan orientasi pada sasaran, hubungan kerja/personal dan efektifitas. Pemimpin yang berorientasi pada ketiga faktor diatas, 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 berdaya gunanya sumber ekonomi kearah yang lebih produktif. Seorang wirausahawan, sebagai innovator harus merasakan gerakan ekonomi di masyarakat. Persoalan-persoalan yang muncul dari gerakan ekonomi tersebut selalu diantisipasi dengan penggunaan inovasi.

3. Cara Pengambilan Keputusan

Menurut ahli kedokteran mutakhir terdapat perbedaan signifikan antara fungsi otak kiri atau fungsi otak kanan. Otak kiri berfungsi menganalisa atau menjawab pertanyaan-pertanyaan apa, mengapa, dan bagaimana. Otak kanan berfungsi melakukan pemikiran kreatif tanpa didahului suatu argumentasi. Otak kiri dan otak kanan senantiasa dilakukan secara bersama-sama. Setiap orang akan berbeda tekanan pemakaian kedua otak itu. Ada yang cenderung didominasi oleh otak kanan. Pandangan ini diungkapkan oleh Roger Sperry pada tahun 1981, ia mendapat hadiah Nobel atas pembuktiannya tentang teori otak terpisah ini. 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 kiri lah 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 indahnnya musik, atau membayangkan sesuatu, berarti anda memfungsikan otak sebelah kanan.

Seorang wirausahawan adalah mereka yang cenderung didominasi oleh otak kanan. Itulah yang mendorong bekerjanya intuisi dan inisiatif seorang wirausaha yang seakan-akan memiliki indera ke enam.

4. Sikap Tanggap Terhadap Perubahan

Sikap tanggap wirausahawan terhadap perubahan relatif lebih tinggi dibanding 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 wirausahawan 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 merupakan 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 yang kreatif untuk memperkecil kemungkinan terjadinya resiko.

7. Kreativitas

Sifat Keorisinalan seorang wirausaha menuntut adanya kreativitas dalam pelaksanaan tugasnya. Apa yang dikatakan kreatif ? Carol Kinsey Goman menulis:

Beberapa tahun silam, dalam kolom percaya atau tidak dari koran Ripley, muncul pertanyaan; Selambar lempengan baja harganya 5 dolar. Jika baja ini dibuat sepatu kuda, harganya meningkat menjadi 10 dolar. Jika baja ini dibuat jarum jahit harganya akan menjadi 3.285 dolar dan jika dibuat arloji nilainya akan meningkat menjadi 250.000 dolar. Perbedaan harga 5 dolar dan 250.000 dolar terletak pada kreatifitas. Jadi kreatifitas ialah menghadirkan suatu gagasan baru dari anda. Inovasi adalah penerapan secara praktis gagasan yang kreatif.

Contoh kegiatan kreatifitas:

- Pencipta sepatu roda-gabungan antara sepatu dengan roda
- Anak-anak menyusun permainan balok-balok, ia bisa berkreasi membuat berbagai bentuk susunan balok, yang tadinya belum ia kenal.
- Seorang ibu membuat kejutan, masakan atau kue dengan resep baru sebagai hasil eksperimen nya.
- Di laboratorium seorang siswa mencoba berbagai eksperimen
- Seorang murid membuat karangan dalam Bahasa Indonesia.
- Seorang wirausaha membuat berbagai kreasi dalam kegiatan usahanya, seperti susunan barang, pengaturan rak pajangan, menyebarkan brosur promosi, dan sebagainya.

Jadi kreatifitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru atau melihat hubungan-hubungan baru antara unsur data variabel yang sudah ada sebelumnya.

Hubungan Kreatifitas dengan Intelegensi

Kreatifitas dan intelegensi mempunyai perbedaan. Orang yang kreatif belum tentu intelegensinya tinggi dan sebaliknya. Para peneliti membuat empat variasi hubungan kreatifitas dengan intelegensi yaitu:

1. Kreatifitas rendah, intelegensi rendah
2. Kreatifitas tinggi, intelegensi tinggi

3. Kreatifitas rendah, intelegensi tinggi
4. Kreatifitas tinggi, intelegensi rendah

Bagi kalangan wirausaha, tingkat kreatifitas ini akan sangat menunjang kemajuan bisnisnya. Fenomena ini dapat dilihat pada masyarakat Jepang. Orang Jepang sangat terkenal dengan keuletan mereka, sehingga mengalami kemajuan luar biasa setelah Perang Dunia II. Apa sebenarnya rahasia orang Jepang tersebut ?

Bila kreatifitas diartikan sebagai kemampuan dalam menciptakan kombinasi-kombinasi baru dari hal-hal yang sudah ada, sehingga menghasilkan sesuatu yang baru, maka orang Jepang itu ahlinya. Juga kemampuan memberi terhadap sesuatu yang kurang berarti sehingga menjadi lebih berarti. Sukses Jepang yang luar biasa sehingga mendominasi dunia perdagangan Amerika Serikat banyak mengundang pertanyaan. Apakah rahasianya ? Apa yang membuat mereka begitu kreatif, inovatif dan produktif ?

Rahasianya ialah mereka adalah tipe orang pekerja keras, uang dan keuntungan materi bagi mereka sangat penting, tetapi tidak lebih penting dari usaha kerja keras. Orang Jepang dinilai gila kerja (work alcoholic). Hal ini ditunjang oleh budaya mereka yang gandrung bekerja. Perilaku positif orang Jepang sangat menunjang keberhasilan bisnis mereka antara lain:

1. Orang Jepang selalu bertindak ekonomis, bahkan kadang-kadang terkesan pelit.
2. Daya tahan dan kegigihan orang Jepang dalam bekerja sehingga mereka mampu berprestasi maksimal.
3. Tidak cepat puas dengan hasil kerjanya.
4. Mereka sanggup bekerja lama dan keras, tidak ingin cepat-cepat menduduki jabatan.
5. Orang Jepang memiliki orientasi futuristik yang kuat. Pandangan mereka jauh ke depan, sehingga semua dapat direncanakan sejak dini, tidak terburu-buru. Mereka bekerja terencana, gigih, tabah, dan percaya diri.

Melalui kerja keras, mereka yakin dapat mencapai apa yang dimaksud "Satori" yaitu tingkat berfikir tertinggi pada orang Jepang. Satori adalah lintasan

tilikan yang datang tiba-tiba, menemukan pemecahan masalah tiba-tiba. Satori terjadi tatkala berfikir logis, imajinatif, dan intuitif. Hal ini dapat dicapai dengan bekerja keras.

Ada satu konsep lagi yang populer di Jepang, yaitu konsep KAIZEN yang berarti unending improvement. Mereka selalu bekerja membuat perbaikan-perbaikan. Dari waktu ke waktu selalu ada perbaikan.

Di dalam ajaran agama Islam dan ditengah masyarakat kita dikenal "Bahwa hari ini harus lebih baik dari hari kemarin, dan dari hari esok harus lebih baik dari hari ini". Akan tetapi, ini hanya tinggal semboyan saja, tidak aplikatif di masyarakat. Sementara orang Jepang dengan berbagai kegiatan produksi dan distribusinya mengalami kemajuan pesat dari dulu sampai sekarang dan untuk masa yang akan datang. Ini perlu kita tiru, dengan berbagai bentuk usaha yang memacu kreatifitas.

3. TIPS MENJADI WIRAUSAHAWAN HANDAL

Mengawali Wirausaha menjadi perjalanan yang pastinya akan terasa sangatlah menyenangkan. Tetapi, ada rangkaian rintangan yang perlu diketahui dan lampau saat berkeinginan berwirausaha yang harus diperhitungkan dalam memulai usaha diantaranya :



Tiap calon wirausaha yang mempunyai mimpi untuk sukses dan berkembang diperjalanan usaha mereka bisa mempelajari panduan berikut sebagai tutorial.

1. Punyai gagasan dan Ide usaha yang bagus

Membuat gagasan usaha yang brilian menjadikan faktor peranan penting dalam keberhasilan usaha apa saja. Priorotaskan ini untuk tentukan arah, misi serta visi bisnis and Anda. Dan biarkanlah itu jadi blue print mengenai langkah-langkah untuk mempersiapkan dasar yang kokoh untuk usaha Anda dan langkah pengembangan bisnis anda.

2. Tantang diri Anda sendiri

Pebisnis yang handal haruslah siap untuk menghadapi rintangan. Ini harus jadi motivasi paling besar Anda; pakai rintangan yang ditemui dalam usaha Anda sebagai kesempatan untuk belajar semakin banyak dan lakukan hal-hal yang lebih bagus.

3. Konsentrasi dan investasi pada hal yang Anda gemari

Tentukan untuk melakukan investasi tenaga, pikiran dan waktu anda di bagian yang Anda memiliki minat dan lebih bernilai, lalu kerjakan hal tersebut. Ini akan memberikan Anda tambahan keuntungan dalam memulai usaha Anda secara efisien.

4. Yakin pada diri kita

Karena kita sering jadi apa yang kami mimpikan untuk diri kami, yakinkan untuk jaga sikap positif. Anda harus yakin jika Anda dapat sukses dan Anda akan sukses. Hentikan segala pemikiran yang selalu saja membuat argumen untuk selalu menunda, karena ini cuma akan menghalangi perkembangan Anda.

5. Berlakulah pro aktif

Sektor kewiraswastaan memerlukan sikap pro aktif, di mana Anda harus selalu siap atas segala sesuatu yang mennghalangi. Ini merupakan langkah terbaik untuk memanfaatkan kesempatan untuk bertumbuh. Berlaku pro aktif juga menolong dalam menangani kendala yang jelas akan tiba dalam usaha Anda.

6. Buat team yang luar biasa

Bila Anda ingin sukses dalam usaha, penting untuk dimengerti jika sedikit orang yang sukses menjalankan bisnis sendiri. Maka dari itu, penting untuk Anda untuk membuat team luar biasa yang selalu bisa anda delegasikan untuk mengerjakan pekerjaan yang sulit.

7. Ketahui konsumen setia Anda

Ahli usaha setuju jika mengenali konsumen setia Anda adalah kunci keberhasilan dalam mengurus usaha. Ketahui apa yang diharapkan client Anda dan apa yang mereka inginkan. Dengan pengetahuan ini, Anda dapat segera melayani mereka dengan lebih bagus. Dan konsumen setia yang senang atas pekerjaan anda ialah kunci untuk menggerakkan usaha apa saja ke arah keberhasilan.

8. Ketahui kompetitor Anda

Kompetisi, bergantung pada bagaimana Anda memaknainya, bisa menggerakkan atau mengurangi kesempatan untuk perkembangan usaha Anda. Kenali kemampuan dan kekurangan kompetitor Anda di industri yang anda geluti dan gunakan informasi tersebut untuk selalu menjadi acuan bagaimana produk anda akan menjadi favorit dimata klien

9. Mengurus perizinan usaha

Faktor perizinan usaha menjadi faktor yang paling mendasar dalam berbisnis, karena faktor tersebut menjadi dasar anda dalam melakukan operasional usaha anda di Republik Indonesia. Bayangkan jika segala usaha anda tidak memiliki kepastian di depan hukum, segala upaya anda dalam membangun usaha sekian tahun akan runtuh saat pihak yang berwenang melarang anda untuk melanjutkan operasional usaha anda karena keteledoran anda dalam menurus segala perizinan usaha anda. Untuk menghindari hal tersebut terjadi anda bisa menggunakan layanan yang disediakan oleh izin.id, layanan lengkap perizinan usaha yang sudah terbukti kehandalannya dalam mengurus segala perizinan yang berhubungan dengan usaha .

Selain Tips Menjadi Wirausahawan Handal di Era Modern tersebut diatas tidak kalah pentingnya memperhatikan hal hal seperti berikut ini

4.Strategi Untuk Menjadi Wirausaha

Untuk menjadi wirausaha , dibutuhkan jerih payah dan waktu, serta kemampuan mengeksekusi visi dan target dalam meraih hasil. Ada banyak kisah inspiratif dari para pengusaha sukses di dunia maupun Indonesia yang menggambarkan perjuangan mereka.

Dari kisah-kisah yang tersedia itu, bisa disimpulkan bahwa menjadi seorang pengusaha sukses tidak bisa terjadi dalam waktu singkat atau instan. Kesuksesan dalam dunia usaha itu [berpotensi](#) diraih bagi mereka yang siap bekerja keras dan terus mengasah keterampilan wirausaha.

Skenario berwirausaha setiap orang memang dibangun dengan cara dan jalan yang berbeda-beda, namun semua pengusaha sukses harus siap menghadapi kegagalan, kritik, dan harus terus belajar serta memperbaiki diri.

Bagi Anda yang saat ini punya niat atau sedang menjalankan sebuah bisnis, berikut beberapa tips untuk menjadi seorang pengusaha sukses.

1. Mulai dari yang Kecil

Tidak sedikit pengusaha sukses saat ini memulai bisnis mereka dari skala yang kecil. Memulai dari bisnis kecil memungkinkan Anda untuk bisa belajar terlebih dahulu. Meski memulai dari yang kecil, tips awal menjadi pengusaha sukses ini tetap memerlukan strategi.

Anda bisa menyusun strategi untuk produk atau jasa yang Anda tawarkan, kemudian bisa membangun relasi dan pelanggan setia. Bisnis yang Anda jalankan bisa tumbuh dan berkembang dari sana. Sederhananya, untuk menjadi pengusaha sukses, Anda harus bisa membuat langkah strategis kecil yang berdampak besar.

2. Mengembangkan Rencana Bisnis

Untuk menjadi pengusaha sukses, menyusun rencana bisnis menjadi aspek penting. Rencana bisnis bisa membantu Anda mewujudkan ide-ide yang Anda miliki dan membantu Anda membayangkan bagaimana bisnis Anda akan dioperasikan.

Rencana bisnis Anda setidaknya harus menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

- Apa produk atau layanan Anda? Apa prioritas Anda?

- Di mana Anda akan menjalankan bisnis Anda? Di mana Anda ingin berada dalam lima tahun?
- Kapan bisnis Anda akan beroperasi?
- Mengapa orang harus membeli produk/jasa Anda?
- Siapa segmen sasaran Anda? Siapa pesaing Anda?
- Bagaimana operasi sehari-hari dijalankan? Bagaimana Anda akan menghadapi keadaan darurat yang tidak terduga?

Pertanyaan di atas hanya contoh kecil dari pertanyaan untuk memulai brainstorming Anda. Semakin banyak pertanyaan yang bisa Anda jawab, semakin jelas arah dari bisnis yang Anda jalankan.

3. Menantang Diri Sendiri, Mengambil Risiko, dan Percaya Diri

Untuk menjadi pengusaha sukses, Anda harus siap menghadapi tantangan. Tantangan di dalam diri sendiri maupun dari lingkungan. Terlebih dahulu Anda harus menantang diri sendiri sehingga mendorong untuk tetap bersemangat dalam menghadapi perkembangan yang terjadi. Seorang pengusaha harus gesit dalam mencari tantangan berikutnya untuk menghadapi apa yang menjadi visi Anda.

Menjadi pengusaha sukses pun harus berani mengambil resiko sehingga berkeinginan untuk mendapatkan hal-hal baru. Mengambil keputusan dengan mempertimbangkan resiko terkecil dari pilihannya adalah hal yang perlu Anda biasakan dan ini merupakan salah satu cara menjadi pengusaha sukses.

Aspek pengambilan risiko ini perlu didukung oleh rasa percaya diri. Kemampuan ini juga akan meningkatkan intuisi yang bergantung pada kebijakan dalam mengambil keputusan. Percaya akan kemampuan diri Anda akan menghilangkan rasa ketidakpastian yang seringkali menjadi ketakutan pengusaha di awal memulai berwirausaha.

4. Terlibat Dalam Setiap Aspek di Usaha Anda

Penting untuk Anda berperan aktif dalam bisnis yang sedang dijalankan dalam upaya menjadi pengusaha sukses, namun bukan berarti Anda harus melakukan semuanya sendiri. Anda bisa mendelegasikan orang untuk menangani hal-hal yang tidak Anda kuasai.

Akan tetapi, Anda tetap harus memahami area kerja dari orang yang Anda delegasikan sehingga Anda bisa memberikan arahan yang sesuai untuk kemajuan bisnis. Dengan melakukan ini pula, Anda bisa lebih memahami di area mana Anda bisa lebih lepas tangan dan di area mana Anda perlu turun tangan lebih banyak.

5. Membangun Tim yang Baik

Di balik setiap pengusaha sukses ada tim yang bisa diandalkan dan kompeten. Baik itu akuntan yang terampil hingga tim produksi yang andal. Mengingat penjualan adalah sumber kehidupan setiap bisnis, sangat disarankan untuk mempekerjakan seseorang yang bisa menghasilkan pendapatan dengan meningkatkan penjualan atau membuat proses penjualan menjadi lebih efisien.

Kunci dari menjadi pengusaha sukses adalah merekrut orang-orang terbaik untuk membantu Anda mencapai tujuan Anda, tetapi yang lebih penting adalah orang-orang tersebut memiliki visi yang sama dengan Anda. Setiap rekan tim mungkin memiliki keahlian yang berbeda-beda, tetapi seluruh tim harus selalu berada di arah yang sama tentang visi dan nilai-nilai perusahaan.

6. Membangun Jaringan

Jangan takut untuk mencari bantuan menjadi salah satu tips menjadi pengusaha sukses. Dengan mencari relasi, Anda berpotensi mendapatkan bantuan untuk mengembangkan bisnis yang sedang dijalankan.

Selain bertemu atau mencari langsung, Anda juga bisa memanfaatkan platform online seperti LinkedIn. Anda bisa memulai percakapan dengan orang baru atau membangun jaringan dengan mereka. Ini mungkin tampak tidak menyenangkan dan canggung pada awalnya, tetapi semakin Anda melakukannya akan semakin mudah.

Membangun jaringan juga memungkinkan Anda menjaga hubungan bisnis jangka panjang. Kemampuan Anda untuk memelihara hubungan kerja jangka panjang dengan wirausahawan yang berpikiran sama dalam industri ini akan menjadi salah satu faktor kunci dalam kesuksesan bisnis jangka panjang.

Hubungan bisnis juga mencakup akses ke keuangan. Setiap pengusaha menginginkan kesempatan terbaik untuk melihat proposisi bisnis mereka menjadi perusahaan yang mapan. Ini berarti para wirausahawan harus memiliki

kemampuan berinvestasi yang tinggi. Membina hubungan baik dengan investor, pemodal ventura, investor swasta, dan bahkan bank,

7. Mengembangkan Diri

Tips menjadi pengusaha sukses selanjutnya adalah terus mengembangkan diri. Setiap pengusaha sukses membutuhkan kelincahan bisnis, dengan kemampuan untuk belajar dan beradaptasi dengan metode, proses atau teknologi baru yang dapat membuat bisnis mereka lebih kuat dan efisien.

Kebutuhan pasar selalu dinamis: dunia bisnis dan konsumen selalu berubah dan apa yang berhasil bertahun-tahun, bahkan berbulan-bulan yang lalu mungkin tidak akan berfungsi lagi keesokan harinya. Pengusaha sukses tidak akan gegabah untuk menerima ketika ada peluang baru untuk meningkatkan penawaran dan lebih memenuhi kebutuhan pelanggan dan pasar secara keseluruhan.

Penjelasan di atas adalah beberapa tips untuk menjadi seorang pengusaha sukses. Aspek lain yang tak kalah penting dalam berbisnis adalah melakukan investasi. Investasi bisnis perlu dilakukan untuk bisnis jangka panjang dan keberlangsungan usaha Anda. Tujuan dari melakukan investasi pada bisnis adalah agar bisnis Anda dapat bertahan lama dan juga menjadi besar.

Bagi Anda yang sudah menjalankan bisnis dan memiliki rencana untuk mengembangkan usaha Anda, CIMB Niaga memiliki solusi melalui layanan Pembiayaan Investasi.

Pembiayaan Investasi CIMB Niaga merupakan fasilitas pembiayaan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan jangka panjang, baik untuk investasi baru maupun untuk ekspansi bisnis Anda. Fasilitas ini untuk Anda yang berencana untuk melakukan rehabilitasi, modernisasi aset, perluasan usaha, relokasi tempat usaha, maupun pendirian proyek baru dimana sumber pembayaran dapat berasal dari hasil usaha Anda dan/atau dari aset yang dibiayai.

DAFTAR PUSTAKA

- <https://izinin.id/article/tips-menjadi-wirausahawan-handal-di-era-modern>
- <https://www.cimbniaga.co.id/id/inspirasi/bisnis/7-tips-jitu-untuk-menjadi-pengusaha-sukses>
- <http://viewcomputer.wordpress.com/kewirausahaan/>
- <http://idegilabisnis.blogspot.com/2011/07/wirausaha.html>