

ENTREPRENEURSHIP YANG EFEKTIF

Oleh,

Endi Rahman

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo

Abstrak

Pentingnya entrepreneur (wirausaha) dalam masyarakat tidak sekedar menjadi alat untuk melakukan perbaikan dan perubahan di dalam kualitas hidup diri dan masyarakat, tetapi juga dibuktikan dengan entrepreneur yang dapat berperan signifikan didalam mewujudkan kualitas diri masyarakat dan bangsa. Negara-negara yang telah berhasil maju dan juga berhasil dalam meningkatkan kemakmuran rakyatnya seperti Jepang, Korea Selatan, Taiwan, Singapura, Amerika Serikat, Kanada, dan negara-negara Eropa Barat lainnya. Salah satu penyebab utamanya adalah negara-negara tersebut memiliki banyak wirausaha. Permasalahannya adalah bagaimana menyiapkan wirausahawan atau entrepreneur yang secara efektif mampu memaksimalkan seluruh potensi atau sumber daya baik yang ada pada dirinya maupun yang terdapat di sekitarnya.

Konsep insting kewirausahaan adalah berkaitan dengan hal – hal seperti tingkah laku, kebiasaan, dan naluri seorang wirausaha dalam kaidah kehidupannya mentransformasi potensi/peluang agar berhasil menjadikannya bernilai bisnis lewat kemampuannya memobilisasi manusia, keuangan, dan sumber daya. Keterampilan berkomunikasi, keterampilan teknis lainnya (technical skills),

Kata Kunci; Entrepreneurship dan Efektif

Pendahuluan

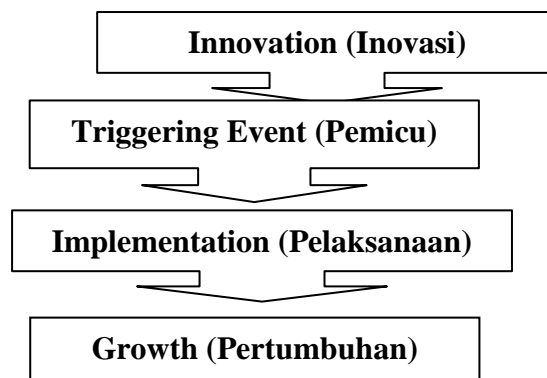
Semakin maju suatu negara semakin banyak orang yang terdidik, dan banyak pula orang menganggur, maka semakin dirasakan pentingnya dunia wirausaha. Pembangunan akan lebih berhasil jika ditunjang oleh entrepreneur (wirausahawan) yang dapat membuka lapangan kerja karena kemampuan pemerintah sangat terbatas. Pemerintah tidak akan mampu menggarap semua aspek pembangunan karena sangat banyak membutuhkan anggaran belanja, personalia, dan pengawasan.

Oleh sebab itu, entrepreneur 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.

Persaingan bisnis yang sangat kompetitif seperti saat ini memaksa setiap pelaku bisnis harus dapat melihat peluang yang ada di pasar yang serba tidak menentu yang menyebabkan setiap pelaku bisnis harus benar-benar kreatif dan inovatif dalam menghasilkan produk atau jasa yang akan mereka hasilkan. Untuk itu sangat dibutuhkan entrepreneurial economics yaitu upaya untuk membangun kemampuan ekonomi masyarakat di bidang kewirausahaan yang bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui berbagai macam penciptaan lapangan kerja baru. Seorang entrepreneur harus memiliki strategi, dimana strategi itu adalah bagaimana cara dan teknik seorang entrepreneur atau wirausaha dapat melihat sekaligus meraih peluang bisnis.

1. Model Proses Entrepreneurship

Model proses perintisan dan pengembangan kewirausahaan ini digambarkan menjadi urutan langkah-langkah berikut ini.



1.1. Proses Inovasi

Beberapa faktor personal yang mendorong inovasi adalah: keinginan berprestasi, adanya sifat penasaran, keinginan menanggung resiko, faktor pendidikan dan faktor pengalaman. Adanya inovasi yang berasal dari diri seseorang akan mendorong dia mencari pemicu ke arah memulai usaha. Sedangkan faktor-faktor environment mendorong inovasi adalah: adanya peluang, peluang, pengalaman dan kreativitas. Tidak diragukan lagi pengalaman adalah sebagai guru yang berharga yang memicu perintisan usaha, apalagi ditunjang oleh adanya peluang dan kreativitas.

1.2. Proses Pemicu

Beberapa faktor personal yang mendorong Triggering Event artinya yang memicu atau memaksa seseorang untuk terjun ke dunia bisnis adalah:

- Adanya ketidakpuasaan terhadap pekerjaan yang sekarang,
- Adanya PHK, tidak ada pekerjaan lain,
- Dorongan karena faktor usia,
- Keberanian menanggung resiko,
- Dan komitmen atau minat yang tinggi terhadap bisnis.

Faktor-faktor Environment yang mendorong menjadi pemicu bisnis adalah:

- Adanya persaingan dalam dunia kehidupan.
- Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan, misalnya memiliki tabungan, modal, warisan, memiliki bangunan yang lokasi strategis dsb.
- Mengikuti latihan-latihan atau Incubator bisnis. Sekarang banyak kursus-kursus bisnis dan lembaga manajemen fakultas ekonomi melaksanakan pelatihan dan incubator bisnis.
- Kebijakan pemerintah misalnya adanya kemudahan-kemudahan dalam lokasi berusaha ataupun fasilitas kredit, dan bimbingan usaha yang dilakukan oleh DEPNAKER.

Sedangkan faktor Sociological yang menjadi pemicu serta pelaksanaan bisnis adalah:

- Adanya hubungan-hubungan atau relasi-relasi dengan orang lain
- Adanya tim yang dapat diajak kerjasama dalam berusaha
- Adanya dorongan dari orang tua untuk membuka usaha
- Adanya bantuan famili dalam berbagai kemudahan
- Adanya pengalaman-pengalaman dalam dunia bisnis sebelumnya

1.3. Proses Pelaksanaan

Beberapa faktor personal yang mendorong pelaksanaan dari sebuah bisnis adalah sbb:

- Adanya seorang wirausaha yang sudah siap mental secara total.
- Adanya manajer pelaksana sebagai tangan kanan, pembantu utama.
- Adanya komitmen yang tinggi terhadap bisnis.
- Dan adanya visi, pandangan yang jauh ke depan guna mencapai keberhasilan.

1.4. Proses Pertumbuhan

Proses pertumbuhan ini didorong oleh faktor organisasi antara lain:

Adanya tim yang kompak dalam menjalankan usaha sehingga semua rencana dan pelaksanaan operasional berjalan produktif.

- Adanya strategi yang mantap sebagai produk dari tim yang kompak.
- Adanya struktur dan budaya organisasi yang sudah membudaya.
- Adanya produk yang dibanggakan, atau keistimewaan yang dimiliki misalnya kualitas makanan, lokasi usaha, manajemen, personalia dsb.

Sedangkan faktor environment yang mendorong implementasi dan pertumbuhan bisnis adalah sbb:

- Adanya unsur persaingan yang cukup menguntungkan
- Adanya konsumen dan pemasok barang yang kontinu
- Adanya bantuan dari pihak investor bank yang memberikan fasilitas keuangan
- Adanya sumber-sumber yang tersedia, yang masih bisa dimanfaatkan
- Adanya kebijaksanaan pemerintah yang menunjang berupa peraturan bidang ekonomi yang menguntungkan

2. Keahlian (skills) Entrepreneur

Seorang entrepreneur harus memiliki banyak keahlian, dengan bekal keahlian tersebut

seorang entrepreneur dapat menjalankan bisnisnya dengan baik. Keahlian manajemen dan bersifat umum yang harus dimiliki oleh seorang entrepreneur, antara lain :

- a. **Strategy Skills**, yaitu kemampuan seorang entrepreneur untuk mendapatkan informasi di pasar yang harus lebih unggul, cepat dan akurat dibandingkan dengan pesaing lainnya.
- b. **Planning Skills**, yaitu entrepreneur yang mempunyai perencanaan-perencanaan yang matang dalam melakukan persiapan-persiapan yang baik dalam memulai suatu usaha.
- c. **Marketing Skills**, yaitu entrepreneur yang memiliki ilmu marketing yang baik, dapat menciptakan kepuasan pelanggan dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan dalam waktu yang lama dan berkesinambungan. Hal ini dapat berhasil dengan bantuan ilmu marketing.
- d. **Financial skills**, yaitu entrepreneur yang dapat menggunakan keuangan sebaik-baiknya, yang tercermin dalam neraca keuangan yang dimilikinya.
- e. **Project management skills**, yaitu entrepreneur harus dapat mengalokasikan penggunaan sumber daya dengan tepat dan efisien.
- f. **Time management skills**, yaitu entrepreneur yang dapat menentukan skala prioritas dengan baik dan benar, serta penggunaan waktu yang tepat pula.

2.1. Peran Entrepreneur

Entrepreneur memainkan peran yang sangat penting dalam membangun perekonomian suatu negara. Salah satu contoh yang paling nyata adalah Singapura. Saat ini Singapura yang miskin sumber daya alam, tetapi memperoleh pendapatan perkapita sebesar US\$ 37.000 per tahun, dibanding dengan Indonesia yang hanya memiliki sekitar US\$ 2.200 per tahun. Angka ini memberikan pesan bahwa entrepreneur atau wirausaha adalah sebuah profesi mulia yang perannya untuk membangun masyarakat dan negara yang makmur sangat jelas dan besar, khususnya bila kita mengkaji kemajuan-kemajuan yang dicapai oleh negara-negara maju lainnya di dunia baik itu di Eropa, Amerika, Australia dan Asia. Pemerintah dan rakyat di negara-negara tersebut telah memilih wirausaha sebagai profesi utama yang sangat penting dan ditumbuh kembangkan secara sengaja (*intentionally*).

Oleh sebab itu semangat entrepreneur harus terus dipacu untuk membantu perekonomian negara. Adapun peranan yang dapat diberikan oleh seorang entrepreneur dalam perekonomian suatu negara, antara lain :

- a. **Combination of economic factors**, yaitu entrepreneur yang dapat melakukan kombinasi terhadap faktor-faktor ekonomi dengan baik,
- b. **Providing market efficiency**, yaitu entrepreneur yang dapat melakukan efisiensi di pasar dengan sebaik-baiknya, salah satu caranya adalah dengan melakukan teknik-teknik dan cara-cara produksi yang benar dan efektif.
- c. **Accepting risk**, yaitu entrepreneur yang berani mengambil resiko dari setiap kegiatan bisnis yang dilakukannya.
- d. **Maximizing investor returns**, yaitu entrepreneur yang berupaya untuk menciptakan keuntungan dari setiap kegiatan bisnis yang dilakukannya. Keuntungan ini dapat tercipta dengan cara melakukan proses produksi yang baik, menghasilkan produk atau jasa yang baik serta dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan .
- e. **Processing of market information**, yaitu entrepreneur yang memiliki banyak informasi sehingga sangat berguna untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan aktifitas bisnis yang sedang dilakukannya.

2.2. Sifat, Watak dan Nilai Entrepreneurship

Menjadi seorang entrepreneur membutuhkan watak serta karakter yang sangat kuat diantaranya :

- a. Percaya diri yang tinggi yang dapat tercermin dalam keyakinan, ketidaktergantungan dan optimisme.
- b. Berorientasi pada tugas dan keberhasilan yang tercermin dalam kebutuhan untuk berprestasi, ketekunan dan ketabahan, tekad, kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energetic dan inisiatif.
- c. Pengambil resiko yang tercermin dalam kemampuan untuk mengambil resiko yang moderat dan menyukai tantangan.
- d. Kepemimpinan yang tercermin dalam perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik.
- e. Keorisinilan, yang tercermin dalam bentuk inovatif dan kreatif serta fleksibel.
- f. Berorientasi ke masa depan yang tercermin dalam bentuk watak, pandangan ke depan dan perspektif.

Kaitan nilai entrepreneurship dengan perilaku entrepreneurship dalam bentuk operasional, dapat dibagi dalam beberapa kelompok, yang meliputi :

- Kepribadian*, yaitu aspek yang bisa diamati dari segi kreatifitas, disiplin, kepercayaan diri, keberanian dalam menghadapi resiko, memiliki dorongan dan keinginan yang kuat.
- Kemampuan/Hubungan*, operasionalnya dapat dilihat dari indicator komunikasi dan hubungan antar personal, kepemimpinan dan manajemen.
- Pemasaran*, meliputi kemampuan dalam menentukan produk dan harga, periklanan dan promosi.
- Keahlian dalam mengatur*, yang operasionalnya diwujudkan dalam bentuk penentuan tujuan, perencanaan dan penjadwalan, serta pengaturan pribadi.
- Keuangan*, indikatornya adalah sikap terhadap uang dan cara mengatur uang.

Kiranya cukup jelas, bahwa peranan wirausaha adalah inovator dalam mengkombinasikan sumber-sumber bahan baru, akses pasar barudan pangsa pasar baru yang dinamakan sebagai “entrepreneurial action”. Wirausahalah yang membuka peluang-peluang baru, cakupan usaha baru yang menentukan kemandirian dan keberhasilan usaha.

Entrepreneurial Action (Perilaku Kewirausahaan) di atas terbentuk atas dasar persamaan :

$$EA = f(PR, C, I, E)$$

Dimana EA : Entreprenurial Action
 PR : Property Right
 C : Competency/Ability
 I : Incentive
 E : external environment

Dalam persamaan diatas tampak adanya hubungan fungsional , yaitu entrepreneurial activity (EA) merupakan fungsi dari *property right*(PR), competency/ability (C), incentive dan external environment (E). Diterimanya effective abilities disamping cognitive abilities sebagai bagian pendekatan entrepreneurial. Affectiveabilities ini mencakup sikap, nilai-nilai, aspirasi, perasaan dan emosi yang tentunya terkait dengan kondisi lingkungan dengan segala ekspresinya.

3. Proses Kreatifitas Entrepreneur

Creativity is the ability to develop new ideas and to discover new ways of looking at problems and oppurtunities. Innovation is the ability to apply creative solutions to problems and oppurtunities to enrich people’s lives.

Dari pengertian tersebut dapat kita ambil suatu kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan kreatifitas adalah kemampuan seorang entrepreneur untuk dapat mengembangkan ide-ide baru dan cara-cara baru dalam menghasilkan sesuatu produk atau jasa berdasarkan hasil dari kemampuan mereka untuk mengidentifikasi peluang-peluang yang ada di pasar. Sedangkan inovasi adalah kemampuan seorang entrepreneur untuk menerapkan hasil dari kreatifitas tersebut ke dalam sesuatu yang kelihatan manfaatnya, sehingga dapat memberikan manfaat bagi kehidupan manusia.



Gambar : Proses Entrepreneurship

Seorang entrepreneur harus dapat mengembangkan kreatifitasnya dengan sebaik mungkin , agar tercipta nilai tambah (value added) dalam setiap produk atau jasa yang dihasilkannya.

Menjadi seorang entrepreneur membutuhkan ide-ide yang dapat kita peroleh dengan sumber-sumber antara lain :

- Konsumen*, adalah mereka pengguna dari produk atau jasa yang kita hasilkan. Dengan melihat kebutuhan-kebutuhan konsumen akan produk atau jasa tertentu kita dapat melihat suatu ide untuk menciptakan produk atau jasa yang sesuai dengan keinginan dan selera konsumen.
- Produk atau jasa yang ada*, dengan produk atau jasa yang sudah tersedia di pasar, kita dapat melakukan proses benchmarking, sehingga kita dapat menciptakan keunggulan kompetitif di pasar.
- Saluran distribusi*, yang merupakan proses penyampaian produk ke tangan konsumen sebagai pengguna akhir. Melalui saluran distribusi inilah dapat diketahui keunggulan dan kelemahan dari produk atau jasa yang kita hasilkan.
- R & D (research and development)*, merupakan proses untuk mengembangkan produk atau jasa melalui sebuah riset . contohnya riset menegenai kepuasan pelanggan, riset daya saing produk dan riset-riset lainnya yang dikembangkan dalam rangka memenuhi keinginan dan kebutuhan dari konsumen sebagai pengguna akhir dari produk atau jasa yang dihasilkan.

Ada beberapa langkah yang harus dilakukan untuk melakukan proses kreatifitas bagi seorang entrepreneur. Proses kreatifitas ini merupakan suatu urutan-urutan yang harus dilalui bagi pengembangan suatu produk atau jasa, dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

- 1) **Preparation**, pada tahap ini seorang entrepreneur mempersiapkan ide-ide yang mereka miliki yang didapat dari konsumen, produk & jasa yang sudah ada, saluran distribusi, R &D serta pengalaman-pengalaman dalam melakukan kegiatan bisnis. Ide bisnis seorang entrepreneur biasanya sangat banyak dan mereka harus dapat memilih ide yang cocok dengan kemampuan serta sumberdaya yang dimiliki oleh entrepreneur tersebut.
- 2) **Transformation**, pada tahap ini seorang entrepreneur harus dapat berpikir secara *convergent* dan *divergent* terhadap ide-ide bisnis yang akan diterapkan. Berpikir secara *convergent* maksudnya adalah entrepreneur yang berpikir kritis, ekonomis dan matematis dengan menggunakan logika yang dimilikinya terhadap ide-ide bisnis yang dimilikinya. Hal ini dimaksudkan untuk agar seorang entrepreneur dapat memperkirakan sampai sejauh mana keberhasilan dari ide yang akan diterapkannya tersebut. Berpikir secara *divergent* artinya adalah entrepreneur harus dapat menggunakan pola pikir kreatifnya, berpikir secara kreatif untuk mengembangkan ide-ide baru.
- 3) **Incubation**. Pada tahap ini seorang entrepreneur harus dapat melihat bahwa ide yang telah mereka pilih dan mereka miliki, membutuhkan pertimbangan-pertimbangan agar dapat dilaksanakan secara objektif. Salah satu cara adalah dengan merenung dan memikirkan apa kekuatan, kelemahan serta faktor penghambat dari ide-ide yang akan dilaksanakannya.
- 4) **Illumination**. Tahap ini adalah tahap dimana seorang entrepreneur telah menetapkan keyakinanakan ide-ide yang akan diterapkan. Pada tahap ini seorang entrepreneur mendapatkan pencerahan serta gambaran yang nyata mengenai ide yang akan dilaksanakannya.
- 5) **Verification**. Pada tahap ini entrepreneur mencoba untuk melakukan verifikasi dan menterjemahkan apa yang telah menjadi gambaran dari sesuatu yang akan dilaksakannya kedalam bentuk simulasi produk, pengembangan prototype serta mengembangkan konsep produk ke dalam blue print atau cetak biru.
- 6) **Implementation**. Pada tahap ini entrepreneur melakukan transformasi ide-ide yang sudah dipilih kedalam bentuk realitas dan kondisi yang nya, yang dapat dikonsumsi oleh konsumen sebagai pengguna akhir dan entrepreneur harus melakukan strategi-strategi marketing yang jitu untuk menerobos pasar yang kan dimasuki atas produk atau jasa yang telah diciptakan.

3.1. Teknik Untuk Mengembangkan Kreatifitas

Seorang entrepreneur tidak bekerja sendirian. Entrepreneur dapat terdiri dari sejumlah orang-orang atau tim yang saling bekerja sama untuk mengembangkan suatu produk atau jasa yang akan dihasilkan. Setelah seorang entrepreneur memahami proses kreatifitas, maka entrepreneur tersebut harus mengetahui bagaimana caranya teknik untuk mengembangkan proses kreatifitas, antara lain :

- 1) **Focus Group**. Yaitu sekelompok entrepreneur yang bersama-sama merumuskan ide-ide baru, menyaring dan membuat konsep bisnis dari ide-ide tersebut.
- 2) **Brainstorming**, adalah diskusi yang terdiri dari sekelompok kecil orang-orang yang memilih gagasan-gagasan untuk mencari suatu pemecahan masalah terhadap bagaimana memilih gagasan yang cocok, bagus dan menguntungkan.
Masing-masing anggota memberikan kritik dan saran untuk pengembangan gagasan-gagasan tadi terhadap penciptaan produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen saat ini.
- 3) **Problem Inventory Analysis**. Adalah suatu metode untuk mendapatkan ide baru dan pemecahan terhadap suatu masalah dengan melakukan fokus terhadap ide yang akan dikembangkan atau masalah yang sedang dihadapi.
- 4) **Mind Mapping**. Adalah entrepreneur yang mampu melihat ide bisnis nya yang akan diterapkan, dilihat dari banyak faktor yang mempengaruhi. Dengan melihat dari berbagai faktor kekuatan dan kelemahan yang kita miliki, diharapkan dapoaat memperbaiki idea tau gagasan tadi menjadi lebih baik lagi.
- 5) **Rapid Prototyping**. Adalah entrepreneur yang memiliki ide,menerapkan ide tersebut dalam bentuk nyata, dan sedikit demi sedikit dirubah secara berkesinambungan dan disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

3.2. Strategi Keberhasilan Entrepreneur

Kesuksesan adalah tujuan dari seorang entrepreneur. Untuk membangun sebuah kesuksesan, diperlukan kerja keras yang tinggi, komitmen yang konsisten serta strategi yang jitu dalam

membidik pasar. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh seorang entrepreneur untuk mencapai kesuksesan, yaitu:

- 1) Entrepreneur harus membuat produk atau jasa yang difokuskan untuk selera pasar dan keinginan konsumen.
- 2) Entrepreneur harus dapat membangun kerjasama tim yang tangguh dan bukan “one man show”.
- 3) Harus dapat menciptakan keunggulan kompetitif terhadap produk atau jasa yang ditawarkan, sehingga membedakan dengan pesaing lainnya.
- 4) Tidak melihat peluang usaha sebagai peluang sesaat. Jika peluang tersebut dijaga dengan manajemen yang baik dan benar, mungkin di masa depan, bisnis yang kita jalankan akan menjadi bisnis yang besar.
- 5) Menciptakan terobosan-terobosan produk baru, layanan baru, atau ide-ide baru secara kontinyu tanpa terputus-putus.
- 6) Sebagai seorang entrepreneur, harus dapat mencintai aktifitas bisnis yang dijalankan saat ini, karena dengan begitu, akan tercipta kepercayaan diri yang tinggi untuk dapat meyakinkan pelanggan.
- 7) Sifat ulet, kerja keras dan pantang menyerah adalah kunci keberhasilan bisnis.
- 8) Berani mengambil resiko yang diperhitungkan.
- 9) Mencari informasi bisnis yang sebanyak-banyaknya, untuk dapat memberikan manfaat bagi entrepreneur untuk mengambil keputusan yang baik.
- 10) Keahlian untuk menjual merupakan kunci sukses dari entrepreneur, entrepreneur yang efektif adalah entrepreneur yang terus membangun hubungan yang baik dengan pelanggan.
- 11) Memiliki etos kerja yang tinggi.
- 12) Menambah relasi bisnis. Semakin banyak relasi akan menambah informasi, pengetahuan dan jaringan bisnis yang lebih banyak lagi.

4. Manajemen Strategi Entrepreneur

Seorang entrepreneur harus memiliki strategi. Arti dari strategi yang dimaksud adalah bagaimana cara-cara dan teknik-teknik seorang entrepreneur untuk dapat melihat sekaligus meraih peluang-peluang yang ada di masa depan.

Strategi bukan hanya dalam tempo yang singkat atau sebentar, tetapi strategi itu lebih mengarah kepada proses yang melibatkan seluruh sumber daya dari perusahaan tersebut. Ada 10 langkah dalam proses strategi manajemen, antara lain :

- 1) ***Develop a clear vision and translate it into a meaningful mission statement.*** Seorang entrepreneur harus memiliki visi yang jelas. Visi atau pandangan jauh ke depan, hal-hal yang ingin dicapai di masa yang akan datang. Visi tersebut harus reliable dan dapat diwujudkan walaupun dalam bentuk angan-angan. Setelah entrepreneur menetapkan visinya, maka selanjutnya dapat dielaborasi ke dalam program-program kegiatan yang segera dilaksanakan oleh sumber-sumber dayayang dimiliki oleh entrepreneur.
- 2) ***Define the firm's core competencies and target market segment, and positioning the business to compete effectively.*** Seorang entrepreneur harus dapat menciptakan suatu produk atau jasa yang dihasilkan yang memiliki daya saing. Daya saing tersebut dapat tercipta dengan cara proses pembelajaran yang dilakukan oleh seorang entrepreneur dalam melakukan kegiatan bisnisnya. Setelah daya saing tercipta, entrepreneur harus dapat melihat pasar mana yang akan dimasuki, karena pasar terdiri dari berbagai macam segmen. Dengan segmentasi pasar, entrepreneur dapat memahami dengan jelas siapa konsumen yang menjadi target dari produk atau jasa yang kita hasilkan. Pada tahap selanjutnya entrepreneur berupaya untuk menciptakan positioning atas produk atau jasa yang kita hasilkan agar mendapat perhatian dari konsumen.
- 3) ***Asses the company's strength and weakness.***
Seorang entrepreneur harus dapat melihat keunggulan dan kelemahan dari produk atau jasa yang dihasilkan di mata konsumen. Keunggulan itu harus dipertahankan dan kelemahan harus diperbaiki, sebab cepat atau lambat kelemahan tersebut akan mematikan produk atau jasa yang kita hasilkan tersebut.
- 4) ***Scan the environment for significant oppurtunities and threats facing the business***
Seorang entrepreneur harus dapat melihat kondisi pasar yang terjadi. Kondisi pasar sangat dinamis dan sangat cepat berubah. Kondisi-kondisi perubahan yang terjadi harus dapat diantisipasi oleh entrepreneur. Peluang-peluang yang terjadi di pasar harus secara jeli dimanfaatkan oleh seorang entrepreneur. Untuk dapat mengidentifikasi peluang tersebut, seorang entrepreneur membutuhkan ketajaman intuisi yang baik, dapat melihat tantangan

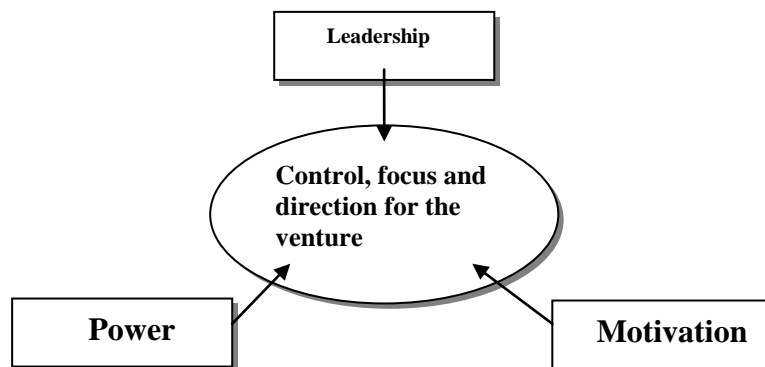
serta hambatan-hambatan yang akan dilaluinya. Kehebatan seorang entrepreneur adalah mampu untuk merubah ancaman, hambatan serta tantangan tersebut menjadi peluang, bukan sebaliknya.

- 5) **Identify the key factors for success in the business.** Entrepreneur harus dapat mengidentifikasi faktor-faktor apa saja yang menyebabkan kesuksesan dari produk atau jasa yang mereka tawarkan. Misalnya dengan melakukan program marketing dengan rutin. Entrepreneur harus dapat melakukan identifikasi faktor apa saja yang menyebabkan produk atau jasa yang dihasilkannya laku dan sukses di pasar.
- 6) **Analyze the competition.** Seorang entrepreneur harus dapat melakukan analisis terhadap kondisi persaingan yang terjadi saat ini. Kondisi persaingan tersebut memberikan arah dan gambaran kepada entrepreneur mengenai peta dan kekuatan pesaing-pesaing. Jika tidak, maka entrepreneur akan tersesat dalam rimba persaingan yang sangat kompleks dan arah yang tak menentu.
- 7) **Create company goals dan objectives.** Seorang entrepreneur harus dapat menetapkan rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang perusahaan.
- 8) **Formulate strategic options and select the appropriate strategies.** Seorang entrepreneur harus dapat memilih strategi apa yang cocok dan sesuai dengan rencana jangka panjang yang telah dibuatnya. Hal ini berkaitan dengan penggunaan sumber daya yang akan digunakan untuk mencapai hasil yang telah ditetapkan.
- 9) **Translate strategic plans into action plans.** Seorang entrepreneur harus dapat menerjemahkan rencana-rencana strategi yang telah dibuatnya ke dalam program-program atau rencana kerja jangka pendek yang segera dapat dilaksanakan.
- 10) **Established accurate control.** Perencanaan-perencanaan yang telah dibuat oleh seorang entrepreneur dimaksudkan untuk mencapai strategi yang telah ditetapkannya. Jika perencanaan tersebut tidak diawasi, maka besar kemungkinan perencanaan tadi akan menyimpang dari jalur yang telah ditetapkan. Oleh sebab itu entrepreneur harus dapat melakukan kontrol yang ketat terhadap program-program, perencanaan-perencanaan, yang telah dibuat, agar tercapai efektivitas dan efisiensi perusahaan. Seorang entrepreneur harus menetapkan metode-metode tertentu untuk menciptakan pengawasan. Salah satunya adalah metode Balance Scorecard, yaitu metode untuk mengukur kinerja perusahaan baik aspek keuangan dan non keuangan.

5. Kepemimpinan Entrepreneur

Seorang entrepreneur harus memiliki jiwa kepemimpinan. Hal ini sangat dibutuhkan sekali bagi seorang entrepreneur yang ingin memajukan kegiatan bisnisnya. Seorang entrepreneur dapat berhasil untuk memotivasi bawahannya dengan menggunakan kemampuan leadershipnya jika memiliki faktor-faktor berikut ini :

Gambar : faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Usaha



Untuk memotivasi bawahannya dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, entrepreneur harus menggunakan :

- 1) **Leadership** (kepemimpinan). Yaitu kemampuan seorang entrepreneur untuk mempengaruhi orang lain atau bawahannya langsung, sebab untuk menjadi entrepreneur seseorang harus terlebih dahulu dapat mempengaruhi orang lain atau bawahannya.
- 2) **Power.** Adalah kekuatan dan kekuasaan yang dimiliki oleh entrepreneur untuk melaksanakan kegiatan usahanya.

- 3) **Motivation** (motivasi). Yaitu kemampuan yang dimiliki oleh entrepreneur untuk mendorong bawahan atau orang lain dalam melaksanakan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan.

Faktor- faktor Leadership Entrepreneur

Seorang entrepreneur harus memiliki tujuan-tujuan yang jelas dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya. Seorang entrepreneur yang tangguh adalah seorang entrepreneur yang dapat beradaptasi dari berbagai macam kondisi yang terjadi. Ada faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku entrepreneurial seorang entrepreneur, antara lain :

- 1) **Personal Vision**. Seorang entrepreneur harus memiliki visi yang jelas kemana tujuan jangka panjang yang akan diraihinya.
- 2) **Communication with Stake – Holders**, yaitu entrepreneur yang dapat melakukan komunikasi dengan baik kepada semua stake – holders.
- 3) **Organizational Culture**. Entrepreneur harus dapat menciptakan budaya perusahaan yang mendukung proses pencapaian tujuan-tujuan perusahaan dengan baik.
- 4) **Knowledge & Expertise**. Entrepreneur harus memiliki pengetahuan dan keahlian yang cukup untuk menjalankan bisnisnya dengan baik.
- 5) **Credibility**. Entrepreneur harus memiliki kredibilitas yang baik dalam menjalankan bisnisnya.
- 6) **Performance of the Venture**. Entrepreneur harus dapat mengendalikan jalannya perusahaan dengan baik dan teratur, sesuai dengan tujuan – tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.
- 7) **Leadership Role**. Entrepreneur harus memiliki peran yang baik dalam menerapkan leadership tersebut dalam organisasi bisnisnya.
- 8) **Desire to Lead**. Adanya keinginan untuk memimpin bagi seorang entrepreneur dalam suatu organisasi bisnis yang dijalankannya.

Penutup

Dari tulisan singkat ini dapat digarisbawahi beberapa hal penting untuk dijadikan acuan dalam mengembangkan kewirausahaan atau entrepreneurship yang efektif, dalam rangka menciptakan dan menjadikan wirausaha-wirausaha atau entrepreneur sebagai pelaku usaha yang handal dan dapat memaksimalkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan dalam proses bisnis. Selain itu poin-poin penting dalam kegiatan entrepreneurship yang efektif membutuhkan :

1. Peran serta wirausaha atau entrepreneur dalam membangun kemampuan ekonomi masyarakat sehingga terciptanya berbagai lapangan kerja yang dapat menunjang kestabilan ekonomi masyarakat.
2. Sifat, watak, karakteristik, dan nilai dari pribadi seorang wirausaha atau entrepreneur yang kuat, merupakan kunci keberhasilan atau kesuksesan sejalan dengan visi dan misi kehidupan seorang entrepreneur yang dapat memformulasikan manajemen dan strategi dalam melihat peluang-peluang bisnis yang ada.
3. Kreatifitas dan Inovasi para entrepreneur dalam usaha penciptaan produk atau jasa yang melalui ide-ide atau gagasan-gagasan baru yang dikombinasikan dengan teknik dan strategi untuk mengembangkan kualitas dan daya saing produk dan jasa tersebut sesuai dengan harapan dan keinginan konsumen.
4. Jiwa kepemimpinan atau Leadership untuk memaksimalkan kekuatan-kekuatan yang ada pada diri seorang entrepreneur, sehingga dapat memotivasi bawahannya untuk tetap fokus mengembangkan kegiatan bisnis dan menaikkan tingkat keuntungan perusahaan.

Referensi

- Alma, Buchari. 2007. *Kewirausahaan*. Penerbit Alfabeta : Bandung
- Arafah, Willy. 2005. *Konsep Ekonomi dan Lingkungan Bisnis & Entrepreneurship*. Penerbit Universitas Trisakti : Jakarta.
- Frinces, Zein Heflin. 2010. *Be An Entrepreneur*. Penerbit Graha Ilmu : Yogyakarta.
- Hisrich, Robert D, Michael Peters, Dean A. Shepherd, 2005. *Entrepreneurship*. Sixth Editions, McGraw Hill. New York.
- Kasmir., 2006. *Kewirausahaan*. PT. Rajagrafindo Persada : Jakarta
- Kristanto, R. Heru. *Kewirausahaan*. Penerbit Alfabeta : Bandung