

KEWIRAUSAHAAN BERBASIS SYARIAH

Dr. Andri Soemitra, MA.

KEWIRAUSAHAAN BERBASIS SYARIAH

Dr. M. Amar Adly, MA. (Ed).



Diterbitkan atas Kerjasama
CV. MANHAJI dengan **FAKULTAS SYARIAH**
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
UIN-SU Medan 2015

Kewirausahaan Berbasis Syariah

Penulis :
Dr. Andri Soemitra, MA.

Editor:
Dr. Amar Adly, MA.

Copyright © 2015
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
All Rights Reserved

Penata Letak : Johan Iskandar, S.Si
Perancang Sampul : M. Hakiki

Diterbitkan atas Kerjasama:
CV. Manhaji Medan
dengan
Fakultas Syariah dan Hukum
UIN Sumatera Utara

Cetakan Pertama : November 2015

ISBN: 978-602-6918-01-7

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis sampaikan kehadirat Allah Swt. yang atas berkat dan rahmat-Nya buku ini dapat diselesaikan pada waktunya. Shalawat dan salam tak lupa penulis sampaikan semoga senantiasa tercurah keharibaan Rasulullah Muhammad Saw.

Buku ini merupakan salah satu buku penting yang penulis siapkan untuk mengisi kekosongan buku kewirausahaan yang bermuatan integrasi dengan nilai-nilai syariah Islam. Integrasi nilai-nilai syariah Islam ke dalam pengajaran wirausaha penting dilakukan karena menurut penulis perlu ada penekanan sejak awal terhadap komitmen terhadap nilai-nilai ketuhanan, kebenaran, kejujuran di samping diperlukan adanya komitmen terhadap nilai-nilai profesionalisme dalam menjalankan usaha mandiri.

Penulis merasakan buku ini masih jauh dari sempurna. Namun, sebagai suatu upaya awal untuk menyediakan bahan bacaan alternatif bagi mahasiswa dalam mempelajari kompetensi berwirausaha secara lebih komprehensif tentu buku ini diharapkan dapat terus menerus disempurnakan. Kepada Dekan, Para Pembantu Dekan, Para Ketua Jurusan, di lingkungan Fakultas Syariah dan Hukum penulis mengucapkan terima kasih.

Akhirnya, penulis berharap semoga buku ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Penulis juga berharap buku

ini dapat memberikan kontribusi dalam pembangunan mental dan kompetensi wirausaha di kalangan pemuda Indonesia dengan pola pembelajaran yang komprehensi lewat integrasi antara nilai-nilai syariah islam dengan nilai-nilai profesionalisme.

Wassalam

Penulis

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vii
Bab I Prinsip Dasar Kewirausahaan Berbasis Syariah	1
Bab II Urgensi Membangun Kompetensi Berwirausaha	31
Bab III Kompetensi Mentalitas Kewirausahaan Berbasis Syariah.....	39
Bab IV Kompetensi Skill Dasar Memulai Usaha Bisnis	59
Bab V Kompetensi Produksi	69
Bab VI Kompetensi Memasarkan	87
Bab VII Kompetensi Mengelola Permodalan Usaha ...	105
Bab VIII Kompetensi Pembukuan dan Penyusunan Laporan Keuangan	117
Bab IX Kompetensi Mengurus Dasar Hukum dan Perizinan Usaha	133
Bab X Merancang Studi Kelayakan Usaha	143

BAB I

PRINSIP DASAR KEWIRAUSAHAAN BERBASIS SYARIAH

Sasaran Pembelajaran:

*Setelah mengikuti pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu memahami **prinsip** dasar berwirausaha secara Islami dalam perspektif syariah Islam.*

A. Konsep Tuhan dalam Kewirausahaan Berbasis Syariah

Cara pandang seseorang terhadap Tuhan sangatlah penting. Terlebih, bagi seorang entrepreneur menjalin koneksi yang kokoh dengan sang Khaliq adalah sebuah keniscayaan. Setiap manusia, termasuk entrepreneur membutuhkan Tuhan dalam kehidupannya. Al-Quran sebagai panduan hidup manusia, memberikan pedoman Syariah bagi para entrepreneur tentang bagaimana seharusnya manusia memandang Tuhan. Cara pandang yang benar terhadap Tuhan, akan menentukan kualitas hubungannya dengan Tuhan, dirinya dan kehidupan.

Pertama, Allah adalah kreator segala sesuatu termasuk alam semesta beserta isi dan hukum-hukum yang mengikatnya. Bahkan, Allah tidak sekedar menciptakan alam semesta, tapi juga memelihara alam ini agar senantiasa berada dalam keseimbangan dan keserasiannya. Implikasi cara pandang ini adalah pengakuan setiap entrepreneur bahwa Allah adalah

“Pemilik Mutlak” segala sesuatu dalam kehidupan. Kemegahan dan gemerlap alam ini adalah kepunyaan Allah. Setiap entrepreneur berhak memohon kepada Allah agar keseimbangan dan keserasian terpelihara dalam kehidupannya. Allah sebagai Pemilik Mutlak ditegaskan dalam Q.s. az-Zumar/39:62.

اللَّهُ خَلَقَ كُلَّ شَيْءٍ ۖ وَهُوَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ وَكِيلٌ ﴿٦٢﴾

*Allah menciptakan segala sesuatu dan dia memelihara segala sesuatu.*¹

Kedua, Allah adalah Penguasa alam dan Pengatur semesta, Dia yang mengangkat dan menurunkan, Dia yang memuliakan dan menghinakan, Mahakuasa atas segala sesuatu. Pengatur rotasi siang dan malam, Yang menghidupkan dan Yang mematikan. Cara pandang ini berimplikasi pada pengakuan bahwa Allah adalah “Penguasa Tertinggi” alam semesta. Tiada daya dan upaya apapun, melainkan atas seizin kuasa-Nya. Setiap entrepreneur berhak memohon keizinan-Nya untuk diberi kepercayaan mengelola alam dan mohon keizinan-Nya untuk peroleh kemuliaan. Allah Swt. sebagai Penguasa Tertinggi dinyatakan dalam Q.s. Ali Imran ayat 26-27.

قُلِ اللَّهُمَّ مَلِكُ الْمَلِكِ تُؤْتِي الْمَلِكَ مَن تَشَاءُ وَتَنزِعُ الْمَلِكَ مِمَّن تَشَاءُ وَتُعِزُّ مَن تَشَاءُ وَتُذِلُّ مَن تَشَاءُ ۗ بِيَدِكَ الْخَيْرُ ۗ إِنَّكَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿٢٦﴾ تُولِجُ اللَّيْلَ فِي النَّهَارِ وَتُولِجُ النَّهَارَ فِي اللَّيْلِ ۗ وَتُخْرِجُ الْحَيَّ مِنَ الْمَمِيتِ وَتُخْرِجُ الْمَمِيتَ مِنَ الْحَيِّ ۗ وَتَرْزُقُ مَن تَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ ﴿٢٧﴾

¹ Ayat senada dapat ditemukan dalam Q.s. Al-A'raf/7:54; Q.s. Ibrahim/14:10 dst.

Katakanlah: "Wahai Tuhan yang mempunyai kerajaan, Engkau berikan kerajaan kepada orang yang Engkau kehendaki dan Engkau cabut kerajaan dari orang yang Engkau kehendaki. Engkau muliakan orang yang Engkau kehendaki dan Engkau hinakan orang yang Engkau kehendaki. di tangan Engkaulah segala kebajikan. Sesungguhnya Engkau Maha Kuasa atas segala sesuatu. Engkau masukkan malam ke dalam siang dan Engkau masukkan siang ke dalam malam. Engkau keluarkan yang hidup dari yang mati, dan Engkau keluarkan yang mati dari yang hidup.² dan Engkau beri rezki siapa yang Engkau kehendaki tanpa hisab (batas)".³

Ketiga, hanya Allah yang berhak menjadi Zat yang pantas disembah oleh alam semesta dan menjadi tempat bergantung segala sesuatu. Allah telah menafikan sekutu atau pembantu dalam kekuasaan-Nya, tidak ada sesuatu apapun yang mampu menandingi kekuasaan-Nya. Cara pandang ini berimplikasi pada pengakuan bahwa setiap entrepreneur hanya menyembah Allah. Setiap entrepreneur tidak boleh tunduk pada apapun selain Allah. Ini ditegaskan dalam Q.s. Luqman/31 ayat 11.

هَذَا خَلْقُ اللَّهِ فَأَرُونِي مَاذَا خَلَقَ الَّذِينَ مِنْ دُونِهِ ۗ بَلِ الظَّالِمُونَ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ

Iniilah ciptaan Allah, maka perhatikanlah olehmu kepadaku apa yang telah diciptakan oleh sembah-sembahan(mu) selain Allah. Sebenarnya orang-orang yang zalim itu berada di dalam kesesatan yang nyata.⁴

² Sebagian Mufassirin memberi misal untuk ayat ini dengan mengeluarkan anak ayam dari telur, dan telur dari ayam. dan dapat juga diartikan bahwa pergiliran kekuasaan diantara bangsa-bangsa dan timbul tenggelamnya sesuatu umat adalah menurut hukum Allah.

³ Ayat senada dapat ditemukan dalam Q.s. al-Fatihah/1:2; Q.s. al-Mu'minun/23:86-89; Q.s. Ali Imran/: 26; Q.s. Az-Zukhruf/43: 9, 87; Q.s. Yusuf/ 12: 50, Q.s. az-Zariyat/51:56; al-A'raf/7:51 dst.

⁴ Ayat senada disebut dalam Q.s. Al-Isra'/17: 102; Q.s. al-Baqarah/2:21-22; dst.

Keempat, Allah adalah Penjamin dalam kehidupan alam. Dialah Pemberi Rizki bagi setiap manusia, binatang dan makhluk lainnya. Dalam kekuasaan-Nyalah keberlangsungan hidup alam ini berada. Cara pandang ini berimplikasi pada pengakuan bahwa Allah satu-satunya tempat manusia menggantungkan setiap harapan. Setiap entrepreneur berhak memohon jaminan kehidupan yang baik kepada Allah. Allah sebagai Penjamin kehidupan disebut dalam Q.s Hud/11 ayat 6.

﴿ وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَمُسْتَوْدَعَهَا كُلٌّ فِي

كِتَابٍ مُبِينٍ ﴿٦﴾

Dan tidak ada suatu binatang melata⁵ pun di bumi melainkan Allah-lah yang memberi rezkinya, dan dia mengetahui tempat berdiam binatang itu dan tempat penyimpanannya.⁶ semuanya tertulis dalam Kitab yang nyata (Lauh mahfuzh).⁷

Kelima, Allah membuka lebar-lebar pintu doa bagi manusia untuk meminta penyelesaian segala urusan dalam hidupnya. Cara pandang ini berimplikasi pada pengakuan bahwa Tuhan adalah Zat yang Maha Baik. Dia tempat manusia memohon penuntasan segala urusan kehidupan. Setiap entrepreneur berhak bermohon segala bentuk bantuan dan pertolongan kepada Allah dari berbagai keruwetan, kerumitan dan problematika kehidupan. Ini ditegaskan dalam Q.s. al-Mu'min/40:60.

⁵ Yang dimaksud binatang melata di sini ialah segenap makhluk Allah yang bernyawa.

⁶ Menurut sebagian ahli tafsir yang dimaksud dengan tempat berdiam di sini ialah dunia dan tempat penyimpanan ialah akhirat. dan menurut sebagian ahli tafsir yang lain maksud tempat berdiam ialah tulang sulbi dan tempat penyimpanan ialah rahim.

⁷ Ayat senada disebut dalam Q.s. Al-Mulk/67:21; Q.s. Al-Baqarah/2 : 21-22; al-A'raf/7:50; Q.s. ath-Thalaq/65:2-3.

وَقَالَ رَبُّكُمْ ادْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ إِنَّ الَّذِينَ يَسْتَكْبِرُونَ عَنْ عِبَادَتِي

سَيَدْخُلُونَ جَهَنَّمَ دَاخِرِينَ ﴿٦٦﴾

Dan Tuhanmu berfirman: "Berdoalah kepada-Ku, niscaya akan Kuperkenankan bagimu. Sesungguhnya orang-orang yang menyombongkan diri dari menyembah-Ku⁸ akan masuk neraka Jahannam dalam keadaan hina dina".⁹

Dalam sudut pandang Kewirausahaan Berbasis Syariah, setiap entrepreneur wajib memposisikan Tuhan sebagai titik sentral dalam kehidupan. Tuhan dengan segala Kemahakuasaan-Nya merupakan satu-satunya Zat yang pantas untuk dijadikan tempat bersandar bagi manusia. Alam di mana manusia hidup adalah milik-Nya. Alam ini dan hukum-hukum yang berlaku tunduk pada kekuasaan-Nya. Tidak ada yang mustahil dalam kekuasaan-Nya. Dengan segala kemurahan-Nya Dia membuka lebar-lebar pintu doa sebagai fasilitas khusus yang memudahkan seluruh makhluk-Nya. Tuhan itu Maha Baik dan menghendaki kebaikan pada setiap makhluk-Nya.

Tidak satupun manusia yang menginginkan kehidupan yang tidak baik melekat pada dirinya. Setiap orang memimpikan kehidupan yang baik melekat pada dirinya. Oleh karenanya, untuk memperoleh kehidupan yang baik manusia perlu merapat pada Zat yang menguasai kehidupan – Allah Swt. Mulailah menjalin koneksi yang kuat kepadanya melalui Doa. Sebab, kemustahilan hanya ada dalam kamus manusia, tidak pada Tuhan. Tidak ada yang mustahil bila Allah menghendaki. Melangkahlah memulai usaha dengan diawali berkoneksi dengan Tuhan. Dialah penentu akhir

⁸ Yang dimaksud dengan menyembah-Ku di sini ialah berdoa kepada-Ku.

⁹Ayat yang senada disebut dalam Q.s. ath-Thalaq/65:2-3, dst.

segala upaya manusia. Percayalah bahwa Allah akan menganugerahi kita kehidupan yang baik, karena Dia adalah Zat yang Maha Baik.

Refleksi Diri

1. Mohon ingat dan tuliskan peristiwa bahagia dan menyenangkan yang pernah anda alami dan bagaimana reaksi anda.

.....
.....

2. Mohon ingat dan tuliskan peristiwa suram dan tidak menyenangkan yang pernah anda alami dan bagaimana reaksi anda.

.....
.....

Mohon renungkan, dalam lembaran suka dan duka di kehidupan saudara itu, di mana peranan Tuhan di dalamnya.

.....
.....
.....

B. Konsep Diri dalam Kewirausahaan Berbasis Syariah

Memahami hakikat manusia sangat menentukan cara pandang terhadap dunia, ideologi, sikap, perjalanan dan nasib manusia. Setiap entrepreneur perlu menyelam ke dalam dan mengenal dirinya. Cara pandang terhadap manusia akan berimplikasi pada pemahamannya terhadap hakikat dan eksistensi diri. Hal ini akan berimbas pula pada kualitas berbagai aktivitas dalam kehidupannya. Al-Quran menjelaskan cara pandang terhadap manusia dengan segala potensinya pada berbagai tempat.

Pertama, tugas utama manusia adalah mengabdikan diri kepada Allah Swt. Cara pandang ini berimplikasi pada pengakuan bahwa seluruh detak

kehidupan setiap entrepreneur mestilah dalam rangka mengabdikan diri kepada Tuhan. Wujud pengabdian itu ditandai dengan meniatkan segala gerak hati, fikiran dan perbuatan semata-mata ikhlas untuk mengharapkan ridho Allah Swt. dan mengarahkannya pada perbuatan yang benar dalam pandangan Tuhan. Tidak boleh ada ada satupun aktivitas yang tidak melibatkan niat beribadah kepada Allah. Tugas mengabdikan kepada Allah disebut dalam Q.s. az-Zariyat/51:56.

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

*Dan Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.*¹⁰

Kedua, manusia adalah khalifah Allah di bumi. Cara pandang ini berimplikasi pada penempatan diri setiap entrepreneur sebagai wakil Allah, dan Allah adalah puncak segala kebaikan dan kesempurnaan. Oleh karenanya, Manusia berkedudukan sebagai wakil Allah di muka bumi dalam rangka mewujudkan kebaikan-kebaikan dan berupaya mencapai kesempurnaan dalam hidup. Fungsi kekhalifahan manusia disebut dalam Qs. Al-Baqarah/2:30.

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلٰٓئِكَةِ اِنِّيْ جَاعِلٌ فِى الْاَرْضِ خَلِيْفَةً ۗ قَالُوْۤا اَتَجْعَلُ فِىْهَا مَنْ يُّفْسِدُ فِىْهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَآءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ ۗ قَالَ اِنِّىْۤ اَعْلَمُ مَا لَا

تَعْلَمُوْنَ ﴿٣٠﴾

Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat: "Sesungguhnya Aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi." mereka berkata: "Mengapa Engkau hendak menjadikan (khalifah) di bumi itu orang yang akan membuat kerusakan padanya dan menumpahkan darah, padahal kami senantiasa bertasbih dengan memuji Engkau dan mensucikan Engkau?" Tuhan berfirman:

¹⁰ Ayat senada disebut dalam Q.s.

"Sesungguhnya Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui."

Ketiga, tugas sebagai khalifah adalah amanah dari Allah yang harus dipertanggungjawabkan. Implikasi dari cara pandang ini adalah pengakuan sekecil apapun upaya dan perbuatan manusia, baik atau buruk, tetap mendapat perhatian dari Allah dan akan mendapatkan balasan yang kembali pada dirinya sendiri.¹¹ Manusia adalah makhluk berikhtiar¹² yang bebas menentukan untuk menentukan meniti jalan Islam, kebenaran, natural dan intelektual yang akan mengantarkannya kepada keselamatan dan pertahanan martabat luhur manusia. Manusia juga bebas memilih jalan yang salah, musyrik, munkar yang akan mengantarkannya pada kerusakan, kesesatan dan kehancuran moral. Sebagai konsekuensinya, jika manusia berbuat kebaikan, maka dia diberi pahala dan kehidupan yang baik. Sebaliknya, jika manusia berbuat keburukan, maka dia dihukum dan dianggap sebagai manusia yang zalim dan bodoh karena tidak menyadari betapa serius dan bergunanya amanah yang telah Allah berikan kepadanya. Itulah yang disebut dalam Qs. Al-Ahzab/33:72.

إِنَّا عَرَضْنَا الْأَمَانَةَ عَلَى السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَنْ تَحْمِلَهَا
وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الْإِنْسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا

*Sesungguhnya kami telah mengemukakan amanat kepada langit, bumi dan gunung-gunung, Maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan mereka khawatir akan mengkhianatinya, dan dipikullah amanat itu oleh manusia. Sesungguhnya manusia itu amat zalim dan amat bodoh.*¹³

Keempat, sebagai pengembalian amanah manusia dilengkapi Tuhan dengan kemampuan untuk mengatur dan mengubah alam. Tuhan telah meniupkan ruh-Nya

¹¹ Q.s. al-Zalzalah/99: 7-8

¹² Q.s. 18:29; 10:99; 53:29-30; 33-34;

¹³ Ayat senada disebut dalam Q.s. al-Baqarah/2:283; an-Nisa':58

dalam diri manusia.¹⁴ Cara pandang ini berimplikasi pada pengakuan bahwa manusia telah didesain Tuhan secara fisik dan psikis dalam bentuk terbaik. Dalam diri manusia terdapat potensi positif dan potensi negatif. Apabila potensi positif mampu dikembangkan dan dominan dalam diri manusia maka manusia muncul sebagai makhluk yang lebih dimuliakan dibanding makhluk Allah yang lainnya. Namun sebaliknya, bila potensi negatif lebih berkembang dan dominan dalam diri manusia maka kemuliaan manusia bisa luntur. Manusia dengan potensi positif dan negatifnya sebagai kreasi terbaik Tuhan ditegaskan dalam Q.s. at-Tin/95:4.

لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ ۝ ثُمَّ رَدَدْنَاهُ أَسْفَلَ سَافِلِينَ ۝ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ فَلَهُمْ أَجْرٌ غَيْرُ مَمْنُونٍ ۝

Sesungguhnya kami telah menciptakan manusia dalam bentuk yang sebaik-baiknya. Kemudian kami kembalikan dia ke tempat yang serendah-rendahnya (neraka). Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh; Maka bagi mereka pahala yang tiada putus-putusnya.¹⁵

Kelima, secara universal manusia adalah sederajat sebagai hamba Allah dan satu keturunan dari Adam a.s.¹⁶ Cara pandang ini berimplikasi pada pengakuan bahwa setiap manusia memiliki potensi yang sama untuk berkembang, termasuk semua entrepreneur. Manusia memiliki hak dan kewajiban yang sama dalam mengemban amanah Allah,¹⁷ memiliki kesempatan yang sama untuk memperoleh kehidupan yang baik,¹⁸ bahkan,

¹⁴ Q.s. as-Sajadah/32:9.

¹⁵ Ayat senada disebutkan dalam Q.s. al-Isra'/17:70. Ayat lain yang berbicara tentang penciptaan manusia yaitu Q.s. Nuh/71: 17, Ash-Shaffat/37:11, Al-Mukminun/23: 12-13, Ar-Rum/30: 20, Ali Imran/3: 59, As-Sajadah/32:7-9, Al-Hijr/15: 28, dan Al-Hajj/22:5.

¹⁶ Q.s. al-A'raf/7:26, 31; Q.s. Al-Isra'/17:70;

¹⁷ Q.s. at-Taubah/9: 71

¹⁸ Q.s. An-Nahl/16:97

manusia juga memiliki kesempatan yang sama untuk masuk surga.¹⁹

Keenam, meskipun secara universal manusia adalah sama, namun, dalam beberapa hal manusia tidak sama. Manusia tidak sama dalam tingkat *ketaqwaannya* kepada Allah,²⁰ dalam *membedakan dan memilih baik dan buruk* dalam kehidupannya,²¹ dan dalam Kemampuannya *mengembangkan potensi diri*. Cara pandang ini berimplikasi pada pengakuan bahwa meskipun pada hakikatnya manusia sederajat, namun secara sunnatullah manusia berbeda tingkatannya dalam menjalani kehidupan dunia. Ada di antara manusia yang mampu meraih sukses dan ada pula yang gagal. Ada di antara manusia yang kaya dan ada pula yang miskin. Ada di antara manusia yang menjadi penebar kebaikan dan ada pula yang menjadi pelaku kejahatan. Allah sebagai puncak kebaikan dan kesempurnaan tentu mengarahkan manusia untuk meniti jalan yang benar dan baik. Hal ini disebut Allah dalam Q.s. An-Nisa'/4:32.

وَلَا تَتَمَنَّوْا مَا فَضَّلَ اللَّهُ بِهِ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ لِّلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبُوا^ط
 وَلِلنِّسَاءِ نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبْنَ^ج وَسَأَلُوا اللَّهَ مِنْ فَضْلِهِ^ط إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُلِّ شَيْءٍ

عَلِيمًا ﴿١١﴾

Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dikaruniakan Allah kepada sebahagian kamu lebih banyak dari sebahagian yang lain. (karena) bagi orang laki-laki ada bahagian dari pada apa yang mereka usahakan, dan bagi para wanita (pun) ada bahagian dari apa yang mereka usahakan, dan mohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu.

¹⁹ Q.S. an-Nisa'/4:124

²⁰ Q.s. al-Hujurat/49:13

²¹ Q.s. al-Balad/90:10

Ketujuh, tidak ada yang abadi dalam kehidupan manusia. Cara pandang ini berimplikasi pada pemahaman bahwa selama manusia mau berusaha mengubah nasibnya, maka masih ada harapan perubahan dalam hidupnya. Orang miskin, tidak akan abadi dalam kemiskinannya selama dia mau berusaha mengentaskan kemiskinan yang melilitnya. Orang bodoh, tidak akan abadi dalam kebodohnya selama dia mau berusaha menghilangkan kebodohnya. Demikian pula, kepintaran manusia juga tidak kekal jika dia tidak terus menerus memperbaharui ilmunya. Kekayaan manusia juga bisa surut jika dia tidak mahir mengelolanya. Kejayaan dan kemunduran ada masanya dipergilirkan Tuhan.²² Adanya elemen “berusaha untuk mengubah nasib” ini ditegaskan Allah dalam Q.s. ar-Ra’du/13: 11.

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ...

... Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan²³ yang ada pada diri mereka sendiri...

Dalam sudut pandang Kewirausahaan Berbasis Syariah, Tuhan telah mengistimewakan manusia dengan menyempurnakan fisik dan psikisnya. Sebagai makhluk Istimewa, tentu sudah sepantasnya manusia juga memilih jalan hidup yang istimewa pula. Manusia tidak hanya bertindak untuk dirinya sendiri, namun juga bertindak mewakili kepentingan Tuhan mewujudkan kebaikan-kebaikan di muka bumi. Hanya dengan mengaktivasi potensi positif dalam dirinyalah, manusia akan meraih puncak tertinggi kesuksesan sebagaimana doa kita pada Qs. Al-Baqarah/2:201:

وَمِنْهُمْ مَّنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الْآخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ

²² Q.s. Ali Imran/3:140.

²³ Tuhan tidak akan merubah keadaan mereka, selama mereka tidak merubah sebab-sebab kemunduran mereka.

Dan di antara mereka ada orang yang berdoa: "Ya Tuhan kami, berilah kami kebaikan di dunia dan kebaikan di akhirat dan peliharalah kami dari siksa neraka."

Setiap orang diberikan Allah potensi dan kesempatan yang sama untuk sukses. Tuhan telah menyempurnakan manusia dengan perlengkapan yang cukup untuk sukses. Potensi khalifatullah manusia akan melejit secara positif apabila manusia mampu meningkatkan ilmu²⁴, iman dan amal shaleh²⁵, keberpihakan pada kebenaran dan kemampuan mengekang hawa nafsu²⁶. Jika manusia menelantarkan potensi positif yang Allah berikan dalam dirinya, enggan untuk belajar dan mengembangkan potensi diri, sombong dan tidak mau berdoa kepada Allah. Niscaya sukses sejati akan jauh dalam kehidupannya. Sebaliknya, bagi manusia yang mau terus menerus belajar dan mengembangkan optimalisasi potensi dirinya, dipadu pula dengan Restu Ilahi berkat doa yang dia panjatkan, maka sesungguhnya Dia sedang mengarahkan jalan hidupnya menuju sukses sejati, yaitu beroleh kehidupan yang baik di dunia dan kehidupan yang baik di akhirat.

Refleksi Diri

1. Mohon tuliskan kelebihan-kelebihan yang anda miliki:

2. Mohon tuliskan pula kelemahan dan kekurangan yang anda miliki:

3. Tuliskan bagaimana cara mengembangkan kelebihan-kelebihan anda:

4. Tuliskan bagaimana cara menghilangkan kelemahan dan kekurangan anda:

C. Konsep Kehidupan dalam Kewirausahaan Berbasis Syariah

Memahami kehidupan dengan perspektif yang tepat akan memudahkan cara manusia hidup di dunia ini. *Pada kutub kiri*, ada manusia yang mengagungkan kehidupan ruhaniah layaknya pertapa yang menjauhi segala fasilitas kehidupan fisik duniawi demi menjaga kesucian jiwanya. *Pada kutub kanan*, ada pula manusia yang mengeksplorasi kehidupannya dengan mengagungkan kepuasan fisik duniawi demi mencapai kepuasan nafsu dan melupakan pemeliharaan kesucian jiwa. Al-Quran menyuguhkan *jalan tengah* bagi manusia dalam memandang kehidupan ini secara tepat. Terdapat beberapa pesan dalam Al-Quran yang patut direnungkan oleh setiap *entreprenur* mengenai bagaimana kehidupan ini harus dijalani agar ke depan, para *entrepreneur* pandai menempatkan dirinya secara proporsional.

Pertama, Alam ini diciptakan Tuhan dan dimudahkan-Nya untuk kepentingan manusia. Cara pandang ini berimplikasi pada pemahaman bahwa manusia diberi hak oleh Allah untuk mengelola, memanfaatkan dan memakmurkan alam. Sebagai khalifah Allah, manusia dianugerahi berbagai fasilitas yang dibutuhkan yang terbentang di alam ini untuk kepentingan hidupnya di muka bumi. Dunia ini disediakan oleh Allah sebagai sumber investasi manusia. Manusia didorong untuk memanfaatkan sumber kehidupan yang ada dan mengelolanya sebagai tanda bersyukur atas karunia Allah.²⁷ Manusia harus mengelola alam ini dalam bentuk produktif di berbagai sektor, baik sektor industri, pertanian, perdagangan, kelautan, transportasi, dan sebagainya. Tuhan menegaskannya dalam Qs. Hud/11:61.

²⁷ Q.s. Al-A'raf/7:10.

﴿ وَإِلَىٰ تَمُودَ أَخَاهُمْ صَالِحًا ۚ قَالَ يَا قَوْمِ أَعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنِّ إِلَهٍ غَيْرُهُ ۗ هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الْأَرْضِ وَأَسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تَوْبُوا إِلَيْهِ ۚ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُّجِيبٌ ﴾

Dan kepada Tsamud (Kami utus) saudara mereka shaleh. Shaleh berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. dia Telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya²⁸, Karena itu mohonlah ampunan-Nya, Kemudian bertobatlah kepada-Nya, Sesungguhnya Tuhanku amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (doa hamba-Nya)."²⁹

Kedua, sumber daya alam berupa dunia beserta seluruh harta kekayaan yang terbentang di dalamnya merupakan media bagi manusia untuk hidup di dunia. Cara pandang ini berimplikasi pada pemahaman bahwa manusia diberi hak untuk menjadikan alam ini sebagai media melangsungkan kehidupannya. Manusia adalah makhluk yang disempurnakan Allah secara fisik dan psikis. Secara fisik manusia terikat dengan hukum-hukum duniawi, butuh pangan, sandang, tempat tinggal dan kebutuhan fisik lainnya. Namun, manusia juga harus memperhatikan pemenuhan kebutuhan psikisnya berupa pemenuhan rasa ketenangan, penghargaan, kebahagiaan dan kebutuhan psikis lainnya. Tuhan menyediakan alam ini sebagai sumber pemenuhan kebutuhan manusia. Manusia tidak boleh hidup secara ekstrem memuaskan kebutuhan salah satu elemen dan abai terhadap pemenuhan kebutuhan elemen yang lain. Tidak dibenarkan memuaskan kebutuhan fisik dan melupakan kebutuhan psikis seperti berpola hidup boros dan

²⁸Maksudnya: manusia dijadikan penghuni dunia untuk menguasai dan memakmurkan dunia.

²⁹ Ayat senada disebut dalam Q.s. al-Baqarah/2:29; Luqman/31:20; Fushilat/41:10; Ibrahim:32-34; Yunus/: 24.

berlebih-lebihan.³⁰ Juga tidak dibenarkan memuaskan kebutuhan psikis dan melupakan kebutuhan fisik seperti hidup sebagai pertapa.³¹ Ibadah kepada Allah dilakukan dalam kehidupan yang bersih dan suci di tengah-tengah perjuangan dan kemelut dunia. hanya saja, perlu diingat bahwa pemanfaatan fasilitas dunia bukanlah tujuan akhir manusia, melainkan media bagi manusia memenuhi kebutuhan fisik dan psikisnya secara berimbang dalam rangka memperoleh ridho Allah menuju kebahagiaan dunia dan akhirat. Hal ini ditegaskan Allah dalam Q.s. Al-A'raf/7:31-32.

﴿ يَبْنِيْءَ آدَمَ خُذُوْا زِيْنَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا ۚ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ ۝۳۱ ۝۳۲ ﴾

قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِيْنَةَ اللّٰهِ الَّتِي اُخْرِجَ لِعِبَادِهِۦ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ ۗ قُلْ هِيَ لِلَّذِيْنَ ءَامَنُوْا فِي الْحَيٰوةِ الدُّنْيَا خَالِصَةً يَوْمَ الْقِيٰمَةِ ۗ كَذٰلِكَ نَفْصَلُ الْآيٰتِ لِقَوْمٍ يَعْلَمُوْنَ ۝۳۱

31. Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap (memasuki) mesjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan³². Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan. 32. Katakanlah: "Siapakah yang mengharamkan perhiasan dari Allah yang Telah dikeluarkan-Nya untuk hamba-hamba-Nya dan (siapa pulakah yang mengharamkan) rezki yang baik?" Katakanlah: "Semuanya itu (disediakan) bagi orang-orang yang beriman dalam kehidupan dunia, khusus (untuk mereka saja) di hari kiamat."³³ Demikianlah kami

³⁰ Q.s. an-Najm/53:29-30, Yunus/10:7-8.

³¹ Q.s. al-Hadi d/57:27.

³² Maksudnya: janganlah melampaui batas yang dibutuhkan oleh tubuh dan jangan pula melampaui batas-batas makanan yang dihalalkan.

³³ Maksudnya: perhiasan-perhiasan dari Allah dan makanan yang baik itu dapat dinikmati di dunia ini oleh orang-orang yang beriman

menjelaskan ayat-ayat itu bagi orang-orang yang Mengetahui.³⁴

Ketiga, Tuhan mengakui bahwa manusia memiliki kecenderungan terhadap harta benda dan kehidupan dunia. Cara pandang ini berimplikasi pada pemahaman bahwa dalam diri manusia melekat rasa cinta terhadap kenikmatan duniawi. Agaknya, pengalaman hidup manusia pertama di surga menjadi cermin bagaimana manusia senantiasa mengarahkan segala ikhtiar untuk merasakan kecukupan sandang, pangan, papan dan rasa aman. Namun, Tuhan menghendaki manusia mengendalikan dan mengarahkan kecintaan terhadap harta benda tersebut ke arah positif dengan tetap menjaga keseimbangan hidup. Kecenderungan manusia terhadap harta dan kekayaan dunia disebut dalam Q.s. Ali Imran/3:14.

زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ
الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ۗ ذَٰلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا
ط وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْبُ الْمَآبِ ﴿١٤﴾

*Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).*³⁵

Keempat, kehidupan adalah ujian. Cara pandang ini berimplikasi pada pemahaman bahwa seluruh yang melekat di alam ini adalah ujian bagi manusia. Sejarah Adam a.s. telah mengajarkan tips agar manusia bisa lulus

dan orang-orang yang tidak beriman, sedang di akhirat nanti adalah semata-mata untuk orang-orang yang beriman saja.

³⁴ Ayat senada disebut dalam Q.s. QS. Al-Kahfi/18:46;

³⁵ Ayat senada disebut dalam Q.s. al-Fajr/89:20, al-Humazah/104:1-3.

dari ujian Allah. Adam a.s. dapat hidup tenang dan menikmati fasilitas hidup di surga pada saat ia mampu memelihara diri dan ketaatannya pada Allah. Namun, ketika Adam gagal mengatasi godaan Iblis dan dorongan hawa nafsunya, iapun terusir dari surga.³⁶ Demikian pula dengan kehidupan manusia sekarang. Ujian hidup baru bisa dilalui dan dinikmati hasilnya bila manusia beramal di jalan yang benar. Fasilitas yang Allah sediakan dalam kehidupan dunia ini adalah ujian untuk melihat kualitas amal perbuatan manusia. Setiap manusia didorong untuk berbuat kebaikan dan menjaga kualitas amalnya dalam level “ahsana amala”. Hal ini disebut Allah dalam Q.s. Al-Kahfi/18:7.

إِنَّا جَعَلْنَا مَا عَلَى الْأَرْضِ زِينَةً لِّهَا لِنَبْلُوهُمْ أَيُّهُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا ﴿٧﴾

*Sesungguhnya kami telah menjadikan apa yang di bumi sebagai perhiasan baginya, agar kami menguji mereka siapakah di antara mereka yang terbaik perbuatannya.*³⁷

Kelima, manusia harus memiliki visi jauh ke depan. Cara pandang ini berimplikasi pada pemahaman bahwa adalah tidak cerdas manusia yang mengorbankan kehidupan jangka panjang demi mengejar kesenangan jangka pendek. Tuhan menciptakan manusia mempunyai kecenderungan terhadap dunia. Namun, Tuhan mengingatkan manusia bahwa kehidupan duniawi sementara dan kesenangannya tidak sebanding dengan kesenangan abadi di akhirat nanti.³⁸ Oleh karenanya, manusia harus mampu menyeimbangkan antara tujuan-tujuan duniawi dan target-target ukhrawi. Hal ini ditegaskan Tuhan dalam Q.s. al-Qashas/28:77.

³⁶ Q.s. Thaha/20:116-121

³⁷ Ayat senada disebut dalam Q.s. Al-An'am/6:165; Al-Anfal/8:28; Al-Hadid/57:27

³⁸ Qs. Al-An'am/6:32; Al-Hadid/57:20

وَأَتَّبِعْ فِي مَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۗ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ
 وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۗ وَلَا تَتَّبِعِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
 الْمُفْسِدِينَ ﴿٢٠١﴾

Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah Telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.

Setiap gerak hati, kata dan perbuatan manusia haruslah dalam rangka mewujudkan kebaikan-kebaikan yang dipesankan Allah kepada manusia. Tuhan menghendaki agar di samping menikmati keuntungan duniawi, manusia harus sekaligus berinvestasi untuk kepentingannya di akhirat. Tuhan memuji manusia yang dalam hidupnya senantiasa mencari ridha Allah di dunia dan akhirat. Allah menegaskan ini dalam Q.s. Al-Baqarah/2:201.

وَمِنْهُمْ مَّنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الْآخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ

Dan di antara mereka ada orang yang berdoa: "Ya Tuhan kami, berilah kami kebaikan di dunia dan kebaikan di akhirat dan peliharalah kami dari siksa neraka"

Keenam, hidup adalah perbuatan. Cara pandang ini berimplikasi pada pemahaman bahwa setiap perbuatan akan dimintai pertanggungjawaban. Kualitas perbuatan seseorang akan menentukan arah kehidupannya. Apabila seseorang berbuat kebaikan, maka kebaikan itu akan kembali kepadanya. Sebaliknya, apabila seseorang berbuat keburukan, maka keburukan itupun akan kembali kepadanya. Sekecil apapun perbuatan seseorang pasti hasilnya akan kembali kepada dirinya.³⁹ Namun,

³⁹ Q.S. al-Zalzalah/99:7-8.

Allah mendorong manusia menulis sejarah kehidupannya dengan kebaikan-kebaikan. Sebab, prestasi baik akan diberikan hadiah berlapis dari Allah berupa karunia Allah di dunia dan pahala Allah di akhirat. Hal ini ditegaskan Allah dalam Qs. Asy-Syura/42:20.

مَنْ كَانَتْ يُرِيدُ حَرْثَ الْآخِرَةِ نَزَدَ لَهُ فِي حَرْثِهِ ۖ وَمَنْ كَانَتْ يُرِيدُ حَرْثَ الدُّنْيَا

نُؤْتِيهِ مِنْهَا وَمَا لَهُ فِي الْآخِرَةِ مِنْ نَصِيبٍ ﴿٢٠﴾

Barang siapa yang menghendaki keuntungan di akhirat akan kami tambah keuntungan itu baginya dan barang siapa yang menghendaki keuntungan di dunia kami berikan kepadanya sebagian dari keuntungan dunia dan tidak ada baginya suatu bahagianpun di akhirat.

Dalam Kewirausahaan Berbasis Syariah, Allah menghendaki manusia bersikap cerdas dalam menyikapi kehidupan. Allah telah menyediakan dan memudahkan alam ini bagi manusia. Allah juga telah menganugerahi manusia potensi berupa berbagai kemampuan mengelola dan mengatur alam. Manusia cerdas adalah manusia yang pandai memanfaatkan alam untuk memenuhi kebutuhan fisik dan psikisnya seraya tetap mengharap ridho dari Allah Swt.

Kehidupan adalah ujian dari Allah Swt. Manusia tidak dibenarkan terjebak dalam ekstrim kiri yang terlalu memuja pemenuhan kebutuhan psikis dan hidup meninggalkan fasilitas dunia layaknya pertapa. Manusia juga dicela bila terjebak dalam ekstrim kanan yang terlalu memuja pemenuhan kebutuhan fisik dan hidup hanya untuk memuaskan nafsu dan melupakan bekal akhirat.

Kehidupan adalah perbuatan. Hendaknya setiap gerak hati, kata dan perbuatan manusia adalah investasi untuk kebaikan kehidupannya di dunia dan akhirat. Sebab, Tuhan menginginkan manusia hidup dalam kemaslahatan dan kebaikan. Bahkan Tuhan telah berjanji, bagi manusia yang hidupnya dipenuhi dengan prestasi-prestasi kebaikan, Tuhan telah menyiapkan baginya kehidupan yang baik sebagaimana dinyatakan dalam Q.s. an-Nahl/16:97.

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً ۗ

وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿١٧﴾

Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, Maka sesungguhnya akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan.

Refleksi Diri dan Kehidupan Anda

1. Mohon tuliskan gambaran diri anda saat ini:

.....

2. Apakah anda sudah merasa puas dengan “diri anda” saat ini? Mengapa?

.....

3. Mohon tuliskan gambaran diri anda 5, 10, dan 15 tahun yang akan datang:

.....

4. Jika teman-teman anda bercerita tentang anda saat anda tidak bersama mereka, seperti apakah mereka menggambarkan diri anda?

.....

sedangkan anda menginginkan diri anda digambarkan seperti apa?

.....

5. Seandainya saat ini anda wafat, seperti apakah anda dikenang?

.....

sedangkan anda menginginkan diri anda dikenang orang seperti apa?

.....

D. Kerangka Kerja Kewirausahaan Berbasis Syariah

Setiap orang tidak boleh menjadi parasit dan menjadi beban bagi orang lain. Bekerja dan berkarya merupakan perbuatan yang sangat dipuji dan dianjurkan oleh Tuhan. Para Nabi dan orang-orang saleh pada masa hidupnya dulu tidak pernah meninggalkan kewajiban bekerja untuk menafkahi keluarga. Dalam Al-Qur'an, terdapat 360 ayat berbicara tentang "bekerja" dan 190 ayat lainnya berbicara tentang "berbuat". Kekayaan yang diperoleh manusia dengan kerja keras lagi cerdas dan jujur disebut Tuhan dengan: *Karunia Tuhan, Rahmat Tuhan, Rezeki yang Bersih, Kekayaan Allah*, dan sebagainya. Salah satunya dalam Q.s. al-Jumuah/62:9-10 Allah menegaskan:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ
وَذَرُوا الْبَيْعَ ۗ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٩﴾ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا
فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

9. Hai orang-orang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat Jum'at, Maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli.⁴⁰ yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu Mengetahui. 10. Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah **karunia Allah** dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.⁴¹

Bekerja dan berkarya sebagai tuntutan Tuhan memiliki dampak yang sangat positif bagi manusia. Bekerja merupakan salah satu terjemahan yang benar dari cara pandang seseorang terhadap Tuhan, diri sendiri dan kehidupan. Tuhan dengan segala kebaikan-Nya telah

⁴⁰ Maksudnya: apabila imam telah naik mimbar dan muazzin Telah azan di hari Jum'at, maka wajib bersegera memenuhi panggilan muazzin itu dan meninggalkan semua pekerjaannya.

⁴¹ Ayat senada disebut dalam Q.s. at-Taubah/9:105; Q.s. az-Zumar/39:39; dsb.

menghamparkan alam ini untuk kepentingan manusia dan menyiapkan manusia dengan berbagai potensi. Manusia dengan berbagai potensinya itu dipersilahkan Tuhan untuk mengeksplorasi alam ini sesuai dengan kapasitasnya masing-masing. Oleh karenanya, pentingnya bekerja perlu dimaknai dalam kerangka yang sangat luas. Al-Qur'an dan sunnah banyak menyinggung makna bekerja bagi kehidupan manusia.

Pertama, bekerja sebagai wujud eksistensi diri dan citra diri. Hidup seseorang dikenali dari perbuatan dan tindakannya. Bekerja merupakan salah satu cara seseorang menunjukkan eksistensi diri dan citra dirinya. Sebab, jika seseorang melaksanakan suatu pekerjaan yang baik dan penuh kesungguhan (*ahsana amala*) iapun akan mendapat balasan yang baik pula di dunia dan akhirat. Harga diri seseorang yang berbuat kebaikan sangat tinggi di hadapan Allah dan manusia. Di hadapan Allah, orang yang berbuat kebaikan berhak menyandang predikat orang paling mulia di sisi Allah (*taqwa*). Di hadapan manusia, orang-orang yang berbuat kebaikan akan disebut dengan nama yang harum dan doa yang baik atas kebaikan-kebaikan pekerjaan yang dia lakukan untuk orang lain.

Sebaliknya, jika seseorang melakukan suatu pekerjaan yang buruk maka iapun akan mendapatkan dosa, bahkan lebih dari itu, orang yang melakukan perbuatan buruk harga diri kemanusiaannya menjadi turun di hadapan Allah dan manusia. Di hadapan Allah, orang yang berbuat keburukan akan mendapatkan dosa dan derajatnya sangat rendah, bahkan jika keburukan manusia sudah melewati batas, harga dirinya bisa jauh lebih rendah dari binatang ternak. Di hadapan manusia orang-orang yang berbuat keburukan dan mendatangkan kerugian bagi orang lain tentu namanya akan disebut dengan cacian dan doa-doa jelek yang dialamatkan orang akibat keburukan-keburukan yang dia timbulkan.

Dalam Q.s. at-Taubah/9:105 Allah menyebutkan:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.

*Kedua, bekerja media mencapai kemandirian dan tidak menjadi beban bagi orang lain. Allah dan Rasulullah sangat menghargai orang-orang yang mampu hidup mandiri dan terlepas dari beban orang lain. Dalam sebuah hadis diriwayatkan bahwa Rasulullah SAW pernah ditanya tentang pekerjaan apakah yang paling baik. Rasulullah SAW menyatakan bahwa jual beli yang *mabrur* (halal) dan pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri (H.R. Ahmad). Dalam riwayat lain Rasulullah pernah bersabda: "Seseorang tidak makan yang lebih baik dari makanan yang dia hasilkan dari pekerjaan tangannya. Dan sesungguhnya Nabiyullah Daud a.s. makan hasil pekerjaan tangannya." (H.R. Bukhari). Bahkan, Rasulullah juga diriwayatkan pernah menunjukkan pentingnya membuka lapangan pekerjaan bagi seorang mampu bekerja tetapi menganggur. Anas bin Malik pernah menceritakan seorang laki-laki Anshar datang menghadap Nabi Saw. Lalu Nabi bertanya, "Apakah anda tidak memiliki sesuatu apapun di rumah?" Laki-laki itu menjawab, "Ada yang aku miliki sebuah permadani, sebagian kami pakai dan sebagian yang lain kami gunakan untuk tempat duduk, aku juga mempunyai bejana, yang biasa kami gunakan sebagai tempat minum." Lalu Rasulullah membantu menjualkan kedua barang tersebut senilai dua dirham dan memberi tuntunan agar membelanjakan uang yang satu dirham membeli makanan dan satu dirham lagi membeli kapak serta*

memerintahakan laki-laki Anshar tersebut pergi mencari kayu bakar dan kembali lagi lima belas hari kemudian. Selanjutnya laki-laki Anshar tersebut akhirnya kembali dengan uang sepuluh dirham dan mampu mandiri menghidupi keluarganya.

Ketiga, orang yang berpenghasilan berkesempatan membantu orang lain. Islam membuka dua jalan distribusi kekayaan. Pertama, bagi orang yang mampu untuk bekerja, Islam mewajibkannya untuk bekerja mengeksplorasi dunia ini untuk meraih kekayaan. Namun, bagi orang-orang yang tidak memiliki kemampuan untuk bekerja, maka Islam mendorong orang-orang yang mampu untuk membantu. Islam membuka kran filantropi⁴² untuk membantu orang-orang yang hidup dalam kemiskinan. Rasulullah menegaskan bahwa *tangan di atas lebih baik daripada tangan yang di bawah*. Bahkan, bagi setiap muslim yang memiliki penghasilan yang cukup nishab dan haulnya diwajibkan membayar zakat. Salah satu perintah membayar zakat disebutkan Allah dalam Q.s. at-Taubah/9:104.

أَلَمْ يَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ هُوَ يَقْبَلُ التَّوْبَةَ عَنْ عِبَادِهِ وَيَأْخُذُ الصَّدَقَاتِ وَأَنَّ اللَّهَ هُوَ

التَّوَّابُ الرَّحِيمُ

Tidaklah mereka mengetahui, bahwasanya Allah menerima taubat dari hamba-hamba-Nya dan menerima zakat dan bahwasanya Allah Maha Penerima Taubat lagi Maha Penyayang?

Keempat, bekerja disetarakan Tuhan dengan *jihad fi sabilillah*. Kata jihad mengandung arti bekerja keras, berikhtiar dan mengusahakan sesuatu sekuat tenaga dan maksimal. Beberapa hadis menyebutkan bahwa upaya manusia bekerja dan mencari nafkah disetarakan dengan

⁴² Filantropi adalah berbagai bentuk kebajikan antara sesama manusia. Islam mengenal berbagai bentuk filantropi antara lain zakat, infak, sedekah, wakaf, hibah, dan sebagainya.

berjihad fi sabilillah. Sabda Nabi Saw, “*Siapa yang bekerja keras untuk mencari nafkah keluarganya, maka ia adalah mujahid fi Sabillah*” (H.R. Ahmad). Dalam hadits lain Rasulullah Saw bersabda: “*Sesungguhnya, di antara perbuatan dosa, ada yang tidak bisa terhapus oleh (pahala) shalat, Sedeqah ataupun haji, namun hanya dapat ditebus dengan kesungguhan dalam mencari nafkah penghidupan.*” (H.R.Thabrani).

Kelima, Orang yang bekerja berhak mendapat ampunan Tuhan. Islam sangat menghargai orang yang bekerja dan memuliakannya. Saking mulianya orang-orang yang bekerja, dalam sebuah hadits Rasul saw bersabda “*Barang siapa pada malam hari merasakan kelelahan karena bekerja pada siang hari, maka pada malam itu ia diampuni Allah.*” (H. R. Ahmad dan Ibnu Asakir).

Keenam, Orang yang bekerja berhak masuk surga. Penghargaan Islam terhadap kemauan bekerja seseorang tidak saja dalam kerangka jangka pendek saja, namun lebih jauh lagi bagi mereka yang bekerja secara baik dan benar, surga telah dijanjikan untuk mereka. Dalam sebuah hadis Rasulullah pernah bersabda, “*Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya (penuh amanat) adalah bersama para nabi, orang-orang yang membenarkan risalah nabi dan para syuhada* (HR. Attirmidi dan dihasankannya, dari Abu Sa’id al-Khudri).

E. Belajar Dari Nabi Muhammad

Tidak banyak yang mengenal sosok Nabi Muhammad sebagai seorang wirausahawan. Padahal, dalam kiprahnya sebagai entrepreneur, Rasulullah sukses membuktikan bahwa untuk memulai bisnis seseorang tidak harus punya uang terlebih dahulu. Ada Elemen lain yang lebih penting dari itu, yaitu seseorang harus memiliki model mental entrepreneurship yang benar. Sejarah telah membuktikan dalam usia yang masih belia, Rasulullah telah menunjukkan kegigihannya terjun ke dunia usaha “menjual jasa” menggembalakan hewan

ternak orang-orang kaya di Makkah. Selanjutnya karir bisnis beliau melejit karena beliau sukses menjalankan konsep “Menghasilkan Uang Tanpa Uang” (“Making Money Without Money”) dengan bermodal “mentalitas dan kecakapan bisnis” yang kuat lagi bisa dipercaya. Kepribadian Rasulullah mampu membuat orang-orang kaya Makkah percaya pada Rasulullah untuk mengelola bisnis mereka.

Lebih dari dua puluh tahun Nabi Muhammad Saw berkiprah di bidang wirausaha (perdagangan), sehingga beliau dikenal di Yaman, Syiria, Basrah, Iraq, Yordania, dan kota-kota perdagangan di Jazirah Arab. Reputasi Nabi Muhammad dalam dunia bisnis dilaporkan antara lain oleh Muhaddits Abdul Razzaq. Ketika mencapai usia dewasa beliau memilih pekerjaan sebagai entrepreneur. Pada saat belum memiliki modal, beliau menjadi manajer perdagangan para investor berdasarkan bagi hasil. Seorang investor besar Makkah, Khadijah, mengangkatnya sebagai manajer ke pusat perdagangan Habshah di Yaman. Kecakapannya sebagai wirausaha telah mendatangkan keuntungan besar baginya dan investornya. Tidak satu pun jenis bisnis yang beliau tangani mendapat kerugian. Ia juga empat kali memimpin ekspedisi perdagangan untuk Khadijah ke Syiria, Jorash, dan Bahrain di sebelah timur Semenanjung Arab.

Dalam literatur sejarah disebutkan bahwa di sekitar masa mudanya, Nabi Saw banyak dilukiskan sebagai Al-Amin atau Ash-Shiddiq dan bahkan pernah mengikuti pamannya berdagang ke Syiria pada usia anak-anak, 12 tahun. Lebih dari dua puluh tahun Nabi Muhammad Saw berkiprah di bidang wirausaha (perdagangan), sehingga beliau dikenal di Yaman, Syiria, Basrah, Iraq, Yordania, dan kota-kota perdagangan di Jazirah Arab. Sejak sebelum menjadi mudharib (fund manager) dari harta Khadijah, ia kerap melakukan lawatan bisnis, seperti ke kota Busrah di Syiria dan Yaman. Dalam Sirah Halabiyah dikisahkan, ia sempat melakukan empat lawatan dagang untuk Khadijah, dua ke Habsyah dan dua lagi ke Jorasy,

serta ke Yaman bersama Maisarah. Ia juga melakukan beberapa perlawatan ke Bahrain dan Abisinia. Perjalanan dagang ke Syiria adalah perjalanan atas nama Khadijah yang kelima, di samping perjalanannya sendiri- yang keenam-termasuk perjalanan yang dilakukan bersama pamannya ketika Nabi berusia 12 tahun. Di pertengahan usia 30-an, ia banyak terlibat dalam bidang perdagangan seperti kebanyakan pedagang-pedagang lainnya. Tiga dari perjalanan dagang Nabi setelah menikah, telah dicatat dalam sejarah: pertama, perjalanan dagang ke Yaman, kedua, ke Najd, dan ketiga ke Najran. Diceritakan juga bahwa di samping perjalanan-perjalanan tersebut, Nabi terlibat dalam urusan dagang yang besar, selama musim-musim haji, di festival dagang Ukaz dan Dzul Majaz. Sedangkan musim lain, Nabi sibuk mengurus perdagangan grosir pasar-pasar kota Makkah. Dalam menjalankan bisnisnya Nabi Muhammad jelas menerapkan prinsip-prinsip manajemen yang jitu dan handal sehingga bisnisnya tetap untung dan tidak pernah merugi.

F. Jadilah Wirausahawan Berbasis Syariah

Perhatikan olehmu sekalian, sesungguhnya di dunia ini sembilan dari sepuluh pintu rizki terdapat dalam usaha perdagangan.” [HR. Ahmad].

Etos entrepreneurship adalah sesuatu yang melekat dalam Islam. Islam adalah agama kaum pedagang, lahir di kota dagang, dan disebarkan ke seluruh dunia oleh kaum pedagang. Entrepreneurship merupakan salah satu pelajaran super hebat yang bisa dipetik dari perjalanan hidup Rasulullah. Sejarah telah mencatat selain sebagai Rasulullah, sosok Muhammad Saw. adalah seorang entrepreneur yang sukses berkat kecakapan bisnis dan pribadinya yang bisa dipercaya.

Para pelaku entrepreneur yang terjun ke dunia wirausaha bisa dibagi pada beberapa tipe. *Pertama*, tipe entrepreneur yang lahir dan atau dibesarkan dalam

keluarga atau lingkungan yang memiliki tradisi yang kuat di bidang usaha. Tipe pertama ini umumnya mendapat keahlian dan dukungan berwiraswasta dari keluarga secara turun temurun. Keahlian dan pengalaman berbisnis dilakukan berdasarkan pengalaman dan bimbingan yang diperoleh dari keluarga. Oleh karenanya, peran keluarga sangat kuat dalam mendukung tumbuh dan berkembangnya mental dan tradisi berwirausaha dalam dirinya.

Kedua, tipe entrepreneur yang mulanya berada dalam kondisi tertekan sehingga tidak ada pilihan lain bagi dirinya selain terjun ke dunia wirausaha. Tipe kedua ini adalah tipe orang yang dipaksa oleh keadaan untuk bergelut dengan dunia usaha. Termasuk dalam tipe entrepreneur kedua ini adalah mereka yang untuk dapat bertahan hidup harus “survive” dengan berwirausaha di sembarang bidang. Tipe kedua ini memperoleh skill dan pengetahuan kewirausahaannya secara coba-coba berdasarkan pengalamannya saja.

Ketiga, tipe entrepreneur yang memang mempersiapkan diri untuk menjadi usahawan secara formal lewat pendidikan dan pelatihan. Tipe ketiga ini adalah tipe entrepreneur yang belajar banyak tentang teori-teori berwirausaha dan mempraktikkannya dalam kehidupan sehari-hari. Pengusaha tipe ketiga ini adalah tipe yang baru, karena pengusaha jenis ini baru muncul setelah muncul sekolah-sekolah bisnis di abad mutakhir ini.

Buku ini mengapresiasi semua tipe entrepreneur yang ada. Setiap tipe entrepreneur manapun dari ketiga tipe di atas tetaplah orang-orang yang menjalankan sunnah Nabi dalam hadis riwayat Ahmad, yaitu mengeksplorasi sembilan dari sepuluh pintu rizki yang disediakan Allah. Hanya saja, elemen penting yang tidak boleh “absen” dari setiap entrepreneur adalah menghadirkan mental dan kecakapan berbisnis yang kuat. Rasulullah adalah tipe entrepreneur yang sedari muda sudah ditempa oleh lingkungannya untuk

berwirausaha. Meski ketika masih muda beliau hidupnya ditanggung oleh paman beliau, namun beliau tidak mau berpangku tangan. Keinginannya untuk meringankan beban keluarga diwujudkan dengan menjual jasa mengembalakan ternak. Karir bisnis beliau pun meningkat seiring peningkatan *skill* dan wawasan bisnisnya. Hanya saja, kiat terpenting dari kesuksesan beliau berwirausaha justru terletak pada mentalitas entrepreneurship beliau yang dibingkai dengan landasan Syariah yang sangat kuat. Oleh karenanya, tidaklah mengherankan jika kemudian para pemilik modal (investor) mempercayakan harta mereka untuk dikelola oleh Nabi.

Selain pada diri Rasulullah, banyak juga tokoh-tokoh besar dalam sejarah Islam yang berhasil menjadikan Kewirausahaan Berbasis Syariah sebagai kunci sukses bisnis mereka.

Refleksi Diri

Tahukah anda karir bisnis Rasulullah?

- 12 tahun: Mulai Aktif sebagai Eksportir ke Syam;
- 17-19 tahun: Menjadi Pengusaha Mandiri;
- 22 tahun: Profesional Terkenal di Jazirah Arab;
- 25 tahun: Menikah, Mahar : 20 Ekor Onta & Memimpin Kafilah Dagang ke Mancanegara;
- Menjelang Usia Kenabian (40 tahun): Mendapat Gelar Pengusaha Terpercaya (“Al Amin”), Tokoh Arbirtreer & Konsultan Dagang Internasional;
- Sepanjang hidupnya berbisnis ke 17 Negara.

Mohon tuliskan prjalanan karir anda sekarang:

-
-
-
-
-
-

Kini mohon tuliskan karir impian anda ke depan:

-
-
-
-
-
-

BAB II

URGENSI MEMBANGUN KOMPETENSI BERWIRAUSAHA

Sasaran Pembelajaran:

Setelah mengikuti pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu memahami konsep kewirausahaan sebagai alternatif aktualisasi potensi diri masa depan.

A. Realitas Ekonomi Nasional

Pertumbuhan ekonomi yang terjadi di Indonesia hanya melahirkan segelintir orang super kaya dan membuat kesenjangan sosial ekonomi di negara ini semakin besar. "Total 405 orang super kaya di Indonesia punya total kekayaan mencapai 120 miliar dolar AS (Rp1,150 triliun) atau sekitar 80 persen dari APBN 2012," (antaranews). Meskipun pertumbuhan ekonomi saat ini lumayan besar, atau lebih dari 6 persen, Namun distribusi pendapatan tidak bertambah baik. Hal ini tampak pada bertambah besarnya angka Gini Ratio yang mencapai 0,41. Pengangguran yang sangat tinggi, rata-rata sekitar 6,56 persen.

Pelaku USAHA USAHA KECIL DAN MENENGAH meskipun masih MARGINAL namun mereka merupakan PAHLAWAN SEKALIGUS "BUMPER" PEREKONOMIAN NASIONAL. Idealnya menurut David McClelland: untuk menjadi negara yang makmur, suatu negara harus memiliki minimum dua atau tiga persen ENTREPRENEUR dari total penduduknya. Rasio wirausaha di Indonesia masih sebesar 1,56 persen atau sekitar 3.707.205 orang.

Padahal semestinya harus ada minimal ada 4,75 juta wirausaha. Padahal, tingkat kelulusan Strata I mencapai 300 ribu orang dan SLTA mencapai 2,5 juta orang per tahun. Minat berwirausaha masih rendah. Untuk lulusan Perguruan Tinggi, yang berminat menjadi wirausaha hanya 6,4 persen, sementara untuk tingkat SLTA jumlahnya hanya 22,4 persen.

B. Ragam Pengertian Kewirausahaan

Penciptaan organisasi baru (Gartner, 1988), menjalankan kombinasi (kegiatan) yang baru (Schumpeter, 1934), eksplorasi berbagai peluang (Kirzner, 1973), menghadapi ketidakpastian (Knight, 1921), dan mendapatkan secara bersama faktor-faktor produksi (Say, 1803), wirausahawan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. (Kasmir, 2007 : 18).

MUDAHNYA: kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa material dan kepuasan pribadi.

C. Darimana lahir Wirausahawan?

Menurut Bob Sadino dan Robert T. Kiyosaki: Sekolah/pendidikan bukanlah jalur untuk berwirausaha. Sistem pendidikan di sekolah membuat orang takut memulai usaha. Jangan berharap pada sekolah.... Wirausahawan lahir dari luar sekolah!!!

Menurut Ciputra, Rhenald Kasali, dan Mario Teguh: Sekolah/pendidikan dapat menjadi jalur berwirausaha. Konsep knowledge based entrepreneurship di mana kewirausahaan dapat dibangun dengan membangun pengetahuan berbisnis. Perlu Membangun jaringan

sinergis antara Pendidikan – Dunia Usaha – Pemerintah. Perlu dibangun Lembaga Kewirausahaan kerjasama dengan UMKM/Wirausaha Center yang dibangun industri.

Berdasarkan asal kelahirannya, ada 3 Tipe Pengusaha. *Pertama*, Ruko *Born Entrepreneurs*, yaitu wirausaha yang lahir dari ruko. Sejak kecil orang-orang ini sudah dibiasakan berbisnis sehingga menjadi berbisnis menjadi *skill* dasar mereka. *Kedua*, Kepepet *Born Entrepreneurs*, yaitu wirausaha yang lahir karena kepepet yaitu ketiadaan pilihan membuat orang-orang ini terpaksa terjun ke dunia bisnis. *Ketiga*, Well Trained *Entrepreneurs*, yaitu wirausaha yang lahir dari proses pelatihan dan pendidikan berwirausaha.

D. Kelebihan Berwirausaha

Cukup banyak perbedaan yang ditemukan bagi seseorang dalam merintis usaha atau melamar pekerjaan sebagai karyawan. Untuk menjadi karyawan seseorang harus memenuhi sejumlah kriteria formal tertentu, seperti harus sarjana, memiliki IPK dalam angka minimal tertentu, lulus tes potensi akademik, TOEFL, dan serangkaian persyaratan lain. Sedangkan untuk menjadi wirausaha mandiri tidak ada dipersyaratkan harus sarjana, memiliki IPK dalam angka minimal tertentu, lulus tes potensi akademik, TOEFL, dan sejumlah persyaratan lain sebagaimana diperlukan untuk menjadi karyawan. Semua orang bisa menjalankan profesi sebagai wirausaha mandiri sepanjang ada kemauan dan mau belajar dari berbagai sumber. Oleh karenanya, kelebihan berwirausaha dibandingkan dengan bidang pekerjaan karyawan adalah wirausaha mandiri menjanjikan *fleksibilitas* yang memungkinkan semua orang dari berbagai latar belakang dan keadaan dapat menjalankan profesi sebagai wirausaha mandiri.

Profesi wirausaha mandiri juga menjanjikan banyak hal kepada para pelakunya. Wirausaha mandiri menjanjikan keuntungan material tertentu apabila pelaku usaha tersebut berhasil menjalankan bisnis. Keberhasilan

dalam menjalankan bisnis akan meningkatkan *harga diri* dan *status sosialnya* di tengah-tengah masyarakat. Apabila gagal, pelaku usaha wirausaha mandiri sesungguhnya tidak hanya mendapat kerugian, tetapi bagi yang mau memetik hikmah akan mendapatkan pelajaran yang sangat berharga yaitu mengetahui “salah satu cara” untuk menghindari kegagalan.

E. Siapkah anda jadi Wirausahawan?

Butuh dua macam *skill* untuk menjadi wirausahawan handal, yaitu keahlian mental dan keahlian teknis.

- 1) Keahlian mental terdiri dari adanya kemampuan inisiatif, integritas, berfikir kritis, kemauan untuk belajar, komitmen, motivasi untuk meraih prestasi, antusias, kemampuan komunikasi, handal, dan kemampuan berkreasi.
- 2) Keahlian teknis meliputi teknik analisis peluang usaha yang terdiri dari analisa produk, analisa permintaan, analisa penawaran (pesaing), analisa peluang pasar, strategi pemasaran, teknis analisis lokasi & tempat usaha, teknik memulai usaha, dan teknik ekspansi usaha, teknik proyeksi keuangan (analisis investasi, rasio keuangan, profitabilitas), dan studi kelayakan bisnis.

F. Uji Mandiri Calon Entrepreneur

Untuk menguji kesiapan mahasiswa dalam memasuki dunia wirausaha, perlu dilakukan peninjauan terhadap sejumlah pertanyaan berikut. Mahasiswa diminta untuk menjawab dan membandingkan jawabannya dengan penjelasan singkat terkait dengan alasan di balik setiap pertanyaan yang diajukan.

1. Apakah anda memiliki komitmen yang cukup?

“Untuk Sukses Anda harus memiliki semangat yang menggebu dalam mengerjakan usaha yang telah anda pilih. Semangat yang biasa saja tidak akan cukup untuk

menghadapi tantangan-tantangan yang anda hadapi dalam memulai usaha.

2. *Apakah anda siap bekerja dengan sangat keras?*

“Memulai bisnis membutuhkan waktu yang panjang, Anda harus mengorbankan waktu luang anda, dan mengonsentrasikan penuh waktu anda”

3. *Apakah anda memiliki mental stamina dan konsentrasi yang cukup untuk dapat mengerjakan proyek anda?*

“Kalau mental kurang stamina, dapat membahayakan usaha anda.”

4. *Apakah anda:*

a) *Dapat menerima menerima ide-ide baru dengan mudah?*

b) *Menghormati pendapat orang lain?*

c) *Mengambil keputusan dengan cepat?*

“Wirausahawan harus memiliki pemikiran yang terbuka, fleksibel, dan cepat merespon ide-ide baru.”

5. *Apakah anda siap menyediakan waktu untuk menganalisa masalah dan mencari permasalahan yang anda hadapi?*

“Walaupun semua sudah direncanakan, anda akan menghadapi permasalahan yang tidak diduga sebelumnya. Bersiaplah untuk menghadapi situasi seperti itu!”

6. *Apakah anda siap untuk membuat komitmen jangka panjang?*

“Sukses tidak terjadi dalam satu malam, inilah alasan anda harus mengerjakan sesuatu yang benar-benar anda sukai”

7. *Apakah anda memiliki dukungan sumber dana yang cukup?*

“Bank atau lembaga keuangan lainnya JARANG mau memberikan pembiayaan/pinjaman kredit untuk memulai bisnis baru...Apakah anda memiliki saudara/teman yang mau menginvestasikan dananya dalam usaha anda?”

8. *Apakah anda dapat berkonsentrasi pada masalah-masalah yang detail?*

“Seringkali, tidak ada orang lain yang dapat mengerjakan hal-hal detail. Hidup pengusaha bukan saja ide, tetapi juga kerja.”

9. *Apakah anda siap untuk duduk dan menulis analisa yang dalam dari prospek bisnis anda?*

“Tanpa skenario perencanaan yang jelas dalam menuntun tahun-tahun pertama yang berat, anda akan sulit menghadapi kejutan-kejutan yang muncul dalam usaha anda....”

10. *Apakah anda seorang yang optimis?*

“Kesalahan dan Kemunduran boleh dikatakan pasti akan terjadi... Dapatkah anda belajar dari kesalahan tanpa merasa kapok dan MENYERAH?????”

F. Penugasan

1. Mahasiswa diminta mencari contoh pengusaha yang lahir dari ruko, pengusaha yang lahir karena kepepet, dan pengusaha yang lahir karena hasil pelatihan dan pendidikan berwirausaha.

Lembar kerja Mahasiswa:

No.	<i>Nama Pengusaha</i>	<i>Katagori</i>	<i>Profil Pengusaha dan Usahanya</i>

2. Mahasiswa diminta mengidentifikasi kompetensi yang diperlukan untuk menjadi wirausahawan handal lewat penugasan mewawancarai pengusaha yang sudah menjalankan bisnisnya secara baik.

Lembar kerja Mahasiswa:

<i>No.</i>	<i>Jenis Kompetensi</i>	<i>Alasan</i>

BAB III

KOMPETENSI MENTALITAS WIRUSAHAWAN BERBASIS SYARIAH

Sasaran Pembelajaran:

Setelah mengikuti pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu memahami kompetensi mental dan karakter untuk menjadi wirausaha berbasis prinsip syariah

Pribadi rasulullah telah menjadi bukti nyata bahwa manusia adalah makhluk istimewa yang telah diciptakan Allah Swt. Sejak awal, potensi keistimewaan manusia telah terekam dalam dialog antara Allah dengan para malaikat-Nya. Begitu istimewanya manusia dalam pandangan Tuhan, sampai-sampai ketika kabar penciptaan Adam disampaikan-Nya kepada para malaikat secara implisit Allah menyebut bahwa banyak “rahasia” yang tidak diketahui para malaikat tersimpan dalam diri Adam. Salah satu rahasia yang disingkap Tuhan dalam dialog tersebut adalah kemampuan Adam untuk menunjukkan kelebihan-Nya menyebut berbagai nama benda di alam yang tidak mampu dilakukan oleh para malaikat. Sehingga Malaikat pun merasa manusia memang pantas menyandang gelar Khalifah Allah di muka bumi. Dialog tersebut dapat kita ikuti dalam Q.s. al-Baqarah 30-34.

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلٰٓئِكَةِ اِنِّيْ جَاعِلٌ فِى الْاَرْضِ خَلِيْفَةً ۗ قَالُوْۤا اَجْعَلْ فِيْهَا مَنْ
يُّفْسِدُ فِيْهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَآءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ ۗ قَالَ اِنِّىْۤ اَعْلَمُ مَا لَا
تَعْلَمُوْنَ ﴿٣٠﴾ وَعَلَّمَ ءَادَمَ الْاَسْمَآءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلٰٓئِكَةِ فَقَالَ اَنْبِئُوْنِىْ
بِاَسْمَآءِ هٰٓؤُلَآءِ اِنْ كُنْتُمْ صٰدِقِيْنَ ﴿٣١﴾ قَالُوْۤا سُبْحٰنَكَ لَا عِلْمَ لَنَاۤ اِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا ۗ
اِنَّكَ اَنْتَ الْعَلِيْمُ الْحَكِيْمُ ﴿٣٢﴾ قَالَ يَتٰدَمُ اَنْبِئُهُمْ بِاَسْمَآئِهِمْ ۗ فَلَمَّا اَنْبَاَهُمْ بِاَسْمَآئِهِمْ
قَالَ اَلَمْ اَقُلْ لَكُمْ اِنِّىْۤ اَعْلَمُ غَيْبَ السَّمٰوٰتِ وَالْاَرْضِ وَاَعْلَمُ مَا تُبْدُوْنَ وَمَا كُنْتُمْ
تَكْتُمُوْنَ ﴿٣٣﴾ وَاِذْ قُلْنَا لِلْمَلٰٓئِكَةِ اسْجُدُوْۤا لِاٰدَمَ فَسَجَدُوْۤا اِلَّاۤ اِبٰلِیْسَۙ اَبٰیۙ وَاَسْتَكْبَرَ
وَكَانَ مِنَ الْكٰفِرِيْنَ ﴿٣٤﴾

30. Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat: "Sesungguhnya Aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi." mereka berkata: "Mengapa Engkau hendak menjadikan (khalifah) di bumi itu orang yang akan membuat kerusakan padanya dan menumpahkan darah, padahal kami senantiasa bertasbih dengan memuji Engkau dan mensucikan Engkau?" Tuhan berfirman: "Sesungguhnya Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui." 31. Dan dia mengajarkan kepada Adam nama-nama (benda-benda) seluruhnya, Kemudian mengemukakannya kepada para malaikat lalu berfirman: "Sebutkanlah kepada-Ku nama benda-benda itu jika kamu mamang benar orang-orang yang benar!" 32. Mereka menjawab: "Maha Suci Engkau, tidak ada yang kami ketahui selain dari apa yang Telah Engkau ajarkan kepada Kami; Sesungguhnya Engkaulah yang Maha mengetahui lagi Maha Bijaksana." 33. Allah berfirman: "Hai Adam, beritahukanlah kepada mereka nama-nama benda ini." Maka setelah diberitahukannya kepada mereka nama-

nama benda itu, Allah berfirman: "Bukankah sudah Ku katakan kepadamu, bahwa Sesungguhnya Aku mengetahui rahasia langit dan bumi dan mengetahui apa yang kamu lahirkan dan apa yang kamu sembunyikan?"³⁴ Dan (Ingatlah) ketika kami berfirman kepada para malaikat: "Sujudlah⁴³ kamu kepada Adam," Maka sujudlah mereka kecuali Iblis; ia enggan dan takabur dan adalah ia termasuk golongan orang-orang yang kafir.

Ayat di atas mengajarkan tiga poin penting jika seseorang ingin sukses. *Pertama*, untuk sukses seseorang harus memiliki keinginan (*azam*) dan etos kerja yang kuat. *Kedua*, memiliki ilmu dan keahlian yang memadai. *Ketiga*, berintegritas terhadap amanah yang telah ditetapkan Allah terhadapnya. I'tibar di atas memberi hikmah bahwa sepanjang manusia mau belajar dan mengembangkan potensi dirinya, maka akan semakin terbuka lebar "kotak pandora" dalam diri manusia yang akan tersingkap. Hal-hal luar biasa dan mencengangkan akan menyeruak dari beragam potensi yang ada dalam diri manusia. Setiap manusia punya potensi yang sama untuk sukses dalam dirinya. Hanya, saja bagaimana cara manusia menggunakan potensinya masing-masinglah yang membedakan antara manusia yang satu dengan manusia yang lain. Potensi yang tersimpan dalam diri manusia bisa diterbitkan dan bakal mengubah orang-orang biasa menjadi pribadi-pribadi luar biasa. Hanya saja diperlukan pengembangan "mental dan perilaku" entrepreneurship yang tepat untuk meledakkan potensi tersebut. Konon dalam sebuah penelitian yang dilakukan oleh Carnegie Institute terhadap 10.000 orang, disimpulkan bahwa 15% kecemerlangan adalah akibat dari latihan teknis. Sementara 85% lainnya disebabkan oleh aspek kepribadian.

⁴³ Sujud di sini berarti menghormati dan memuliakan Adam, bukanlah berarti sujud memperhambakan diri, Karena sujud memperhambakan diri itu hanyalah semata-mata kepada Allah.

A. Membangun keinginan (*azam*) dan etos kerja yang kuat

1. Percaya Diri

Percaya diri merupakan mental yang sangat fundamental untuk dimiliki oleh setiap entrepreneur. Rasa percaya diri seorang entrepreneur dalam sudut pandang *SBE* tumbuh karena keyakinan yang kuat bahwa Allah tidak akan membiarkan dirinya berjuang sendiri menghadapi tantangan kehidupan. Setiap entrepreneur yang berbasis Syariah meyakini bahwa Allah senantiasa ada bersamanya, menolong, mendukung dan membelanya. Setiap entrepreneur wajib menyandarkan diri dengan segala upaya maksimalnya kepada Allah.⁴⁴ Bukankah Allah telah menjanjikan bantuan, pertolongan, kemudahan dan jalan keluar dari berbagai keruwetan, kerumitan dan problematika kehidupan.⁴⁵ Bahkan, Allah dalam Q.s. Ali Imran/3 ayat 139 menegaskan bahwa selama kita tetap beriman kepada Allah, meyakini kebaikan-kebaikan-Nya, maka tidak ada apapun yang dapat melemahkan dan membuat gundah hati kita dalam menjalankan usaha.

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزِنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿١٣٩﴾

Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman.

Dalam Q.s. Al-Maidah/5: 16 ditegaskan bila manusia mau berpijak di Jalan Allah, pasrah pada petunjuk-Nya, merasakan kedahsyaratan kehadiran-Nya, maka Tuhan dengan rahmat-Nya akan membimbing dan menuntun manusia yang beriman menjadi pribadi yang sukses dan bahagia.

⁴⁴ Q.s. Al-Ankabut/29:46

⁴⁵ Q.s. al-Mu'min/40:60; Q.s. ath-Thalaq/65:2-3, dst.

يَهْدِي بِهِ اللَّهُ مَنِ اتَّبَعَ رِضْوَانَهُ سُبُلَ السَّلَامِ وَيُخْرِجُهُم مِّنَ الظُّلُمَاتِ إِلَى النُّورِ بِإِذْنِهِ وَيَهْدِيهِمْ إِلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ ﴿١٧٧﴾

Dengan Kitab Itulah Allah menunjuki orang-orang yang mengikuti keredhaan-Nya ke jalan keselamatan, dan (dengan Kitab itu pula) Allah mengeluarkan orang-orang itu dari gelap gulita kepada cahaya yang terang benderang dengan seizin-Nya, dan menunjuki mereka ke jalan yang lurus.

2. Berjiwa istiqomah dan konsisten

Sangatlah penting bagi entrepreneur untuk memiliki jiwa yang istiqomah dan konsisten dalam menjalankan usaha. Allah dalam Q.s. al-Ahqaf/46:13-14 menegaskan:

إِنَّ الَّذِينَ قَالُوا رَبُّنَا اللَّهُ ثُمَّ اسْتَقَمُوا فَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ ﴿١٣﴾
 وَأُولَئِكَ أَصْحَابُ الْجَنَّةِ خَالِدِينَ فِيهَا جَزَاءً بِمَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿١٤﴾

13. Sesungguhnya orang-orang yang mengatakan: "Tuhan kami ialah Allah", Kemudian mereka tetap istiqamah⁴⁶ maka tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan mereka tiada (pula) berduka cita. 14. Mereka Itulah penghuni-penghuni surga, mereka kekal di dalamnya; sebagai balasan atas apa yang Telah mereka kerjakan.

Para entrepreneur yang menyandarkan diri dan upaya maksimalnya kepada Allah, harus tetap mempertahankan keyakinannya tersebut secara istiqomah dan konsisten. Dalam berwirausaha jiwa yang istiqomah dan konsisten akan melahirkan *optimisme* bahwa usaha yang dijalankan bakal sukses, *kesediaan mengambil risiko* dan *tidak gampang menyerah* menghadapi tantangan.

⁴⁶ Istiqamah ialah teguh pendirian dalam tauhid dan tetap beramal yang saleh.

3. Berfikiran positif

Islam mendorong setiap orang untuk senantiasa mengembangkan pola pikir positif (*husnuzhon*). Tuntunan untuk berfikir positif bisa difahami karena 1) boleh jadi sesuatu yang kita pikirkan pada kenyataannya tidak seperti yang kita bayangkan, 2) boleh jadi sesuatu itu memang sulit jika difikirkan, tapi begitu dijalani malah Tuhan memudahkan jalan bagi kita, 3) hati dan fikiran menjadi tenang karena seluruh energi di bawa ke arah positif.

Pola pikir positif diajarkan Tuhan salah satunya sebagai asbab nuzul surah adh-Dhuha. Para ahli tafsir menyebutkan bahwa latar belakang turunnya surat ini adalah keterlambatan turunnya wahyu kepada Rasulullah Saw. Keadaan ini dirasakan berat oleh Rasul, sampai-sampai ada yang mengatakan bahwa Muhammad Saw. telah ditinggalkan oleh Tuhan dan dibenci-Nya. Ayat ini kemudian turun memberikan arahan kepada Rasulullah SAW agar tetap berpikir positif kepada Allah SWT, dan tidak menduga-duga hal negatif atau hal buruk.

4. Mampu memanfaatkan waktu

Segala sesuatu yang hilang masih dapat dicari gantinya kecuali waktu. Setiap orang diberikan Tuhan waktu yang sama, 24 jam sehari. Namun, bagaimana cara orang memanfaatkan waktunya masing-masing tentu berbeda-beda. Orang cerdas tentu sangat menghargai waktu, karena umur adalah modal manusia yang paling besar untuk berkarya di atas bumi ini. Setiap orang akan dimintai pertanggungjawaban bagaimana umurnya dihabiskan. Waktu adalah kehidupan. Waktu pasti berlalu seiring dengan berjalannya kehidupan.

Dalam memanfaatkan waktu, tanda-tanda orang sukses adalah tahu bagaimana memanfaatkan waktu secara positif dan tidak menunda-nunda kesempatan yang ada. Pemanfaatan waktu secara positif akan meningkatkan kualitas kehidupan. Sebaliknya, orang yang memanfaatkan waktunya secara sia-sia, bermalas-

malasan dan membuang-buang kesempatan yang ada akan menjauhkan orang dari kesuksesan dan menurunkan kualitas kehidupan seseorang. Bagi entrepreneur, waktu adalah peluang. Memanfaatkan tiap peluang yang ada merupakan jembatan menuju kesuksesan. Bahkan, seorang entrepreneur akan memiliki nilai lebih jika dia mampu menciptakan peluangnya sendiri.

Al-Qur'an banyak mengingatkan betapa pentingnya memanfaatkan waktu secara efektif dan efisien. Ketidakmampuan memanfaatkan waktu secara efektif dan efisien akan menjatuhkan setiap orang ke dalam kerugian. Dalam surah pendek yang sangat populer Q.s. Al-Ashr/103:1-3 ditegaskan.

وَالْعَصْرِ ﴿١﴾ إِنَّ الْإِنْسَانَ لِفِي خُسْرٍ ﴿٢﴾ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ
وَتَوَّصَّوْا بِالْحَقِّ وَتَوَّصَّوْا بِالصَّبْرِ ﴿٣﴾

1. Demi masa. 2. Sesungguhnya manusia itu benar-benar dalam kerugian, 3. Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran.

Refleksi diri:

Kegiatan	Bekerja/ Studi	Bersosial isasi/ Bergaul	Tidur	Membaca	Istirahat	Ibadah	Hiburan/ Rekreasi	Lain- lain
24 jam								
Seminggu (j x 7)								
Sebulan (j x 30)								
1 tahun (j x 365)								

Mohon amati:

1. Waktu anda paling banyak dihabiskan untuk aktivitas apa?

2. Mohon renungkan, apakah dengan komposisi waktu yang anda miliki saat ini cukup untuk mengantarkan anda menuju kesuksesan?

5. *Bersungguh-sungguh*

Bersungguh-sungguh merupakan salah satu mental yang harus dikembangkan oleh para entrepreneur. Kesungguhan seseorang bisa dilihat dari beberapa indikator. *Pertama*, responsif terhadap peluang dan bersegera untuk bertindak. *Kedua*, memiliki tekad baja dalam melaksanakan tugas, tidak setengah hati atau diliputi keragu-raguan dalam bertindak. *Ketiga*, tahan banting dan pantang menyerah, senantiasa punya energi untuk bangkit dari keterpurukan dan kegagalan. *Keempat*, berupaya mengerahkan segala potensi yang dimiliki. *Kelima*, mampu mengatasi segala rintangan dan hambatan psikologis yang menghambat, tidak merasa malu, sungkan, atau takut dalam memperjuangkan kebaikan. *Keenam*, punya kemauan untuk terus memperbaiki diri dan berprestasi.

Kesungguhan dalam berkarya merupakan harga mati. Sebab, kesungguhan dalam bekerja merupakan media mewujudkan mimpi seseorang menuju sukses. Allah mendorong setiap orang berkarya karena setiap karya yang kita hasilkan akan mencerminkan kualitas diri kita di hadapan Allah dan di hadapan manusia. Dalam Q.s. at-Taubah/9:105 Allah berfirman:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۗ وَسَتُرَدُّونَ اِلٰى عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Dan katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.

B. Berilmu dan Berkeahlian

Membekali diri dengan ilmu dan keahlian (*skill dan kompetensi*) mutakhir merupakan langkah bijak untuk menghadapi peta persaingan di dunia usaha. Setelah memperkenalkan Adam sebagai khalifah-Nya di muka bumi kepada para Malaikat, Allahpun kemudian membekali Adam dengan ilmu dan keahlian mutakhir yang belum diketahui oleh para Malaikat. *Dan dia mengajarkan kepada Adam nama-nama (benda-benda) seluruhnya, Kemudian mengemukakannya kepada para malaikat lalu berfirman: "Sebutkanlah kepada-Ku nama benda-benda itu jika kamu mamang benar orang-orang yang benar!"* (Q.s. al-Baqarah ayat 32).⁴⁷

Menuntut ilmu dan membekali diri dengan keahlian hukumnya fardhu. Tuhan menciptakan alam ini dengan segala dinamikanya. Hanya dengan membekali diri dengan ilmu dan keahlian sajalah manusia mampu mengantisipasi tantangan perobahan yang senantiasa terjadi. Dengan membekali diri dengan ilmu dan keahlian mutakhir, manusia tidak akan gagap dalam mengeksplorasi kehidupan. Kesempurnaan iman dan takwa tidak akan dapat tercapai tanpa adanya ilmu. Demikian pula potensi yang ada pada diri manusia tidak akan bersinar jika tidak diasah dengan ilmu. Orang-orang yang menguasai ilmu dan memiliki keahlian (*skill dan kompetensi*) dimuliakan Allah dan manusia di tempat yang

⁴⁷ Bahkan, ayat pertama yang turun kepada Nabi Muhammad adalah surah al-Alaq yang dibuka dengan perintah *Iqra'* (baca). *Iqra' bismirabbika ladzi khalaq* (bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu yang telah menciptakan, dan seterusnya.

terhormat. Allah dalam Q.s. al-Mujadalah ayat 11 menyebutkan:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَلِسِ فَأَفْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ أَنْشُرُوا فَأَنْشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴿١١﴾

Hai orang-orang beriman apabila kamu dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", Maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", Maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Untuk membangun diri menjadi pribadi yang berilmu dan berkeahlian dibutuhkan sejumlah mentalitas dan perilaku yang harus dibangun, yaitu:

1. Memahami Keunggulan dan Potensi Diri

Tuhan telah menciptakan diri kita sebagai makhluk istimewa. Bahkan dalam beberapa ayat al-Qur'an Allah menyebut manusia sebagai sebaik-baik penciptaan dan makhluk terbaik. Maknanya, dalam diri manusia ada banyak potensi yang disediakan Allah. Tinggal manusia sendiri yang harus mengenali potensi dalam dirinya dan mengelolanya. Setiap orang haruslah mengenali kemampuannya, kelebihan-kelebihannya dan kelemahan-kelemahannya. Kemampuan untuk mengenal diri tentunya harus diikuti dengan meningkatkan kesadaran untuk meningkatkan kualitas diri dengan mengembangkan kelebihan yang dimiliki dan menghilangkan kekurangan diri.

Setiap orang punya tanggung jawab mengasah keahliannya (*skill*) sesuai dengan potensinya masing-masing. Setiap orang juga pasti punya minat, bakat dan hobbi masing-masing. Mengembangkan keahlian berbasis

minat, bakat dan hobbi juga merupakan salah satu cara mengelola potensi diri. Siapa tahu, lewat hobby dan kesenangan kita pada suatu bidang tertentu yang kita kuasai, maka jalan kesuksesan akan dibukakan Allah buat kita. Dalam Q.s. Bani Israil/17:84 Allah bahkan menegaskan:

﴿قُلْ كُلٌّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِ ۖ فَرِيضَتُكُمْ أَعْلَمُ بِمَنْ هُوَ أَهْدَىٰ سَبِيلًا﴾

Katakanlah: "Tiap-tiap orang berbuat menurut keadaannya⁴⁸ masing-masing". maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalannya.

Refleksi Diri

Menurut anda, potensi terbesar dalam diri anda yang mana?

1. Linguistik: Penulis, pembicara ...
2. Logical: ahli matematika, ahli fisika...
3. Musical: musisi, penyanyi
4. Spatial: Pilot, nelayan, pelukis, arsitek..
5. Bodily-kinestetik: atlit, artis..
6. Naturalist: petani, peternak, hortikultura
7. Personal (EQ): Psycholog, politisi..
8. Existensial (SQ): pemuka agama..

C. Berjiwa Pembelajar

Tuhan telah menyempurnakan manusia dengan pendengaran, penglihatan, akal dan hati nurani sebagai media belajar. Dalam al-Qur'an surah an-Nahl: 78 Allah menyebutkan:

﴿وَاللَّهُ أَخْرَجَكُمْ مِنْ بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ

﴿وَالْأَبْصَرَ وَالْأَفْئِدَةَ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ﴾

⁴⁸ Termasuk dalam pengertian keadaan disini ialah tabiat dan pengaruh alam sekitarnya.

Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatupun, dan dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur.

Tuhan juga telah menyuguhkan ayat-ayat-Nya (*qauliyah* yaitu al-Qur'an dan *kawuniyah* yaitu alam semesta) untuk dibaca dan dieksplorasi oleh manusia. Rentang waktu untuk belajar manusia adalah hanya dibatasi oleh maut. Untuk itu, peningkatan kualitas diri menjadi pribadi yang berilmu dan berkeahlian harus senantiasa dikembangkan dengan menumbukembangkan mental pembelajar. Orang harus mau belajar dari apa saja, siapa saja dan di mana saja. Salah satu pepatah populer juga mengingatkan kita "Pengalaman adalah guru yang paling bermanfaat." Bahkan Al-Qur'an sendiri mendorong kita untuk mau belajar dari pengalaman untuk tidak terjatuh dalam kegagalan sebagaimana telah dialami oleh orang-orang yang tidak berpegang teguh pada kebenaran ilahi. Dalam Q.s. al-An'am/6:11 disebutkan:

قُلْ سِيرُوا فِي الْأَرْضِ ثُمَّ أَنْظِرُوا كَيْفَ كَانَ عَنقَبَةُ الْمُكذِبِينَ ﴿١١﴾

Katakanlah: "Berjalanlah di muka bumi, kemudian perhatikanlah bagaimana kesudahan orang-orang yang mendustakan itu."⁴⁹

Pada prinsipnya, banyak cara bagi para entrepreneur untuk mengembangkan ilmu dan keahlian yang dimiliki asal mental pembelajar mau diasah. Belajar dan peningkatan keahlian bisa dilakukan lewat berbagai metode dan media. Belajar bisa dilakukan dengan *praktik langsung (magang)*, bisa juga belajar dari *pengalaman orang lain* baik yang terkait dengan kesuksesan maupun penyebab kegagalannya, belajar dari *mentor atau pembimbing* memiliki ilmu dan keahlian yang bisa

⁴⁹ Ayat senada yang menyeru manusia untuk berilmu dan mau belajar dari pengalaman orang lain Q.s. al-Baqarah/2:269; Luqman/31: 12; an-Naml/27: 38-40 dst.

membantu pengembangan diri, dan bisa juga belajar dari *Buku, seminar, internet dan televisi.*

**D. Berwawasan Keilmuan dalam Berkarya
(Knowledge Based Entrepreneurship)**

Banyak sekali ayat-ayat al-Qur'an yang mendorong manusia berkarya dengan mengoptimalkan potensi akal dan imannya.⁵⁰ Dengan potensi akal dan imannya itu, Allah juga mendorong manusia untuk mampu mempelajari dan memahami alam yang luas ini.⁵¹ Kemampuan manusia untuk memahami alam dengan mengoptimalkan potensi keilmuannya, tentunya akan meningkatkan kemampuan manusia untuk responsif terhadap dinamika dan tuntutan kehidupan.⁵²

Salah satu kunci sukses entrepreneur adalah kemampuannya berkarya dengan memanfaatkan wawasan keilmuan yang tersedia. Terjun ke dunia usaha dengan dilengkapi oleh wawasan keilmuan yang memadai tentu akan lebih meningkatkan kemungkinan untuk sukses menjadi lebih besar. Dalam Q.s. al-Anfal/8:60 Allah mengingatkan pentingnya mempersiapkan diri dengan bekal wawasan keilmuan dan teknologi yang memadai:

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهَبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ
وَعَدُوَّكُمْ وَأَخْرِينَ مِنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ ...

Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang (yang dengan persiapan itu) kamu menggentarkan musuh Allah dan musuhmu dan

⁵⁰ Q.s. al-Baqarah/2:76, 75, 170; Hud/11:51; Al-Anbiya'/21:67; Al-Qashas/28:60; Yasin/36:62.

⁵¹ Q.s. al-Baqarah/2:164; 23:70; 28:60; 37:138; 67:10; 26:28; 57:170; 13:4; 16:12; 67; 29:63; 30:24.

⁵² Q.s. 22:46; 12:109; 11:51; 8:22; 36:68; 10:10; 24:61;

orang orang selain mereka yang kamu tidak mengetahuinya; ...

Ayat di atas bagi seorang entrepreneur bisa ditafsirkan sebagai perintah Allah untuk mempersiapkan diri dengan berbagai terobosan dan teknologi berbasis ilmu pengetahuan. Banyak sekali ilmu pengetahuan praktis yang bisa diterapkan dalam kehidupan sehari-hari khususnya dalam mendukung kegiatan wirausaha. Teknologi tepat guna mampu memberikan nilai tambah (*additional value*) bagi nilai ekonomis suatu barang dan jasa.

Lihatlah bagaimana al-Qur'an dalam surah al-Kahfi ayat 96-97 menceritakan kehebatan teknologi Raja Zulkarnain yang berhasil mengubah nilai guna potongan-potongan besi dan tembaga menjadi sebuah tembok kokoh.⁵³ Selain teknologi di atas, Al-Qur'an juga menyebutkan beberapa teknologi lain, yaitu teknologi industri emas, perak, mutiara, sutra,⁵⁴ teknologi industri minyak nabati dan pertambangan,⁵⁵ teknologi industri kulit, tekstil, kaca (batu pualam),⁵⁶ teknologi industri keramik, batu bata dan bangunan,⁵⁷ teknologi industri perkapalan,⁵⁸ teknologi industri pertanian,⁵⁹ dan sebagainya.

Melalui pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi, banyak nilai tambah yang bernilai ekonomis bisa dihasilkan oleh seorang entrepreneur. Penemuan-penemuan sederhana yang membantu memudahkan pekerjaan orang lain⁶⁰ tentu menjadi lapangan pekerjaan

⁵³ Ayat senada yang menyebutkan industri Nabi dalam bentuk teknologi pengolahan besi, baja dan kuningan yaitu Q.s. Saba':10-11, 12.

⁵⁴ Q.s. Al-Insan 15-16; Al-hajj: 23; Al-kahfi: 31

⁵⁵ Q.s. Al-Mukminun:20; Al-hadi d:25

⁵⁶ Q.s. An-nahl:80; An-naml 44.

⁵⁷ Q.s. Al-Qashas: 38; Al-mukmin:36-37; Al-Fajr: 6-8; Al-A'raf:74; Al-Fajr:9.

⁵⁸ Q.s. Hud:37,38,42; Al-Qamar: 13-14

⁵⁹ Q.s. Yunus:24;

⁶⁰ Orang yang memudahkan urusan dan pekerjaan orang lain di pandang se bagai orang yang mulia.

yang sangat menantang bagi tiap entrepreneur. Tentu saja, hanya orang-orang yang memiliki wawasan keilmuan dan teknologi sajalah yang mampu mengisi ruang potensial ini. Siapa sangka air mineral dari pegunungan bisa disulap menjadi industri air minum yang beromset miliaran rupiah karena sentuhan ilmu pengetahuan dan teknologi yang mampu membuka lapangan pekerjaan bagi ribuan orang di tanah air.

Refleksi Diri

Mohon isi titik-titik kosong di bawah:

1. Ayam menghasilkan telur.
2. Lebah mengasilkkan madu.
3. Sapi menghasilkan susu.
4. **Anda menghasilkan**

Change hobby and happy to Money

1. Berkarya secara Kreatif dan inovatif

Kata kreatif berasal dari bahasa Inggris *to create* yang berarti menciptakan, membuat dan menimbulkan sesuatu, kata bendanya kreativitas yang berasal dari kata *creativity* artinya daya cipta. Sebuah inovasi (hal baru) akan muncul dari orang-orang yang selalu berfikir secara kreatif. Secara sederhana ada yang menyebut bahwa kreatif berarti menghasilkan sesuatu yang baru, sedangkan inovasi berarti menghasilkan sesuatu dengan cara yang baru. Daya kreatif dan inovatif bisa disebut sebagai *kemampuan* mencipta sesuatu yang baru, *sikap* menerima sesuatu yang baru, dan *proses* mengembangkan ide baru.

Setiap orang bisa berproses menuju pribadi yang kreatif dan inovatif asal mau terus menerus mengembangkan daya kreativitas dan inovasi dalam dirinya. Contoh karya kreatif dan inovatif bisa kita temukan pada orang yang mampu melakukan sedikit perbaikan atau perbedaan dari ide sebelumnya. Dua ide

digabungkan menjadi ide baru. Membuat sesuatu yang sangat berbeda dari ide sebelumnya. Ide lama dibawakan dengan gaya yang baru. Atau mencari pemecahan masalah dari sudut pandang yang berbeda.

Proses mengembangkan daya kreativitas dan inovasi dalam diri seseorang bisa dilakukan melalui:

- Mengakumulasi pengetahuan dan memperbanyak wawasan dengan membaca, banyak diskusi dengan orang lain, menghadiri berbagai pertemuan profesi. Proses ini penting untuk memberikan kesempatan bagi setiap entrepreneur mengumpulkan ilmu dan informasi bergizi untuk mempersiapkan ilmu dan keahlian (skill).
- Menyempatkan diri melihat peluang dari masalah-masalah yang dihadapi. Proses ini penting untuk sebagai salah satu teknik melahirkan ide-ide bisnis yang tepat dengan melihat apa yang dibutuhkan orang lain.
- Melahirkan ide dan solusi dari masalah yang dihadapi. Proses ini penting jika orang hanya melihat masalah sebagai masalah, maka kita harus mulai berfikir berbeda yaitu melihat 'masalah' sebagai 'peluang usaha'.
- Evaluasi dan implementasi. Ide-ide bisnis perlu dimatangkan dan dan difikirkan bagaimana mengelolanya, lalu ide itu harus DILAKSANAKAN. Dalam implementasinya di dunia usaha, ide bisnis itu akan melalui proses uji coba di mana bisnis akan jatuh bangun. Kemauan untuk terus menerus melakukan inovasi akan meningkatkan daya tahan usaha hingga pada saatnya bisa menemukan bentuk ideal dan final. Itupun, bukan untuk selamanya, karena inovasi harus terus dilakukan untuk mempertahankan daya asing produk untuk bisa terus mengikuti perkembangan.

Refleksi Diri

- Mohon tuliskan nama-nama orang yang anda dikenal, dimulai dari keluarga dekat, keluarga jauh, tetangga,

teman dekat, kenalan, orang-orang di sekitar anda dan lainnya

.....
Lalu tuliskan jenis bisnis sebanyak-banyaknya yang bisa dilakukan dengan ikut dalam bidang bisnis mereka:

-
- Tuliskan pula jenis bisnis sebanyak-banyaknya yang bisa dilakukan dengan memenuhi kebutuhan mereka:
.....
 - Mohon pilih dari berbagai jenis bisnis yang sudah didata tersebut satu bisnis yang bisa dilakukan tanpa menggunakan uang sendiri dan punya prospek sangat cerah buat anda:
.....

2. *Mampu bekerja sendiri atau berkelompok/organisasi*

Allah Swt telah manusia sebagai umat terbaik. Hanya saja, Allah menggarisbawahi bahwa manusia unggul adalah mereka yang punya kemampuan bekerja sendiri serta memiliki kecerdasan bekerja berkelompok (amar ma'ruf nahi munkar) dan konsisten beriman kepada Allah. Dalam Q.s. Ali Imran/3 ayat 110 disebutkan: *Kamu adalah umat yang terbaik yang dilahirkan untuk manusia, menyuruh kepada yang ma'ruf, dan mencegah dari yang munkar, dan beriman kepada Allah. sekiranya ahli Kitab beriman, tentulah itu lebih baik bagi mereka, di antara mereka ada yang beriman, dan kebanyakan mereka adalah orang-orang yang fasik.*

Ayat di atas mengindikasikan bahwa predikat makhluk terbaik melekat pada diri manusia bila memiliki kecerdasan sosial (amar ma'ruf dan nahi munkar) yang kuat dan ikatan iman yang kokoh terhadap Allah. Setiap entrepreneur harus mendudukan predikat dirinya sebagai manusia unggul selama mau mengembangkan kecerdasan sosial, mengambil hal-hal positif dan meninggalkan hal-hal negatif. Mensuply kebutuhan orang lain merupakan secara berkualitas adalah sebuah

tindakan yang baik. Berwirausaha harus dilakukan selain untuk meraih keuntungan dan kebaikan buat diri dan orang lain, juga harus didasari oleh motif mengharap ridho Allah Swt.

3. *Rajin berkomunikasi dan menjalin relasi*

Berkomunikasi merupakan anugerah dari Allah dan merupakan instrument yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Komunikasi yang baik merupakan jembatan membangun relasi yang luas. Saking pentingnya berkomunikasi secara baik sampai-sampai Nabi Musa dalam surah Thaha/20 ayat 25-28 berdoa kepada Allah: *Berkata Musa: "Ya Tuhanku, lapangkanlah untukku dadaku.⁶¹ Dan mudahkanlah untukku urusanku. Dan lepaskanlah kekakuan dari lidahku. Supaya mereka mengerti perkataanku.*

Setiap entrepreneur wajib mengembangkan relasi melalui teknik komunikasi yang baik. Dalam sebuah hadis diungkapkan, *"Maukah kalian aku tunjukkan amal yang lebih besar pahalanya daripada shalat dan shaum?" tanya Rasul pada para sahabat. "Tentu saja," jawab mereka. Beliau kemudian menjelaskan, "Engkau damaikan yang bertengkar, menyambungkan persaudaraan yang terputus, mempertemukan kembali saudara-saudara yang terpisah, menjembatani berbagai kelompok dalam Islam, dan mengukuhkan tali persaudaraan di antara mereka adalah amal saleh yang besar pahalanya. Barangsiapa yang ingin dipanjangkan umurnya dan diluaskan rezekinya, hendaklah ia menyambungkan tali silaturahmi"* (HR Bukhari Muslim).

Hadis tersebut menegaskan bahwa memiliki jejaring pertemanan yang luas dapat membuka peluang terbukanya rahmat Allah dan pintu rezeki. Bagi seorang entrepreneur, tidak tertutup kemungkinan membuka

⁶¹ Nabi Musa a.s. memohon kepada Allah agar dadanya dilapangkan untuk menghadapi Fir'aun yang terkenal sebagai seorang raja yang kejam.

hubungan yang saling menguntungkan. Bahkan, dalam konteks yang lebih luas, relasi yang luas merupakan daya ungkit yang efektif bagi seorang entrepreneur untuk sukses. Terdapat beberapa pilihan yang dilakukan dari manfaat memiliki relasi yang luas, yaitu:

- ⊙ Bisa berbisnis dengan uang relasi dengan ide-ide kreatif kita dan kemampuan kita meyakinkan relasi;
- ⊙ Bisa berbisnis dengan berbekal pengalaman relasi, baik yang sukses maupun yang gagal agar kita bisa lebih cepat menemukan strategi efektif menuju sukses;
- ⊙ Bisa berbisnis dengan ide relasi dengan teknik ATM: yaitu *Amati*, untuk melihat dan menganalisis bagaimana suatu bisnis dijalankan; *Tiru*, untuk mengaplikasikan ilmu yang telah didapatkan untuk mengasah keahlian tidak sekedar teori dan pengetahuan semata; dan *Modifikasi*, yaitu melakukan perubahan tertentu agar bisnis yang dijalankan punya *diferensiasi* (daya beda) dengan bisnis induk yang ditiru.
- ⊙ Bisa berbisnis dengan membantu relasi, anda bisa menjadi agen/broker untuk order-order orang lain, atau menjadi bagian dari bisnis orang lain;
- ⊙ Bisa berbisnis dengan membantu waktu relasi, menawarkan bantuan kepada relasi untuk membantu bagian pekerjaan yang bisa dikerjasamakan.

4. Kemampuan Menimbang risiko

Risiko merupakan bagian tidak terpisahkan dari berwirausaha. *No pain no gain*. Namun, banyak cara yang bisa dilakukan untuk mengurangi faktor risiko yang dihadapi. Misalnya, Jika entrepreneur pemula sudah punya modal dan ingin menjalankan bisnis secara lebih aman dan mengurangi risiko, proses peningkatan ilmu dan keahlian bisnis juga bisa dilakukan lewat bisnis waralaba (*franchise*). Calon entrepreneur tinggal menelaah bisnis waralaba mana yang dianggap paling menguntungkan dan sesuai dengan budget yang dimiliki.

Jika entrepreneur pemula belum punya uang, bisa dilakukan program magang kerja. Ketika magang itulah

upayakan menunjukkan prestasi yang setinggi-tingginya untuk meyakinkan orang lain bahwa kita mampu mengelola bisnis tersebut. Selanjutnya, bisnis bisa dimulai dari kecil dan mempertahankan kesabaran untuk membesarkan bisnis itu secara alami. Dalam pandangan SBE, risiko serahkan saja pada keputusan Allah, tugas kita sebagai pengusaha adalah berkarya sebaik-baiknya. Dalam Q.s. al-Baqarah/2:112 disebut: *(Tidak demikian) bahkan barangsiapa yang menyerahkan diri kepada Allah, sedang ia berbuat kebajikan, Maka baginya pahala pada sisi Tuhannya dan tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati.*

5. *Integritas terhadap amanah Allah*

Kepercayaan adalah modal utama bisnis Rasulullah. Modal fisik lainnya tersedot ke diri Rasulullah setelah para pemilik modal (*investor*) terpicat dengan kejujuran, tanggung jawab dan kecakapan beliau dalam berbisnis. Oleh karenanya cara seseorang dalam mengumpulkan kekayaan lewat beragam bentuk pekerjaan perlu dibingkai dalam nilai-nilai syariah. Islam sangat memperhatikan bagaimana cara seseorang mengumpulkan harta dan kekayaan.⁶²

⁶² Ayat senada disebut dalam Ibrahim/14:32-34; Q.s. an-Nahl/16:14, al-Jumuah/62:10, al-A'raf/7:26, al-Hadid/57:25, an-Nisa'/4:29-30, al-Hasyr/59:7, at-Taubah/9:34.

BAB IV

KOMPETENSI SKILL DASAR MEMULAI USAHA BISNIS

Sasaran Pembelajaran:

Setelah mengikuti pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah dapat memahami gambaran umum memulai bisnis baru sebagai calon wirausahawan pemula.

Ada tiga cara masuk ke dunia bisnis, yaitu: Merintis usaha baru; Membeli usaha yang sudah berjalan; Kerjasama manajemen dengan usaha yang sudah berjalan (waralaba).

Merintis usaha baru diawali dengan proses Menemukan ide bisnis. Menurut hasil riset Wirausaha mendapat ide bisnis 43% dari pengalaman ketika bekerja. 15% wirausahawan mencoba dan merasa mampu melakukan lebih baik. 11% wirausahawan memulai usaha untuk memenuhi kebutuhan pasar; 46% wirausahawan berwirausaha karena hobby. (Peggy Lambing : 2000).

Selanjutnya diteruskan dengan proses menemukan Peluang Bisnis. Kekuatan pendatang baru di pasar terletak pada kemampuan menemukan “kebutuhan pembeli” dan mengidentifikasi “kemampuan pesaing”. Ada dua pendekatan dalam proses menemukan Peluang Bisnis.

- 1) Pendekatan *Inside-out*: Melihat keterampilan sendiri, kemampuan, latar belakang, dan sebagainya yang menentukan jenis usaha yang akan dirintis. Untuk memulai usaha maka wirausahawan harus:
 - a) Memiliki kemampuan teknis ttg bagaimana cara memproduksi suatu barang dan jasa tertentu;

- b) Memiliki kemampuan marketing yaitu menemukan pasar, pelanggan, serta menentukan harga yang tepat;
 - c) Memiliki kemampuan finansial terkait mencari sumber dana dan cara mempergunakannya;
 - d) Memiliki kemampuan membangun jaringan dalam mencari, memelihara, mengembangkan relasi, berkomunikasi dan bernegosiasi.
- 2) Pendekatan *outside-in*: Melihat berbagai peluang pasar sebagai basis merintis usaha. Berita peluang baik dari surat kabar, laporan periodik perubahan ekonomi, pameran perdagangan, publikasi pemerintah, informasi lisensi produk, dan lain-lain.

A. Menemukan Ide Bisnis

Proses bisnis umumnya dicirikan dengan:

<p>Anda + Ide Bisnis + Uang/modal + Fasilitas + Barang dan Jasa + Pasar = BISNIS</p>
--

Seseorang yang berminat menjadi pelaku usaha mandiri baik karena faktor keturunan, faktor pelatihan/pendidikan, maupun karena faktor keterpaksaan dapat saja menjadi pelaku wirausaha mandiri. Hal berikutnya yang diperlukan adalah kemampuan menemukan ide bisnis. Apabila calon pelaku usaha mandiri sudah mendapatkan ide bisnis yang unik, spesifik, dan realistis maka pada tahapan selanjutnya dibutuhkan uang, perlengkapan dan berbagai fasilitas lain yang digunakan untuk menghasilkan barang dan atau jasa. Pada tahapan selanjutnya diperlukan kecermatan mencari pasar untuk memasarkan produksi barang dan atau jasa yang dihasilkan. Apabila usaha berjalan lancar sesuai dengan rencana bisnis sebelumnya, maka pelaku wirausaha mandiri akan memperoleh keuntungan usaha untuk dipergunakan memenuhi kebutuhan hidup,

tabungan, dan mendorong perputaran usaha agar bisa terus beroperasi.

Untuk memulai bisnis terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan yaitu antara lain Bidang dan jenis usaha; Bentuk usaha dan kepemilikan; Tempat usaha; Organisasi usaha; Jaminan usaha; dan Lingkungan usaha.

B. Bidang dan Jenis Usaha

Industri dan Makanan	Jasa dan Rental
1. Catering Box 2. Food Court 3. Hotel Kelas Melati 4. Kontrakan dan Koskosan 5. Mie dan Pangsit Ayam 6. Mie-Bakso Sapi, Ikan, Udang, Cumi, dan Kepiting 7. Nasi Goreng 8. Pecel Sayur + Ayam + Telor 9. Penerbit Buku 10. Percetakan Kecil 11. Plastik Daur Ulang 12. Restoran dan Café 13. Restoran Ayam Goreng 14. Sablon 15. Taylor – Penjahit 16. Usaha Roti dan Kue	17. Air Isi Ulang 18. Foto Box 19. Jasa Antar Jemput Karyawan 20. Penitipan Motor 21. Pijat Refleksi 22. Potong Rambut Pria 23. Refil Tinta 24. Rental Mobil 25. Ticket dan Travel 26. Usaha Parfum Isi Ulang 27. Virtual Office
Distributor	Perdagangan
28. Agen Barang Kebutuhan Pokok 29. Distributor Accessories Motor 30. Distributor	32. Jual Beli Motor Second 33. Kios HP di Mal 34. Kios HP di Perumahan 35. Show Room Mobil Second 36. Toko AC, Kulkas, Dispenser

<p>Elektrikal 31. Distributor Snack – Cemilan</p>	<p>37. Toko ATK dan Photo Copy 38. Toko Audio dan Accessories Mobil 39. Toko Baju 40. Toko Baju Anak-anak 41. Toko Bangunan 42. Toko Batu Alam 43. Toko Buku 44. Toko CD dan DVD Komputer</p>
<p>Perdagangan</p>	<p>Transportasi</p>
<p>45. Toko Elektrikal 46. Toko Kertas 47. Toko Komputer 48. Toko Keramik, Granit, Marmer 49. Toko Mainan Anak-anak 50. Toko Meubel 51. Toko Obat 52. Toko Optik 53. Toko Pancing 54. Toko Perlengkapan Olah Raga 55. Toko Sepatu dan Sandal 56. Toko Sepeda 57. Toko Spare Parts Mobil X 58. Toko TV, Audio, dan Video 59. Warung Sembako</p>	<p>60. Angkutan Kota 61. Expedisi (Pengembangan) 62. Penyewaan Truck 63. Travel Exclusif</p>
<p>Bidang Intelektual</p>	<p>Bidang Intelektual</p>
<p>64. Desain Grafis 65. Event Organizer (EO) 66. Kontraktor dan Desain Interior-Exterior 67. Kontraktor Mekanikal-Elektrikal (ME) 68. Kontraktor Sipil</p>	<p>73. Kursus Pelajaran SD 74. Notaris 75. Play Group 76. Praktek Dokter Anak 77. Prektek Dokter Gigi 78. Praktek Dokter Umum 79. Program Komputer 80. Sekolah Taman Kanak-kanak (TK)</p>

(Bangunan) 69. Kursus Bahasa Inggris 70. Kursus Bahasa Inggris (Pengembangan) 71. Kursus Komputer 72. Kursus Pelajaran (Pengembangan)	81. Sekolah Dasar (SD) 82. Sekolah Menengah Pertama (SMP) 83. Sekolah Menengah Umum (SMU)
Pemeliharaan dan Perbaikan	Cleaning dan Service
84. Bengkel Las Listrik 85. Bengkel Mobil 86. Bengkel Motor 87. Bengkel Sporing, Balance, dan Ban Mobil 88. Service AC, Kulkas, Dispenser 89. Service Dinamo 90. Service Printer 91. Service Komputer	92. Laundry dan Dry Cleaning 93. Pencucian Motor
Koperasi/BMT	Kebugaran dan Kesehatan
94. Pembiayaan Bagi Pedagang	95. Kebugaran (Fitness) 96. Rental Play Station 97. Rental Warnet Dan Game 98. Tempat Pemancingan
Perumahan dan Kavlingan	dan Seterusnya
99. Kavlingan Tanah 100. Rumah Toko (Ruko)

C. Bentuk Usaha dan Bentuk Kepemilikan Usaha

Terdapat sejumlah pilihan bentuk usaha dan kepemilikan usaha yang dapat ditempuh oleh pebisnis, yaitu usaha perseorangan, persekutuan, perseroan, dan firma. Perusahaan Perorangan yang dimiliki dan diselenggarakan oleh satu orang. Mudah didirikan, biaya operasi rendah, bebas mengelola usaha, memiliki insentif yang tinggi. Persekutuan yang dimiliki dan diselenggarakan dua orang atau lebih yang menjadi

pemilik bersama. Sekutu ada dua, sekutu umum (aktif) dan sekutuf terbatas (pasif). Perseroan yang terdiri dari pemegang saham yang bertanggung jawab sebatas sahamnya. Firma yang menjalankan usaha di bawah nama bersama, untung rugi dibagi bersama.

D. Pilihan Tempat Usaha

Untuk memilih Tempat usaha perlu mempertimbangkan efisiensi n efektivitas usaha: Apakah tempat usaha mudah dijangkau oleh konsumen, pelanggan, atau pasar? Bagaimana pembeli mengakses tempat usaha anda? Apakah tempat usaha dekat dengan sumber tenaga kerja? Apakah dekat ke akses bahan baku dan bahan penolong lainnya seperti alat pengangkut dan jalan raya.

Alternatif memilih tempat usaha antara lain membangun bila ada tempat yang strategis; Membeli atau menyewa bila lebih strategis dan menguntungkan; dan atau Kerjasama bagi hasil bila memungkinkan.

E. Organisasi Usaha

Kelengkapan organisasi usaha sangat tergantung pada lingkup, cakupan, dan skala usaha yang akan dimasuki. Dalam perusahaan kecil fungsi manajemen (pembagian tugas) tidak begitu besar. Yang diPerlukan adalah kreativitas dan inovasi. Struktur organisasi usaha sederhana umumnya terdiri dari wirausaha dan karyawan. Struktur organisasi pertumbuhan usaha terbatas bisa terdiri dari wirausaha, manajer, dan karyawan. Adapun struktur organisasi usaha sistem departemen bisa terdiri dari wirausaha, bagian pemasaran, bagian keuangan, personalia, bagian produksi, dan karyawan masing-masing.

F. Lingkungan Usaha

Lingkungan usaha dapat menjadi pendorong dan penghambat jalannya usaha. Lingkungan yang terkait langsung dengan operasional perusahaan (mikro) yaitu

pemasok, pembeli/pelanggan, karyawan, distributor. Lingkungan di luar perusahaan (makro) seperti lingkungan ekonomi, lingkungan teknologi, lingkungan sosiopolitik, lingkungan demografi dan gaya hidup.

Pada Lingkungan Mikro Pemasok haruslah memasok barang yang berkualitas, tepat waktu, dan cukup jumlahnya. Pembeli/pelanggan tidak boleh dikecewakan karena mutu, harga, dan waktu yang tidak memuaskan. Karyawan yang bersemangat kerja tinggi, pelayanan yang baik, produktif karena mendapat gaji yang cukup, masa depan terjamin, jenjang karir yang jelas. Distributor harus mampu memasok rantai barang hingga ke tangan konsumen/pelanggan.

Pada lingkungan Makro, Lingkungan ekonomi baik lokal, regional, nasional dan global umumnya berpengaruh terhadap peluang usaha. Variabel inflasi, tingkat bunga, dan kurs mata uang asing berpengaruh baik langsung/tidak. Lingkungan teknologi menciptakan nilai tambah usaha dalam peta persaingan usaha. Lingkungan sosiopolitik bisa berpengaruh secara tidak langsung ke sektor ekonomi. Lingkungan demografi dan gaya hidup dengan melihat kecenderungan kelompok-kelompok masyarakat, gaya hidup, kebiasaan, pendapatan, dan struktur masyarakat bisa menjadi inspirasi peluang usaha.

G. Hambatan memasuki bisnis baru

Sejumlah hambatan memasuki bisnis baru umumnya bisa berasal dari Sikap dan kebiasaan pelanggan karena biasanya pembeli kurang loyal kepada wirausaha baru. Biaya perobahan yaitu biaya yang diperlukan untuk pelatihan karyawan, penggantian alat, serta penggantian sistem lama ke sistem baru. Respons dari pesaing yang lebih agresif karena berusaha mempertahankan pasarnya.

Usaha kecil biasanya dipahami sebagai usaha yang Manajemennya berdiri sendiri, manajer adalah pemilik usaha. Modal disediakan oleh pemilik atau sekelompok

kecil pemodal. Daerah operasional bersifat lokal. Ukuran dalam keseluruhan relatif kecil.

Kekuatan usaha kecil terletak pada kemampuannya untuk bebas bertindak. Bila ada perubahan produk, teknologi, dan mesin baru dapat cepat diadaptasi. Fleksibel dengan cepat menyesuaikan dgn keadaan setempat; bahan baku, tenaga kerja, dan pemasaran produk menggunakan sumber lokal. Tidak mudah goncang karena tidak rentan terhadap fluktuasi bahan impor.

Namun tetap saja, para usahawan kecil memiliki sejumlah kelemahan. *Kelemahan struktural* terkait dengan kelemahan usaha kecil dalam manajemen, kesulitan permodalan, organisasi, minimnya pengadopsian dan penguasaan teknologi, sumber daya, tenaga kerja lokal, dan terbatasnya akses pasar. *Kelemahan kultural* yaitu kelemahan dalam budaya kerja perusahaan yang mengakibatkan kurangnya berbagai informasi seperti 1) informasi peluang dan cara memasarkan produk, 2) informasi mendapat bahan baku yang baik, murah, dan mudah didapat, 3) informasi memperoleh fasilitas dan bantuan dalam menjalin kerjasama bantuan permodalan/pemasaran, 4) informasi tentang tata cara pengembangan produk (desain, kualitas, kemasan), 5) informasi mendapat sumber permodalan dgn persyaratan terjangkau.

Para pelaku usaha kecil pada umumnya dapat berhasil jika memenuhi kriteria seperti berikut ini.

- 1) Memenuhi permintaan yang terbatas pada suatu wilayah lokal.
- 2) Memproduksi sesuatu untuk permintaan spesifik
- 3) Situasi di mana pasar berubah dengan cepat
- 4) Menargetkan segmen pasar tertentu
- 5) Menyediakan layanan perbaikan teknis.
- 6) Menyediakan layanan pribadi.
- 7) Menyediakan sentuhan pribadi
- 8) Menghindari persaingan langsung dengan perusahaan raksasa.⁶³

⁶³ Modul 4 h. 6.

Penugasan

Mahasiswa ditugaskan untuk melakukan *dept interview* (wawancara mendalam) terhadap pengusaha yang telah menjalankan bisnisnya di atas 2 tahun. Laporan disertai dengan dokumentasi foto usaha yang diwawancarai.

Lembar kerja Mahasiswa:

Hasil Wawancara

Identitas Pengusaha : _____

Waktu wawancara : _____

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Proses mendapatkan ide bisnis	
2.	Jenis bisnis yang dijalankan	
3.	Strategi bisnis yang diterapkan dalam memasarkan produk.	
4.	Bentuk Usaha dan Bentuk Kepemilikan Usaha	
5.	Pilihan Tempat Usaha	
6.	Struktur Organisasi Usaha	
7.	Persepsi terhadap Lingkungan Usaha mikro dan makro	
8.	Hambatan mulai membuka bisnis	
9.	Hambatan dalam menjalankan bisnis	
10.	Strategi mengatasi hambatan berbisnis	

BAB V

KOMPETENSI PRODUKSI

Sasaran Pembelajaran:

Setelah melalui proses pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu untuk merancang kebutuhan dalam kegiatan produksi dan proses produksi produk yang digagasnya.

Produksi barang dan jasa yang akan menjadi instrumen dagangan utama bisnis merupakan salah satu hal penting bagi usahawan baru. Usahawan baru perlu memiliki kompetensi mempersiapkan produk dan jasa apa yang dihasilkan dan dipasarkan ke konsumen. Produksi merupakan salah satu fungsi pokok bisnis. Produksi merupakan pembuatan barang dan jasa dengan menggunakan faktor-faktor produksi berupa tanah, tenaga kerja, modal, kewirausahaan, dan pengetahuan.⁶⁴

Proses produksi perlu dijalani lewat suatu manajemen tertentu. Manajemen produksi merupakan pengelolaan orang dan mesin untuk mengubah bahan serta sumber daya menjadi barang dan jasa.⁶⁵ Produksi juga dapat dipahami sebagai kegiatan yang dapat menimbulkan manfaat dan nilai tambah baru. Manfaat dan nilai tambah baru tersebut dapat berupa bentuk

⁶⁴ Nickels, dkk, *Pengantar Bisnis: Understanding Business* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), h. 305.

⁶⁵ Boone dan Kurtz, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2002), h. 419. Lihat juga Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2009), h. 231.

seperti merobah kayu menjadi perabotan, waktu seperti menyimpan hasil panen raya untuk masa paceklik, tempat seperti mengekspor kerajinan tangan ke luar negeri, dan sebagainya.

Calon pelaku usaha baru perlu mempersiapkan produksi barang dan jasa yang akan dipasarkan. Gambaran mengenai karakteristik produk yang akan dihasilkan, memberikan kemudahan dalam menyusun kebutuhan bahan, tenaga kerja, mesin/peralatan, lokasi produksi dan biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi. Dengan gambaran produk ini, akan memudahkan dalam menetapkan sistem produksi yang akan diterapkan dalam menghasilkan suatu produk. Persiapan produksi barang dan jasa meliputi sejumlah tahapan utama, yaitu tahap pemilihan jenis produk, dan penyusunan rencana proses produksi.

A. Kompetensi Memilih Jenis Produk

Tahap awal dalam membangun kompetensi memproduksi barang dan jasa yang akan dihasilkan dan dipasarkan ke konsumen. Tahap awal yang perlu dikuasai oleh calon usahawan mandiri adalah kompetensi memilih barang dan jasa apa saja yang akan diproduksi. Pemilihan jenis barang dan jasa produksi dapat dilihat berdasarkan unit usaha yang digeluti. Secara umum unit usaha dapat dibagi dua, pertama unit usaha pabrikan menghasilkan barang tertentu, dan unit usaha jasa yaitu usaha yang keluarannya adalah pelayanan. Masing-masing unit usaha ini memiliki karakteristik output produksi yang berbeda-beda.

Unit usaha pabrikan memiliki karakteristik: 1) barang keluaran berupa barang nyata, 2) kualitas produknya mudah ditentukan standardnya, 3) kontak langsung dengan konsumen tidak selalu terjadi, dan 4) keharusan adanya persediaan barang (*stock*). Sedangkan unit usaha jasa memiliki karakteristik yang berbeda: 1) barang keluaran berupa jasa, 2) kualitas produknya sulit ditentukan standardnya, 3) kontak langsung dengan

konsumen sering terjadi, dan 4) tidak ada keharusan persediaan barang (*stock*). Perbedaan jenis usaha yang dipilih tentunya akan mempengaruhi jenis produk yang akan dihasilkan.

Jenis barang yang dipasarkan juga dapat dibedakan ke dalam beberapa macam. Pertama bahan baku dan barang jadi. Bahan baku berasal dari hasil pertanian/perkebunan, mineral, hasil laut atau hasil sintesa dari suatu kawasan produksi tertentu. Adapun bahan jadi adalah hasil pengolahan baik secara mekanik, kimiawi, atau kerajinan tangan seperti gerabah, kain batik, kain ulos, dan sebagainya. Sedangkan dari perspektif konsumsi barang dapat digolongkan pada dua macam, yaitu barang konsumsi yang habis dipakai langsung oleh konsumen, dan barang industri yaitu produk yang digunakan untuk memproduksi barang lain.

Selain pembagian di atas, produk yang dipasarkan dapat juga dibagi menjadi produk lama yang sudah umum dipasarkan dan ada pula produk baru yang berbeda dengan produk yang sudah pernah dipasarkan. Produk Baru dapat dikategorikan dalam sejumlah katagori, antara lain: 1) Produk yang benar-benar baru sebagai hasil inovasi, misalnya alat pendeteksi kadar gula instan; 2) Produk baru sebagai hasil modifikasi misalnya burger vegetarian; (3) Produk baru dengan manfaat sama teh hijau plus gula rendah kalori dengan merek baru, 4). Produk baru karena perubahan merek.

Pemahaman terhadap siklus hidup suatu produk akan membuat calon wirausahawan baru memiliki kesadaran antisipatif terkait dengan perjalanan usaha yang akan digelutinya. Perlu disiapkan sejumlah strategi untuk menghadapi kemungkinan yang akan terjadi pada setiap tahapan siklus hidup produk sebagaimana tersebut di atas.

Pengembangan produk baru dapat dilakukan dalam sejumlah tahapan, yaitu sebagai berikut:

1. *Penemuan Gagasan (Brainstorming)*

Pengembangan produk baru diawali dengan pencarian gagasan produk baru. Gagasan produk baru dapat diperoleh dari berbagai sumber, baik dengan melihat peluang pasar yang tersedia, membaca berbagai literatur, berdiskusi dengan pihak yang berkompeten dalam bidang usaha seperti pengusaha sukses, konsultan bisnis, akademisi di perguruan tinggi, dan para ahli di bidang yang berkaitan dengan produksi kebutuhan masyarakat. Hasil observasi dan diskusi diharapkan dapat memberikan banyak gagasan terkait dengan produk apa yang memiliki peluang pasar yang cukup bagus.

2. *Penyaringan Gagasan*

Gagasan yang dicari dari berbagai sumber sebaiknya dicatat dan dikumpulkan. Pengumpulan ide dilakukan dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dari masing-masing ide produk yang diperoleh. Penyaringan dilakukan dengan membuang produk-produk yang sulit untuk dikembangkan dan mempertahankan produk-produk yang lebih mudah untuk direalisasikan dan memiliki potensi keuntungan yang lebih baik.

3. *Pengembangan dan pengujian gagasan*

Gagasan yang telah disaring pada tahapan selanjutnya dikembangkan sedemikian rupa agar dapat direalisasikan menjadi sebuah konsep produk yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Terdapat dua hal penting yang harus diperhatikan pada tahapan ini, yaitu pertama apakah gagasan produk yang dipilih dapat secara efektif menghasilkan suatu produk secara realistis. Kedua apakah gagasan produk yang dipilih dapat secara efisien menghasilkan produk yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

4. *Pengembangan strategi pemasaran*

Apabila secara konseptual, gagasan produk dapat direalisasikan dan dipandang memenuhi kebutuhan

konsumen secara efektif dan efisien, pada tahap selanjutnya dilakukan pengembangan strategi pemasaran awal. Hal ini perlu dilakukan untuk memperkenalkan produk ke pasar sasaran. Bahasan terkait strategi pemasaran ini akan dibahas lebih lanjut pada bahasan berikutnya mengenai kompetensi pemasaran.

5. Analisis Bisnis

Setelah konsep produk dan strategi pemasaran dilakukan selanjutnya dilakukan analisis bisnis. Tahapan analisis bisnis ini dilakukan untuk menelaah *feasibility* (kelayakan) produk tersebut untuk dijadikan sebagai ujung tombak bisnis. Analisis bisnis melibatkan banyak aspek yang pada akhirnya menentukan apakah produk tersebut layak dipasarkan dan berpeluang merebut keuntungan untuk jangka waktu tertentu di pasar sasaran. Bahasan terkait analisis bisnis ini akan dibahas lebih lanjut pada bahasan berikutnya mengenai kompetensi studi kelayakan bisnis.

6. Mewujudkan Produk

Tahapan berikutnya setelah melalui tahapan “mental” dalam penyaringan dan pengujian gagasan, strategi *marketing*, dan analisis kelayakan bisnis, adalah mewujudkan gagasan ke dalam bentuk produk fisik. Produk yang sudah memiliki bentuk fisik yang jelas kemudian diberi nama, merk, dan kemasan tertentu.

7. Pengujian Pasar

Tahapan selanjutnya dilakukan pengujian pasar untuk mengetahui reaksi konsumen terhadap produk yang dipasarkan tersebut dan untuk mengetahui berapa besarnya pangsa pasar dari produk tersebut.

8. Komersialisasi

Tahapan pengujian pasar akan memberikan informasi sangat berharga untuk pengambilan keputusan, apakah produk tersebut akan dipasarkan atau tidak.

Apabila hasil pengujian pasar menunjukkan hasil yang menggembirakan dan produk layak untuk dikomersialisasi maka ini menjadi masukan bagi pengusaha untuk memproduksi produk tersebut dalam jumlah besar. Konsekuensi dari keputusan ini adalah pengerahan modal yang cukup besar dan risiko yang ditanggung juga cukup besar. Oleh karenanya, tahapan pengujian pasar menjadi penentu bagi kelangsungan jadi atau tidaknya proses komersialisasi produk ke pasar.

Setelah calon usahawan baru menentukan produk yang akan dihasilkan apakah berjenis pabrikasi produk berwujud atautkah diusaha berjenis jasa, apakah barang konsumsi atautkah barang industri, maka pada tahap berikutnya calon usahawan baru perlu pula mempelajari daur hidup suatu produk.

Setiap pengusaha tentu menginginkan agar produk yang dihasilkannya dapat bertahan lama di pasar agar dapat menutupi biaya produksi dan biaya-biaya lain yang timbul. Namun, adanya persaingan, perubahan teknologi dan mode, seringkali membuat produk menjadi ketinggalan. Hal ini akan memicu permintaan terhadap produk menurun yang berdampak pada penurunan omzet dan pendapatan usaha. Oleh karenanya, perusahaan perlu mengembangkan produk baru secara berkelanjutan untuk mengantisipasi terjadinya penurunan permintaan terhadap produk baru tersebut.

Secara teoritis daur hidup suatu produk dapat dibagi empat fase, mulai dari pengenalan, pertumbuhan, kedewasaan, dan sampai pada tahap penurunan.⁶⁶

a. Fase pengenalan. Pada tahap ini barang mulai dipasarkan dalam jumlah yang besar walaupun volume penjualannya belum tinggi. Barang yang dijual umumnya barang baru. Pada tahap ini biaya produksi masih tergolong tinggi terutama biaya iklan dan promosi, distribusi yang masih terbatas. Promosi

⁶⁶ Basu Swastha, 1984: 127-132.

dilakukan secara agresif untuk memperkenalkan merk usaha, dan laba yang diperoleh tentu masih rendah.

- b. Fase pertumbuhan. Pada fase ini penjualan dan laba akan meningkat dengan cepat. Buah dari promosi yang agresif di fase perkenalan adalah produk sudah dikenal oleh konsumen. Pada tahap ini pesaing mulai muncul dan memasuki pasar yang sama sehingga memperketat persaingan. Strategi menghadapi persaingan antara lain dengan harga jual yang rendah.
- c. Fase pendewasaan. Pada tahap ini penjualan masih mengalami peningkatan menuju ke tahap penjualan statis (tetap). Perolehan laba mulai mengalami penurunan. Persaingan harga meningkat sangat tajam sehingga perlu memperkenalkan model produk yang baru. Pada tahap ini umumnya iklan digencarkan lagi untuk menghadapi ketatnya persaingan.
- d. Fase penurunan. Pada tahap ini barang dan jasa sudah memasuki masa ketinggalan zaman (kuno). Permintaan terhadap produk jauh menurun.

B. Kompetensi Perencanaan Proses Produksi

Setelah calon wirausahawan baru memiliki kompetensi dalam menetapkan jenis usaha dan produk yang akan dihasilkannya pada tahap berikutnya dibutuhkan kompetensi merencanakan proses produksi dari barang dan jasa yang akan dihasilkan. Proses perencanaan proses produksi perlu mempertimbangkan masalah internal seperti alat atau mesin yang akan digunakan, bahan baku yang diperlukan, serta kebutuhan tenaga kerja. Pertimbangan masalah eksternal seperti kondisi politik, ekonomi, resesi, deflasi, inflasi, deregulasi, kebijakan pemerintah, devaluasi, dan berbagai hal eksternal lain.

Penyusunan rencana proses produksi barang dan jasa selain perlu memperhatikan konsep sistem produksi, juga perlu memperhatikan sejumlah hal penting lainnya, yaitu: manfaat produk bagi konsumen, permintaan pasar

terhadap produk tersebut, potensi usaha untuk memperoleh keuntungan, fasilitas operasi proses produksi, kekuatan pesaing lain, kemampuan distribusi, dan pengembangan produk pada masa yang akan datang.

Dalam sistem produksi dikenal adanya 3 (tiga) komponen utama proses produksi, yaitu masukan (*input*), proses dan keluaran (*output*).

1. Input

Berdasarkan konsep sistem produksi ini hal pertama yang perlu dilakukan adalah mengidentifikasi aspek masukan (*input*) dari suatu proses produksi. Aspek masukan ini meliputi bahan baku, tenaga kerja, mesin/peralatan, lokasi dan biaya (uang).

a) Bahan Baku

Bahan baku merupakan salah satu unsur penentu kualitas produk yang akan dihasilkan. Apabila bahan baku berasal dari jenis yang berkualitas baik, niscaya barang yang akan diproduksinya juga akan berkualitas baik. Jenis bahan yang digunakan oleh perusahaan dalam proses produksinya dapat dibedakan menjadi *bahan langsung* dan *bahan tak langsung*. *Bahan langsung* adalah bahan yang digunakan dalam proses produksi dan menjadi bagian dalam produk. Sedangkan *bahan tak langsung* adalah bahan yang tidak menjadi bagian dalam produk, namun sangat diperlukan untuk mendukung produksi.

Agar produksi dapat berjalan lancar, maka dalam pemilihan bahan baku yang akan digunakan setidaknya memenuhi syarat:

1) Bahan Baku harus berkualitas baik

Kualitas bahan baku yang baik tentu akan berkontribusi secara langsung terhadap baiknya kualitas produk yang akan dihasilkan. Agar menghasilkan bahan baku yang berkualitas, proses perolehan bahan baku harus diperhatikan mulai dari tahap penyeleksian sumber bahan baku, pemeriksaan saat proses pembelian,

penanganan saat pengangkutan, pemeriksaan saat diterima, penanganan dalam penyimpanan, pemeriksaan sebelum masuk ke tahapan pemrosesan.

2) Harga yang terjangkau dan relatif murah

Harga bahan baku juga menjadi salah satu penentu yang berkontribusi terhadap harga penjualan produk di tingkat konsumen. Penting untuk mengupayakan memperoleh bahan baku pada harga yang terjangkau dan relatif murah untuk menjadikan pelaku usaha memiliki keunggulan kompetitif dari segi harga dibandingkan dengan para pesaing lainnya. Bahan baku dengan harga yang tidak terjangkau dan relatif mahal akan mengancam kelangsungan proses produksi dan mengancam pula eksistensi pelaku usaha karena sulit bersaing dengan pelaku usaha lain yang mampu menawarkan produk dengan harga yang lebih murah.

3) Bahan Baku Mudah diolah

Bahan baku yang digunakan sedapat mungkin mudah untuk diolah. Kemudahan mengolah bahan baku akan memberikan keuntungan dari segi kecepatan proses produksi dan kemudahan alat-alat yang diperlukan dalam proses produksi. Bahan baku yang sulit untuk diolah akan memakan cukup banyak waktu. Apalagi dalam proses produksinya membutuhkan alat-alat khusus tentu akan menambah biaya produksi yang pada gilirannya akan menambah beban dan mendorong kenaikan harga jual.

4) Bahan Baku mudah diperoleh

Setiap pelaku usaha tentu mengharapkan proses produksi berlangsung secara lancar dan berkelanjutan. Kelancaran dan keberlanjutan proses produksi sangat ditentukan oleh ketersediaan bahan baku yang diperlukan. Oleh karenanya menjadi salah satu syarat penting bagi kelancaran dan keberlanjutan proses produksi adalah kemudahan bahan baku untuk diperoleh

baik dalam jumlah maupun kualitas yang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan.

b. Tenaga Kerja

Aspek tenaga kerja sebagai sumber daya yang menggerakkan proses produksi juga merupakan salah satu faktor penting dalam suatu proses produksi. Dalam memilih tenaga kerja yang akan menggerakkan suatu proses produksi, calon wirausahawan dapat memilih tenaga kerja upahan (tetap, tidak tetap, borongan) atau tenaga kerja yang berasal dari keluarga. Pilihan tenaga kerja disesuaikan dengan kemampuan dan kebutuhan.

Tenaga kerja yang memiliki kemampuan, pengetahuan dan keahlian yang kompeten adalah kebutuhan yang sangat mendasar. Proses produksi tidak akan efektif dan efisien apabila digerakkan oleh tenaga kerja yang tidak memiliki kemampuan, pengetahuan dan keahlian yang kompeten dengan bidang usaha yang digeluti. Hal ini tentu akan berdampak pada keluaran produk yang kurang bermutu. Selain itu, antara beban kerja dengan rasio tenaga kerja juga patut diperhatikan. Jangan sampai ada beban kerja yang tidak seimbang dengan tenaga kerja yang tersedia. Kondisi ini juga akan mempengaruhi proses produksi. Beban kerja yang berlebihan akan menyebabkan tenaga kerja kelebihan beban kerja dan mengganggu produktivitas pada jangka panjang. Sedangkan apabila beban kerja lebih sedikit dibandingkan tenaga kerja yang tersedia akan menyebabkan inefisiensi dan pemborosan yang menyebabkan tingkat pendapatan yang tidak menguntungkan.

c. Mesin/Peralatan Produksi

Mesin atau peralatan yang digunakan untuk fungsi produksi tentu menjadi salah elemen yang sangat dibutuhkan dalam suatu proses produksi. Mesin atau peralatan diperlukan untuk menghasilkan produk yang telah direncanakan sesuai dengan kuantitas dan kualitas

yang telah ditetapkan. Oleh karenanya ketika perencanaan produk telah dibuat, berbagai hal terkait dengan mesin dan peralatan harus sudah teridentifikasi secara jelas baik jenisnya, spesifikasinya, jumlahnya, kapasitas produksinya dan sebagainya.

Untuk kebutuhan kontinuitas usaha, maka perlu dilakukan perawatan terhadap mesin atau peralatan yang digunakan secara berkala. Hal ini perlu dilakukan agar keberlangsungan usaha dapat terus terpelihara. Perlu juga dilakukan kontrol terhadap fungsi mesin atau peralatan yang digunakan apabila sudah dianggap perlu dilakukan pergantian.

Tata letak mesin atau peralatan produksi juga menjadi salah satu hal yang patut diperhatikan. Desain atau layout mesin atau peralatan dapat dilakukan atas sejumlah pertimbangan. *Pertama*, harus mampu mengintegrasikan secara harmonis semua faktor produksi yang terlibat dalam suatu proses produksi. *Kedua*, harus mampu mengurangi jarak antara satu komponen dengan komponen yang lainnya. *Ketiga*, harus mendorong penggunaan ruangan yang efektif dan efisien. *Keempat*, harus memungkinkan terjadinya penyesuaian yang dilakukan sewaktu-waktu. *Kelima*, tidak menghambat keberlangsungan proses produksi dan arus bahan.

d. Lokasi

Lokasi menjadi salah satu elemen penting dalam proses produksi bagi para calon wirausahawan baru. Menempatkan usaha pada lokasi usaha yang strategis akan mempercepat usaha untuk lebih dikenal oleh konsumen dan mudah diakses oleh calon pembeli.

Oleh karenanya, terdapat sejumlah pertimbangan yang perlu dilakukan untuk memilih lokasi tempat usaha akan dijalankan. *Pertama*, lokasi usaha didirikan dekat dengan keberadaan konsumen untuk memudahkan usaha diakses calon pembeli. Lokasi bisa saja dipinggir jalan yang sering dilalui orang, berada dekat kompleks perumahan, kompleks pertokoan, pasar, dan pusat

keramaian lainnya *Kedua*, lokasi usaha dekat dengan sumber bahan baku untuk memotong biaya transportasi. *Ketiga*, memiliki kelengkapan infrastruktur seperti akses jalan yang baik, ketersediaan air bersih, listrik, dan jaringan telekomunikasi. *Keempat*, lokasi usaha sesuai dengan ketersediaan dana (*budget*) yang telah ditetapkan oleh calon wirausaha. Adakalanya calon wirausaha harus melakukan *trade off* di antara beberapa pilihan di atas karena tidak semua hal secara lengkap ada pada diri si calon wirausaha pemula.

e. Biaya (uang)

Suatu proses produksi tentu membutuhkan sejumlah uang untuk membiayai suatu proses produksi barang dan jasa yang diinginkan. Biaya yang timbul dalam suatu proses produksi dari segi keterlibatan dengan proses produksi terbagi tiga, yaitu: 1) Biaya pokok yang merupakan biaya yang langsung terkait dengan proses produksi seperti bahan baku pokok dan tenaga kerja; 2) Biaya tidak langsung, merupakan biaya yang secara tidak langsung digunakan untuk menghasilkan produk atau biaya yang terikat bukan pada bagian pokok dari produk yang dihasilkan; 3) Biaya administrasi/umum, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk keperluan administrasi kantor perusahaan dan umum. Misalnya biaya untuk menggaji pimpinan dan pegawai, sewa lapak usaha, perlengkapan kantor dan sebagainya.

Selain berdasarkan pembagian di atas, biaya juga dapat digolongkan kepada dua macam, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap merupakan biaya yang timbul untuk mengoperasikan kegiatan usaha secara umum. Termasuk pada jenis biaya ini adalah biaya sewa kantor, gaji pegawai tetap, pajak dan sejenisnya. Sedangkan biaya tidak tetap adalah biaya yang timbul sesuai dengan kapasitas produksi. Termasuk dalam jenis biaya ini adalah biaya bahan baku.

2. Proses Produksi

Proses produksi merupakan tahapan selanjutnya setelah ketersediaan masukan dipandang sudah mencukupi. Proses produksi merupakan suatu kegiatan yang melibatkan tenaga manusia, bahan serta peralatan untuk menghasilkan produk yang berguna baik dalam bentuk barang maupun jasa. Proses produksi pada hakikatnya merupakan proses transformasi bahan-bahan input menjadi produk lain yang mempunyai nilai tambah. Proses produksi ini dilakukan untuk meningkatkan kualitas, produktivitas, dan fleksibilitas produk.

Proses produksi dilakukan dalam sejumlah tahapan, yaitu menentukan spesifikasi produk yang akan dihasilkan, merancang proses dan sistem produksi, dan pengorganisasian seluruh sumberdaya yang dimiliki untuk pengendalian produksi. Sejumlah tahapan ini disebut dengan manajemen produksi.

Fungsi manajemen produksi terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan. Perencanaan berfungsi untuk menentukan peranan dari kegiatan produksi termasuk perencanaan produk, perencanaan fasilitas, dan perencanaan penggunaan sumber daya produksi. Pengorganisasian berfungsi untuk menentukan struktur organisasi dan kebutuhan sumberdaya yang diperlukan di bagian produksi untuk mencapai tujuan operasi serta mengatur wewenang dan tanggung jawab yang diperlukan dalam pelaksanaannya. Penggerakan berfungsi untuk kegiatan memotivasi karyawan bagian produksi untuk melaksanakan tugasnya. Pengawasan (*control*) merupakan kegiatan pengembangan standar kualitas, standar waktu kerja dan standar hasil kerja pada bagian produksi.

1) Tingkat Produktivitas

Dalam proses produksi perlu untuk pahami hal yang berkaitan dengan produktivitas. Produktivitas merupakan ukuran bagaimana baiknya suatu sumber daya diatur dan dimanfaatkan untuk mencapai hasil yang

diinginkan. Secara umum produktivitas dapat dinyatakan sebagai berikut:

<p>Produktivitas = Keluaran/biaya (biaya tenaga kerja + biaya mesin + material).</p>

Contoh:

Perusahaan roti kacang pada tahun 2014 menghasilkan 28.000 kg roti kacang. Input yang digunakan:

Input	Terpakai	Harga Satuan
Tenaga kerja	10.000 jam	Rp.5.000,-/jam
Energi listrik	8.000 KVA	Rp.6.000/KVA
bahan baku	40.000 kg	Rp.1.000/kg.

Maka diperoleh nilai produktivitas= $28.0000\text{kg}/(10 \times 5 + 8 \times 5 + 40 \times 1) = 2000\text{kg/juta rupiah.}$ ⁶⁷

2) Kapasitas Produksi

Pada usaha yang berjalan dengan efisien dan efektif salah satu hal yang penting untuk dipahami adalah berapa banyak (volume) produk yang akan dihasilkan ke pasar. Kapasitas produksi yang dihasilkan haruslah disesuaikan dengan permintaan pasar. Apabila barang diproduksi melebihi permintaan pasar tentu akan menyebabkan pemborosan dan kerugian biaya produksi. Sebaliknya, apabila barang diproduksi kurang dari permintaan pasar tentu akan menghilangkan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang semestinya. Cara yang umum dilakukan adalah dengan melakukan estimasi permintaan pasar terhadap produk yang akan ditawarkan ke pasar.

⁶⁷ Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan, *Modul 3 Manajemen Usaha Kecil*, h. 68.

3) *Perencanaan Fasilitas Produksi*

Perencanaan fasilitas adalah menentukan bagaimana suatu aset tetap suatu usaha digunakan secara efektif dan efisien dalam menunjang kegiatan produksi. Adapun tujuan perencanaan fasilitas adalah: a) Peningkatan pengadaan dan penyimpanan bahan baku; b) Menggunakan tenaga kerja, peralatan, ruang dan energi secara efektif; c) Meminimalkan investasi modal; d) Mempermudah pemeliharaan fasilitas; e) Meningkatkan keselamatan dan kepuasan kerja.

Perencanaan fasilitas produksi meliputi kegiatan-kegiatan antara lain: a) menetapkan jenis barang yang akan diproduksi; b) menentukan proses produksi yang diperlukan; c) menentukan hubungan antar departemen; d) menentukan kebutuhan ruangan untuk semua bagian dalam produksi; d) susunan rencana fasilitas; dan e) Pemeliharaan fasilitas.

Perencanaan fasilitas produksi dapat dibedakan menjadi dua yaitu Perencanaan lokasi dan perencanaan tata letak usaha. Perencanaan lokasi dilakukan untuk menentukan tempat usaha sebaik mungkin agar dapat memproduksi dengan lancar, dengan biaya operasi yang murah dan memungkinkan perluasan di masa depan. Penentuan lokasi usaha perlu mempertimbangkan: (a) mudah dijangkau oleh konsumen, (b) dekat dengan bahan baku, (c) ketersediaan tenaga kerja, (d) ketersediaan tenaga listrik, (e) ketersediaan air, (f) ketersediaan alat transportasi dan (g) memungkinkan perluasan di masa depan.

Sedangkan perencanaan tata letak usaha merupakan salah satu tahap perencanaan fasilitas yang bertujuan untuk mengembangkan suatu sistem produksi yang efektif dan efisien, sehingga mampu mencapai kapasitas optimal dan biaya produksi paling ekonomis. Tujuan penyusunan tata letak adalah: a) Pemanfaatan peralatan pabrik secara optimal; b) Penggunaan jumlah tenaga kerja paling minimum; c) aliran bahan baku dan produk yang lancar; d) Kebutuhan persediaan yang

rendah; e) Pemakaian ruang yang efisien; dan f) Ruang gerak yang cukup untuk kegiatan operasional dan pemeliharaan; g) Biaya produksi dan investasi yang rendah; h) Keselamatan kerja yang tinggi; i) Suasana kerja yang menyenangkan.

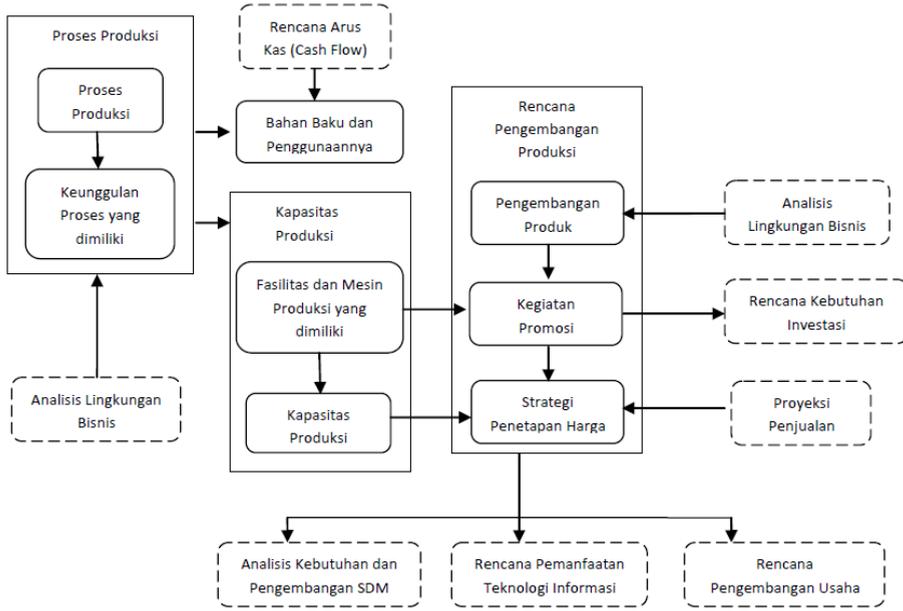
4) Pengawasan Proses Produksi

Pengawasan proses produksi perlu dilakukan untuk menjaga agar proses produksi tetap berada pada jalur yang direncanakan dan beroperasi secara efisien dan efektif. Pengawasan proses produksi ini dilakukan mulai dari saat pembelian bahan baku, persediaan di tempat penyimpanan, proses produksi, dan setelah output dihasilkan. Pengawasan pada saat pembelian bahan baku dilakukan untuk memastikan kualitas, kuantitas, dan harga beli bahan baku sesuai spesifikasi yang telah ditetapkan. Pengawasan di tempat penyimpanan persediaan dilakukan untuk memastikan setiap unit barang diperlakukan sesuai prosedur dan tidak rusak karena salah penanganan. Pengawasan pada saat produksi memastikan bahwa proses produksi dilaksanakan sesuai standard yang telah ditetapkan. Adapun pengawasan pada saat output telah dihasilkan adalah untuk memastikan bahwa kualitas dan kuantitas produk sesuai dengan standard mutu yang telah ditetapkan.

3. Output (Keluaran)

Setelah input dan proses produksi dilakukan sesuai dengan prosedur terbaik tentu diharapkan akan dihasilkan barang dan jasa sesuai dengan spesifikasi yang diharapkan oleh usahawan. Output produksi yang kualitas dan kuantitasnya sudah sesuai dengan standard mutu yang telah ditetapkan tentunya telah siap untuk dipasarkan ke konsumen. Pada tahapan selanjutnya, calon wirausahawan perlu memiliki kompetensi memasarkan produk ke konsumen.

Alur Berfikir Produksi



BAB VI

KOMPETENSI MEMASARKAN

Sasaran Pembelajaran :

Setelah melalui proses pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu untuk mendesain cara memasarkan produk yang dihasilkan.

A. Memahami Pasar dan Pemasaran

Bagi wirausahawan yang akan memasuki dunia bisnis dan telah mempersiapkan produksi barang dan jasa yang akan dibisniskan maka hal pertama yang harus difikirkan adalah apakah ada tempat untuk memasarkan produk tersebut. Tempat memasarkan produksi barang dan jasa tersebut sangat penting karena akan menentukan kelangsungan siklus usaha yang digeluti. Apabila tempat memasarkan produksi barang dan jasa telah ditemukan, maka hal kedua yang perlu diantisipasi adalah besarnya pasar yang akan dimasuki. Memperhitungkan besaran pasar yang akan dimasuki juga penting karena berkaitan erat dengan kalkulasi berapa banyak barang dan jasa yang akan diproduksi. Hal ketiga yang perlu diantisipasi adalah peta persaingan yang mungkin dihadapi. Pelaku usaha baru perlu memperhitungkan jumlah pelaku usaha lain yang memasarkan produk dan jasa sejenis di pasar tersebut, mengobservasi serta mendata kelemahan dan kekuatan yang dimiliki dibandingkan dengan para kompetitor.

Setelah memperhitungkan berbagai hal di atas, tahap berikutnya yang juga tidak kalah penting adalah menyusun strategi cara memasuki pasar yang dituju. Sejumlah strategi memasuki pasar baru antara lain 1) Survey langsung ke pasar yang dituju untuk melihat secara langsung kondisi pasar untuk keperluan observasi dan pemetaan; 2) Mencari data siklus bisnis produk dan jasa yang akan ditawarkan. Hal ini dapat dilakukan dengan mewawancarai para pelaku pasar secara rahasia. 3) Memasang iklan seolah-olah barangnya sudah ada untuk memperkenalkan kehadiran produk di pasar.

Pasar secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Penguasaan terhadap pasar merupakan suatu hal yang sangat penting. Calon wirausaha perlu mengestimasi jumlah pembeli dan calon pembeli yang bisa ditarik menjadi pelanggan, memetakan keinginan dan kebutuhan calon pelanggan. Calon wirausaha juga perlu memetakan jumlah pesaing dan melihat skala kekuatan masing-masing apakah kuat, sedang, atau lemah. Calon wirausaha juga perlu mempelajari bagaimana cara menyerap pasar yang ada melalui strategi pemasaran yang tepat.

Pemasaran merupakan kegiatan usaha di dalam membuat perencanaan, menentukan harga produk, mendistribusikan barang dan jasa, hingga ke tahap promosi produk. Proses pemasaran umumnya meliputi 6 tahapan yaitu

1) Analisis Peluang pasar

Analisis Peluang pasar dilakukan dengan cara menganalisis peluang pasar yang relevan agar dapat digunakan untuk mencapai tujuan.

2) Penentuan pasar sasaran

Penentuan pasar sasaran yang akan dilayani oleh pelaku usaha. Untuk dapat melayani kebutuhan dan keinginan konsumen, pelaku usaha harus menentukan segmentasi pasar dan menetapkan segmen pasar yang mana yang akan dilayani.

- 3) Menetapkan strategi persaingan pada pasar sasaran yang dilayani.
Pelaku usaha harus menetapkan produk dan jasa apa yang akan ditawarkan pada pasar sasaran.
- 4) Mengembangkan sistem pemasaran.
Sistem pemasaran haruslah yang dapat menunjang tercapainya tujuan pelaku usaha dalam melayani pasar sasaran.
- 5) Mengembangkan rencana pemasaran.
Rencana pemasaran dapat mengarahkan kegiatan pemasaran dalam mencapai pasar sasaran. Komponen rencana pemasaran terdiri dari: (a) analisis situasi pasar, (b) tujuan dan sasaran pemasaran, dan (c) strategi pemasaran.
- 6) Melaksanakan dan mengendalikan rencana pemasaran yang telah disusun.

Keenam tahapan di atas merupakan tahapan yang sebaiknya dikuasai oleh setiap calon wirausahawan mandiri. Tahapan analisis kesempatan pasar penting dilakukan untuk melihat peluang pasar yang tersedia untuk dimanfaatkan. Penentuan pasar sasaran perlu dilakukan untuk memfokuskan di mana produk akan dipasarkan. Penetapan strategi persaingan pada pasar sasaran yang dilayani juga penting untuk menjadikan produk memiliki daya jual yang berbeda di dibandingkan dengan produk serupa yang telah dipasarkan. Pengembangan sistem pemasaran juga perlu dilakukan agar daya jangkau produk bisa diperluas. pengembangan rencana pemasaran penting juga dilakukan untuk mengantisipasi kejenuhan pada sistem pemasaran yang telah dilakukan. Pada tahap paling akhir perencanaan pemasaran harus dilaksanakan dan dikendalikan agar berjalan sesuai dengan rencana awal.

B. Melakukan Segmentasi Pasar

Apabila para calon wirausaha sudah memiliki pasar telah melakukan analisis kesempatan pasar, pada tahap selanjutnya adalah bagaimana cara memasarkan produk

yang telah dipersiapkannya agar diserap oleh konsumen di pasar yang dituju. Untuk memperkuat basis pemasaran yang akan dilakukan oleh calon wirausaha mandiri maka perlu dipahami bahwa terkadang konsumen tersusun ke dalam sejumlah segmen. Sejumlah konsumen dengan permintaan yang berlainan disebut segmen.

Calon wirausaha mandiri perlu mencari strategi agar konsumen yang memiliki keinginan dan kebutuhan yang berbeda-beda dapat dikelompokkan ke dalam beberapa segmentasi pasar yang lebih seragam. Kelompok konsumen yang seragam akan memudahkan calon wirausahawan mandiri untuk menyusun program pemasaran yang jitu, sehingga program pemasaran yang dirancang akan meningkatkan penjualan dan dapat menghemat biaya.

Segmentasi pasar yang efektif harus memenuhi kriteria dan syarat sebagai berikut:

- 1) Dapat di ukur daya belinya.
- 2) Dapat dijangkau, baik lokasi maupun komunikasinya sehingga dapat dilayani secara efektif.
- 3) Cukup besar dan menguntungkan. Suatu kelompok konsumen akan pantas disebut segmen, jika kelompok tersebut cukup besar dan menguntungkan.
- 4) Dapat dilaksanakan sehingga semua program yang disusun dapat efektif.
- 5) Dapat dibedakan. Segmen-segmen dapat dibedakan secara konseptual dan memberikan tanggapan yang berbeda terhadap elemen-elemen dan program-program bauran pemasaran yang berlainan.⁶⁸

Dengan berpedoman pada kriteria dan syarat di atas, segmentasi pasar dapat dilakukan secara efektif dan akan mencapai target sasaran sesuai dengan yang telah direncanakan. Mempertimbangkan daya beli, daya jangkau, tingkat keuntungan, mungkin untuk dilaksanakan, dan dapat dibedakan membuat segmentasi

⁶⁸ Modul 4, h. 21.

pasar menjadi lebih jelas dan lebih mudah untuk diidentifikasi.

Menurut Philip Kotler dalam Kasmir variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar konsumen adalah segmentasi berdasarkan geografik, segmentasi berdasarkan demografik, segmentasi berdasarkan psikografik, dan segmentasi berdasarkan perilaku. Adapun variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar industrial adalah segmentasi berdasarkan demografik, karakteristik pengoperasian, pendekatan pembeli, karakteristik personal industri, dan faktor situasional.⁶⁹

Calon wirausaha mandiri dapat memilah dan memilih segmentasi pasar yang ada dengan meninjau apakah pasar yang dituju adalah pasar konsumen atautkah pasar industri. Kedua macam pasar ini dapat dikelompokkan ke dalam segmentasi tertentu dengan berpedoman pada kriteria di atas.

Pemetaan terhadap segmentasi pasar perlu dilakukan karena memiliki sejumlah kebaikan, yaitu:

- 1) Unit usaha akan berada pada posisi yang lebih baik untuk mendapatkan kesempatan-kesempatan dalam pemasaran karena ia lebih mudah untuk mempelajari keinginan setiap segmen.
- 2) Unit usaha dapat menggunakan kemampuannya yang ada untuk merespon pemasaran yang berbeda-beda secara baik, sehingga dapat menghemat biaya, energi dan waktu.
- 3) Unit usaha dapat mengatur produknya dan marketing.
- 4) Unit usaha memilih segmen mana yang berpotensi paling besar yang akan menjadi sasaran.

C. Menetapkan Pasar Sasaran

Setelah segmentasi pasar selesai dilakukan maka pada tahapan berikutnya adalah menetapkan pasar sasaran. Proses ketiga ini dilakukan dengan

⁶⁹Kasmir,

mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani. Kegiatan menetapkan pasar sasaran meliputi evaluasi segmen pasar dan memilih segmen yaitu menentukan satu atau lebih segmen yang memiliki nilai tinggi bagi perusahaan, segmen mana dan berapa banyak yang dapat dilayani.

Setelah penetapan pasar sasaran dilakukan maka pada tahap selanjutnya dilakukan penentuan posisi pasar (*positioning*). Fokus utama *positioning* adalah pada persepsi pelanggan dan bukan sekedar fisik yang dihasilkan. Keberhasilan *positioning* sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk membuat perusahaan dan produknya “berbeda” atau “lebih baik” dibandingkan dengan perusahaan dan produk pesaingnya. Kesan “berbeda” akan menjadikan produk mampu memenuhi segmen tertentu kebutuhan konsumen. Kesan “lebih baik” akan menempatkan perusahaan dan produk dipandang lebih profesional, lebih memuaskan, lebih bergengsi, dan lebih dipercaya oleh konsumen.

Penentuan posisi pasar penting untuk menentukan keberadaan produk yang akan dipasarkan berada pada posisi yang mana. Pilihan atas posisi pasar akan menjadikan produk yang dipasarkan memiliki tempat khusus di hati dan di kantong pada konsumen. Produk yang memiliki spesifikasi lebih khusus tentu akan menjangkau konsumen yang lebih khusus dan memiliki daya sugesti yang lebih tinggi dibandingkan dengan produk sejenis yang tidak memiliki spesifikasi yang dimaksud. Pemosisian produk akan memosisikan produk di pasar terpisah atau berbeda dengan merek-merek pesaing dan memosisikan perusahaan berbeda dengan perusahaan pesaingnya. Pada akhirnya *positioning* perusahaan ditargetkan sebagai strategi untuk memenangkan persaingan yang dihadapi.

Posisi pasar diupayakan berada di lokasi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Penentuan posisi pasar dapat dilakukan berdasarkan:

1. Atribut (yaitu harga murah atau mahal).
2. Kesempatan penggunaan (berfungsi sebagai minuman energi atau minuman penurun panas).
3. Kelas pengguna (shampo khusus bagi orang dewasa atau untuk anak-anak).
4. Langsung menghadapi pesaing, (memosisikan sebagai yang nomor satu atau yang terbaik).
5. Kelas produk (sabun kecantikan atau sabun kesehatan).

Terdapat sejumlah strategi yang dapat dilakukan untuk melakukan penentuan pasar sasaran, yaitu antara lain: (modul 4)

1) Pasar tidak dibeda-bedakan

Berdasarkan strategi ini pengusaha memproduksi satu produk untuk semua konsumen dengan kegiatan yang sama. Contohnya pengusaha permen hanya memproduksi permen jahe untuk semua tipe konsumen.

2) Pasar dibeda-bedakan

Berdasarkan strategi ini pengusaha memproduksi bermacam-macam produk dan ditujukan kepada segmen yang berbeda dengan program pemasaran yang berbeda pula untuk setiap segmen. Konsekuensi dari upaya ini akan berdampak pada peningkatan biaya antara lain a) Biaya modifikasi produk, meliputi biaya riset dan pengembangan produk; b) Biaya produksi; Biaya administrasi; c) Biaya penyimpanan; d) Biaya promosi. Contohnya pengusaha obat batuk selain memproduksi obat batuk botol juga memproduksi obat batuk sachet atau pil.

3) Pasar terkonsentrasi

Berdasarkan strategi ini, pengusaha memusatkan pada segmen tertentu yang paling potensial, kemudian mengembangkan produk yang ideal untuk melayani segmen tersebut. Strategi ini diyakini akan menghemat

biaya, baik biaya produksi, distribusi dan promosi. Contohnya pengusaha Bika Ambon akan fokus ke produksi Bika Ambon, selanjutnya dikembangkan dengan berbagai varian Bika Ambon yang telah mengalami penyempurnaan.

4) Pemasaran atomisasi

Berdasarkan strategi ini, pemasaran individual yang akan dipuaskan, tidak semua produk dapat dilakukan atomisasi tetapi hanya produk-produk tertentu seperti yang berkaitan dengan fashion dan kendaraan bermotor

D. Menetapkan Strategi Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan perlu dilakukan atas suatu strategi tertentu. Strategi pemasaran merupakan alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan usaha dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran.

Pada dasarnya strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, pemosisian, dan elemen bauran pemasaran. Strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, pemosisian, unsur bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran. Strategi pemasaran dipandang sebagai salah satu elemen penting untuk memenangkan persaingan.

Ukuran keberhasilan perusahaan dalam menerapkan strategi pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan dan mampu memberikan laba sesuai dengan yang diharapkan. Semakin banyak pelanggan yang merasa puas dengan produk yang mereka nikmati berarti strategi yang dijalankan cukup berhasil.

Pemilihan strategi pasar perlu mempertimbangkan sejumlah factor yang akan mendukung keberhasilan pemasaran produk di pasar sasaran, antara lain:

- 1) Kepemilikan sumber daya alam. Mempertimbangkan apakah produk yang dipasarkan membutuhkan bahan baku yang mudah didapat atau sulit didapat. Jika sumber daya produk terbatas, sedangkan segmen pasar yang dilayani cukup banyak, pengusaha lebih baik memilih strategi pemasaran terpusat. Sebaliknya, apabila sifat produk tidak terbatas namun sifatnya tidak bisa diubah atau sulit diadakan variasi maka sebaiknya perusahaan memilih strategi pemasaran serba seragam. Apabila sifat produk bisa berubah-ubah pengusaha dapat memilih strategi pemasaran serba beragam.
- 2) Kondisi pasar. Mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan konsumen. Jika pasar mempunyai kebutuhan dan keinginan yang sama, perusahaan seyogyanya menggunakan strategi pemasaran seragam (*homogen*). Sebaliknya, jika pasar mempunyai kebutuhan dan keinginan yang beragam, pengusaha seyogyanya menggunakan strategi pemasaran yang serba beragam (*heterogen*)
- 3) Konsep tahapan daur hidup produk. Pengusaha juga perlu mengakomodasi strategi pemasaran yang cocok dengan tahapan daur hidup produk, yaitu tahap pengenalan, pertumbuhan, dewasa, dan penurunan. Pada masa pengenalan sebaiknya pengusaha mengkhususkan produksi pada satu produk untuk tujuan menarik permintaan primer. Pada masa pertumbuhan pengusaha dapat menerapkan sejumlah strategi antara lain: 1) Menambahkan nilai keistimewaan dan model produk serta kualitasnya; 2) Memasuki segmen pasar baru; 3) Mengadakan saluran distribusi baru; 4) Kebijakan penurunan harga pada saat yang tepat untuk menarik pembeli; dan 5) Mengalihkan iklan dan mengedarkan produk. Pada masa kedewasaan pengusaha sebaiknya memilih strategi memproduksi produk beragam dan inovatif. Strategi yang dapat dilakukan pada tahap dewasa antara lain 1) Modifikasi pasar; 2) Modifikasi Produk;

- dan 3) Modifikasi bauran Pemasaran. Selanjutnya pada masa penurunan, persaingan sudah sangat ketat dan konsumen sudah mulai merasakan jenuh pada produk yang telah mereka konsumsi selama beberapa waktu berjalan. Strategi yang dapat dilakukan pada tahap penurunan antara lain 1) Melepaskan produk yang merugi atau lini produk yang rugi; 2) Inovasi untuk menemukan sesuatu yang baru; 3) Memilih distributor yang lebih selektif; 4) Promosi hanya kepada pelanggan tetap; 5) Penurunan harga; dan 6) Menjual perusahaan kepada perusahaan lain.
- 4) Variabel lingkungan yang mempengaruhi pemasaran. Terdapat dua variabel yang perlu dipertimbangkan yaitu a) variabel internal yang dapat dikendalikan oleh pengusaha yaitu yang berkaitan dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) seperti: produk, harga, distribusi dan promosi. b) Variabel eksternal yang tidak dapat dikendalikan pengusaha yang terdapat dalam lingkungan pemasaran dan berpengaruh erat terhadap pemasaran. Variabel-variabel ini antara lain faktor kondisi politik, hukum, perundang undangan dan social budaya. Faktor ini dapat mengakibatkan adanya peluang dan ancaman bagi pemasaran produk suatu perusahaan.

Setelah mempertimbangkan sejumlah faktor dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat, pada tahapan selanjutnya dilakukan penetapan strategi pemasaran yang paling sesuai dengan sejumlah pertimbangan terhadap faktor-faktor yang tersedia. Strategi pemasaran dapat dilaksanakan ke dalam sejumlah strategi. Namun strategi pemasaran mesti harus tetap mempertimbangkan unsur internal strategi pemasaran yang dikenal dengan bauran pemasaran (*mix marketing*). Bauran pemasaran merupakan campuran dari variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan, dapat digunakan oleh sesuatu usaha untuk memperoleh tingkat penjualan yang diinginkan.

Bauran pemasaran terdiri dari 4 unsur utama yang terkenal dengan nama 4-P yaitu: (1) *Product*, (2) *Price*, (3) *Place*, dan (4) *Promotion*.

1) *Strategi Produk*

Dalam strategi *marketing mix*, langkah pertama yang dilakukan adalah strategi produk. Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis, antara lain ditinjau dari segi fisiknya produk ada yang berupa benda fisik atau benda berwujud seperti perabotan, alat tulis, kendaraan dan produk berwujud sejenisnya, dan ada produk yang tidak berwujud yang secara umum berbentuk jasa.

Perusahaan yang ingin tetap bertahan dan berkembang dalam lingkungan yang berubah-ubah dituntut dapat menghasilkan produk yang bernilai pada kelompok konsumen yang ditujunya. Produk yang dipasarkan sebagai pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen dapat berupa benda, ide, program kegiatan, tempat atau lainnya. Perencanaan produk akan mencakup semua kegiatan perusahaan untuk menetapkan jenis-jenis produk apa saja yang akan dipasarkan, sedangkan pengembangan produk akan mencakup kegiatan teknis dari penelitian, pembuatan desain dan pengolahan produk.

Strategi produk yang perlu dan harus dilakukan oleh suatu usaha dalam mengembangkan produknya antara lain menciptakan merek, menentukan logo dan motto, menciptakan kemasan tertentu, dan label usaha.

a. Penciptaan Merek

Dalam rangka memberikan daya beda suatu produk dengan produk yang lainnya maka dibutuhkan adanya penciptaan merek untuk suatu produk tertentu. Merek dapat berupa nama, istilah, lambang atau kombinasi dari semua yang dianggap mampu merepresentasikan produk. Penyematan merek pada produk ini memiliki sejumlah tujuan, antara lain untuk mengidentifikasi guna

memudahkan penanganan produk, untuk melindungi keutuhan produk dari kemungkinan ditiru pesaing, untuk memudahkan konsumen menemukan produk yang diinginkan, dan untuk dasar menjadi pembeda harga.

Pemilihan merek dapat dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa hal, yaitu merek mampu memberi gambaran tentang manfaat produk, merek mampu menunjukkan mutu produk, merek mudah diucapkan, dikenal dan diingat, serta merek tersebut membuat produk menjadi lebih mudah dibedakan dengan produk sejenis.

b. Kemasan dan Label

Pengemasan merupakan kegiatan untuk merancang dan memperoleh wadah dan pembungkus untuk suatu produk. Sejatinya, kemasan tidak hanya digunakan untuk pelindung terhadap produk tetapi juga digunakan untuk meningkatkan citra produk sehingga mempunyai daya tarik tersendiri bagi konsumen

Kemasan yang digunakan harus memenuhi sejumlah syarat antara lain: 1) Dapat melindungi produk terhadap kerusakan, kebocoran dan kehilangan; 2) praktis dan ekonomis sehingga memudahkan konsumen baik membawanya maupun penyimpanannya; 3) ukuran kemasan harus sesuai dengan kebutuhan konsumen; 4) kemasan hendaknya memberikan aspek deskriptif yang menggambarkan merek, kualitas, rasa, campuran atau kombinasi di antaranya; 5) mempunyai citra dan aspek tertentu sesuai dengan produk.

Pada bagian kemasan biasanya tercetak informasi yang terlekat pada kemasan yang memuat tentang produk yang disebut dengan label. Fungsi label sangat penting untuk: 1) mengidentifikasi produk/merk; 2). menjelaskan tingkat mutu; 3). Menerangkan tentang produk: siapa yang membuatnya, di mana dibuat, kapan dibuat, apa isinya, dan cara menggunakannya; 4) mempromosikan produk melalui ilustrasi grafis yang menarik.

2) *Strategi Harga*

Strategi harga perlu dilakukan setelah penciptaan produk. Harga menjadi salah satu faktor penting yang patut diperhitungkan agar produk yang ditawarkan kepada konsumen berhasil menarik minat dan dibeli. Harga menjadi salah satu hal yang cukup menentukan laku atau tidaknya suatu produk ditawarkan di pasar. Penentuan harga umumnya disesuaikan dengan tujuan perusahaan, apakah untuk bertahan hidup, untuk memaksimalkan laba, untuk memperbesar *market share*, menjaga mutu produk, atau mempertimbangkan pesaing.

Metode penetapan harga Jual Produk bermacam-macam. Beberapa metode penetapan harga jual yang cukup sederhana antara lain sebagai berikut:

1) *Produk Barang Industri*

Untuk produk baru barang industri terdapat beberapa teknik penentuan harga yang dapat diterapkan, yaitu:

a). *Metode Penambahan (margin)*

Menurut metode ini harga jual ditentukan sama dengan jumlah biaya per unit barang ditambah sejumlah laba tertentu yang diinginkan. Rumus yang digunakan sebagaimana tabel berikut:

Harga Jual= Biaya Produksi + laba (margin/% atau mark up/Rp)

Contoh:

Nuraini mempunyai usaha sop buah dan mendapatkan order sebanyak 100 gelas untuk sebuah seminar. Biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi sop buah tersebut diperkirakan:

Biaya bahan baku	: Rp. 250.000,00
Biaya tenaga kerja	: Rp. 100.000,00
Biaya lain-lain seperti penyusutan alat, sewa tempat, dll.	: Rp. 50.000,00
<i>Total Biaya</i>	: Rp. 400.000,00

Jika Nuraini menginginkan laba sebesar 20% dari biaya total, maka : $Harga\ total = Biaya\ Total + Laba = Rp. 400.000,00 + (20\% \times Rp\ 400.000,00) = Rp.480.000,00$. Dengan demikian untuk setiap sop buah yang dijual, harganya sebesar Rp. 4.800,00.

2). Metode Titik Impas

Penetapan harga dengan menggunakan harga tertentu dengan harapan untuk dapat mengembalikan dana tertanam dalam investasi. Asumsi - asumsi dalam mengadakan BEP yaitu: 1) Harga jual produk harus tetap; 2) Tidak menggunakan lebih dari satu jenis produk, apabila menggunakan lebih dari satu jenis produk maka menggunakan perhitungan analisa BEP tersendiri; 3) Produksi haruslah konstan; 4) Semua biaya besaran produksi dapat diukur secara realistik. Rumus yang digunakan sebagaimana tabel berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya Variabel})}$$

Contoh 1:

Siti Fatimah dengan modal Rp 10.000.000 ingin melakukan bisnis usaha makanan martabak telur dengan harga jual per unitnya ialah Rp 15.000. Besar biaya produksi martabak telur tersebut ialah Rp 10.000. Berapa buah martabak telur yang harus diproduksi dengan harga Rp. 15.000 untuk mencapai titik BEP?

Jawab :

$$\text{BEP} = \frac{Rp. 10.000.000}{(Rp. 15.000 - Rp. 10.000)}$$

$$\text{BEP} = \frac{Rp. 10.000.000}{Rp. 5.000}$$

$$\text{BEP} = \mathbf{2.000\ buah}$$

Untuk mencapai titik BEP, martabak telur yang harus diproduksi ialah sebanyak 2.000 buah. Menurut cara ini, usaha martabak telur akan mendapatkan laba apabila penjualan yang dicapai berada di atas titik break-even yaitu 2.000 buah martabak telur. Apabila penjualan

berada di bawah titik break-even usaha martabak telur akan mengalami kerugian.

Contoh 2:

Menghitung biaya variabel:

Bahan baku Rp. 34.000 per unit + upah tenaga kerja Rp. 55.000 per unit + biaya overhead variabel Rp. 12.000 perunit = Rp. 101.000 perunit sbg harga minimum!

Rumus harga penjualan pulang pokok:

Harga Jual = Laba + [Biaya Variabel per unit x jumlah produk] x biaya tetap produk / jumlah yang diproduksi

Jika produk direncanakan 10.000 unit dan biaya tetap total Rp. 20.000 dan laba yang diinginkan Rp. 15.000 maka:

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 15.000 + [\text{Rp. } 101.000 \times 10.000 \text{ unit}] + \text{Rp. } 20.000 / 10.000 \text{ unit};$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 104.500 \text{ perunit};$$

3) Metode biaya langsung

Yaitu dengan menghitung segala hal yang berhubungan dengan volume produksi. Harga jual = biaya bahan baku + upah tenaga kerja.

b. Produk Jasa

Untuk produk jasa beberapa strategi yang umum diterapkan dalam penetapan harga adalah strategi persentase.

1) **Strategi Persentase:**

Misal suatu usaha reparasi TV menghabiskan biaya total Rp. 15 juta. Untuk reparasi dibutuhkan kerja 7.500 jam. Bila keuntungan diharapkan 20% maka:

$$\text{Harga perjam} = [\text{biaya total/jam produktif}] \times [1,00/1,00 - \% \text{ laba bersih}]$$

$$= [\text{Rp. } 15 \text{ juta}/7.500 \text{ jam}] \times [1,00/1,00 - 0,20]$$

$$= \text{Rp. } 2.000 \times 1,25$$

$$= \text{Rp. } 2.500 \text{ per jam}$$

Jika jumlah bahan baku tidak sama, misal bahan baku Rp. 3 juta maka:

$$\begin{aligned} \text{Harga per jam} &= [15 \text{ juta} - 3 \text{ juta} / 7.500 \text{ jam}] \times [1,00 / 1,00 - 0,20] \\ &= \text{Rp. } 1.600 \times 1,25 \\ &= \text{Rp. } 2.000 \text{ perjam} \end{aligned}$$

Jika biaya bahan baku di mark up 10% dan jam kerja 5% maka harga total:

Biaya jasa (5 jam x Rp. 2.000/jam)	= Rp. 10.000
Biaya bahan baku	= Rp. 2.100
Mark up biaya bahan 10%	= Rp. 210
Harga total	= Rp. 12.310

2) Strategi Distribusi

Setelah barang dibuat dan siap untuk dipasarkan tahap berikutnya adalah memilih saluran distribusi. Strategi distribusi penting dalam upaya perusahaan melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam penyaluran mengakibatkan perusahaan kehilangan waktu dan kualitas barang serta diambilnya kesempatan oleh pesaing. Saluran distribusi yang tidak efektif dan tidak efisien juga akan menambah beban biaya. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki strategi untuk mencapai target pasar dan menyelenggarakan fungsi distribusi yang tepat.

Strategi distribusi ini dikenal dengan istilah kebijaksanaan saluran distribusi yaitu suatu bentuk dari kebijaksanaan bauran pemasaran. Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh perusahaan untuk menyalurkan produknya sampai ketangan konsumen pada saat yang diinginkan dan dibutuhkan.

Secara fisik saluran distribusi dapat dibedakan ke dalam beberapa macam, yaitu 1) saluran distribusi langsung dari produsen kepada konsumen; 2) Saluran distribusi semi langsung yang hanya menggunakan satu perantara, seperti melalui pengecer produsen; dan 3) Saluran distribusi tidak langsung yang menggunakan dua atau lebih banyak perantara kepada konsumen.

Terdapat sejumlah faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi, yaitu:

- 1) Karakteristik barang atau produk. Perlu ditinjau berapa nilai barang per unitnya, besaran dan beratnya, keawetan barangnya, berteknologi tinggi atautkah rendah. Masing-masing tentu memerlukan perlakuan saluran distribusi yang berbeda-beda.
- 2) Karakteristik perusahaan jika sumber dana dan sumber manusia terbatas maka karakteristik lebih baik menggunakan saluran distribusi panjang.
- 3) Karakteristik pasar seperti meninjau jumlah pembeli potensial, dan jumlah pembeli setiap kali pesan.
- 4) Karakteristik perantara seperti meninjau pelayanan yang diberikan, kekuatan permodalan perantara, dan sikap perantara terhadap kebijaksanaan produsen.
- 5) Karakteristik persaingan yang dihadapi dengan meninjau saluran distribusi yang mana yang digunakan oleh kompetitor.

Dalam strategi saluran distribusi terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai perusahaan. Strategi yang dijalankan tersebut akan memberikan banyak manfaat dalam berbagai hal, seperti melayani konsumen secara tepat, untuk menjaga mutu produk agar tetap stabil, menghemat biaya, dan untuk menghindari diri dari para pesaing.

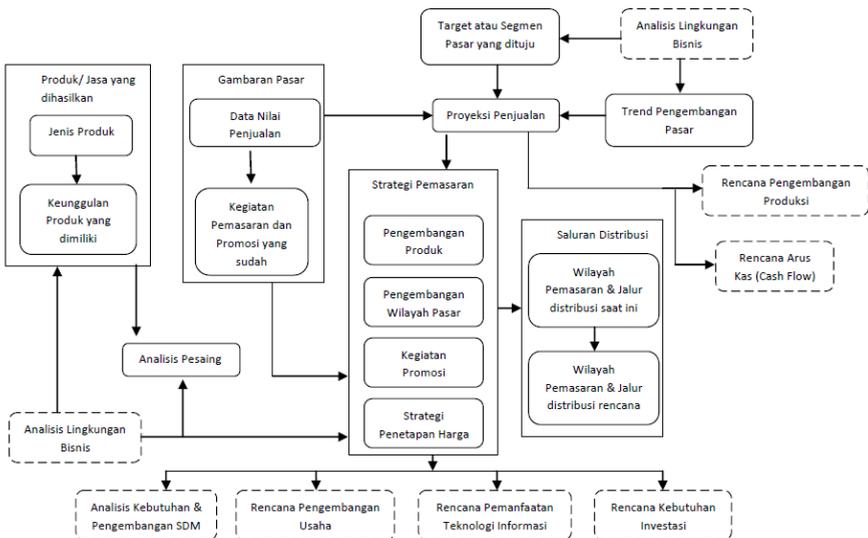
3) Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga, maupun distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. beberapaca macam sarana promosi yang dapat digunakan antara lain:

- a. Periklanan yang merupakan pesan yang dilaksanakan oleh pengusaha melalui media massa. Media yang sering digunakan adalah surat kabar, majalah, media elektronik baik tv atau radio, billboard dan sebagainya. Promosi lewat periklanan ini diharapkan akan

- memberikan informasi secara cepat dan massal kepada konsumen potensial.
- b. *Personal selling* yang merupakan interaksi antara individu yang saling bertemu muka dengan tujuan untuk menimbulkan penjualan. Promosi lewat *personal selling* diharapkan akan menyediakan wahana dapat interaktif untuk melihat langsung reaksi konsumen potensial terhadap produk yang dipasarkan.
 - c. Publikasi yang merupakan stimulus terhadap permintaan suatu produk. Jenis- jenis publikasi antara lain melalui artikel di media massa, berita yang memuat hasil konferensi press perusahaan dan berita editorial. Promosi lewat publikasi ini diharapkan mampu memberikan citra positif dan mengenalkan produk secara lebih komprehensif kepada konsumen potensial.
 - d. Promosi Penjualan dengan berbagai cara seperti pemberian sampel barang, pemberian kupon produk, pemberian undian, dan pemberian zakat usaha. Promosi lewat strategi penjualan yang beragam ini diharapkan menjadi insentif bagi konsumen potensial untuk terdorong membeli produk yang dipasarkan.

Alur Berfikir Pemasaran



BAB VII

KOMPETENSI MENGELOLA PERMODALAN USAHA

Sasaran Pembelajaran:

Setelah melalui proses pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu memahami cara mengelola permodalan usaha mulai dari tahap memulai usaha sampai pada tahap memelihara keberlangsungan usaha

Manajemen Permodalan adalah alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan teknik investasi modal dan pencarian sumber-sumber modal secara efektif dan efisien. Hal yang sangat penting dalam kelancaran melakukan kegiatan usaha atau perusahaan adalah bagaimana mengelola keuangan usaha, perusahaan agar lancar, mendatangkan manfaat jangka panjang.

Fungsi pengelolaan keuangan meliputi cara penggunaan dana dan cara mencari sumber-sumber dana untuk membiayai kegiatan usaha.

A. Cara Penggunaan Dana

Dalam suatu usaha dana dibutuhkan sebagai tulang punggung kelancaran dan kelangsungan suatu usaha. Dana dibutuhkan untuk membeli bahan, upah buruh, aktiva dan membayar berbagai biaya untuk kegiatan operasional perusahaan. Secara umum penggunaan dana dapat dipergunakan untuk keperluan sebagai berikut:

1. Kas, sebagai bagian dari modal kerja yang dapat berupa uang tunai dan uang dibank yang pencairannya dapat setiap waktu. Dengan memiliki sejumlah dana di kas maka setiap transaksi yang mendadak dan berpotensi mendatangkan keuntungan dapat diantisipasi dengan cepat. Ketersediaan dana kas juga memungkinkan perusahaan mengantisipasi setiap kemungkinan timbulnya berbagai hal yang menghambat keberlangsungan usaha.
2. Piutang, dimaksudkan sebagai sejumlah tagihan terhadap pihak lain akibat transaksi usaha yang disetujui dengan pem-bayaran yang ditunda selama jangka waktu tertentu.
3. Persediaan barang merupakan jenis investasi modal kerja yang dinamis, baik di perusahaan perdagangan maupun manufaktur. Untuk perusahaan perdagangan jenis persediaan berupa barang dagangan. Untuk perusahaan yang melakukan proses produksi, jenis persediaan dibagi dalam 3 bentuk persediaan, yaitu: (1) bahan mentah, (2) barang sedang dalam proses atau (3) barang jadi.
4. Mesin, peralatan yang digunakan untuk proses produksi dan diperhitungkan sebagai biaya *overhead* pabrik.
5. Gedung dan bangunan serta aktiva tetap lain seperti tanah.

Berbagai penggunaan dana di atas merupakan sesuatu yang mendukung dan memungkinkan usaha tetap berlangsung dan berjalan sesuai dengan harapan pemilik usaha.

B. Cara Mencari Sumber-Sumber Dana

Pada prinsipnya kebutuhan dana yang diperlukan untuk melangsungkan suatu usaha dalam perusahaan dapat diperoleh dari berbagai sumber. Secara umum sumber pendanaan usaha dikategorisasi menjadi sumber dana internal dan sumber dana eksternal.

a. Sumber dana internal

Sumber dana internal dapat terdiri dari modal sendiri. Modal sendiri merupakan dana milik pengusaha yang dipergunakan untuk menjalankan kegiatan usaha. Apabila usaha yang dijalankan nantinya mendatangkan keuntungan atau menanggung kerugian maka modal sendiri ikut menerima keuntungan dan menanggung risiko kerugian yang timbul tersebut.

b. Sumber dana eksternal

Sumber dana eksternal dapat terdiri pembiayaan atau hutang dan atau sumber pendanaan lain yang sah. Pelaku usaha dapat mengusahakan sumber pendanaan usaha dari eksternal usaha seperti pinjaman atau pembiayaan ke bank. Jangka waktu pembiayaan ada yang berjangka pendek yaitu kurang dari 1 tahun. Ada yang berjangka menengah yaitu antara 1 sampai dengan 5 tahun. Ada pula pembiayaan yang berjangka panjang yaitu 5 tahun ke atas. Pelaku usaha juga dapat memanfaatkan berbagai fasilitas pendanaan dari lembaga keuangan lain selain bank seperti modal ventura, pegadaian, dan lembaga pembiayaan lain.

C. Mengelola Modal Kerja

Modal kerja adalah modal yang jangka waktu perputarannya cepat dalam waktu kurang dari satu tahun. Modal kerja sama dengan jumlah seluruh aktiva lancar. Modal kerja dalam suatu usaha dapat dikategorisasi menjadi dua, yaitu modal kerja permanen dan modal kerja variabel. Modal kerja permanen yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk menjaga kelancaran usaha. Adapun modal kerja variabel, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan.

Ilustrasi dari perhitungan modal dapat dideskripsikan sebagai berikut. Bapak Arjuna memiliki uang kas sebesar Rp. 50.000, -. Simpanan di bank

sebesar Rp 250.000, - Piutang dagang sebesar Rp 50.000, - dan persediaan Rp 300.000, - Dari keseluruhan aktiva lancar di atas jumlah modal yang dimiliki oleh Bapak Arjuna adaah Rp. 650.000, -

Pengelolaan modal kerja dapat dilakukan dengan memperhatikan sejumlah hal antara lain sebagai berikut:

a. Periode Perputaran Modal Kerja

Periode perputaran modal kerja adalah jangka waktu berobahnya uang menjadi barang atau piutang sampai kembali lagi menjadi uang. Menghitung modal kerja dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Periode perputaran pengeluaran dana kas x
 pengeluaran tiap-tiap hari + modal kerja minimal yang
 harus ada.

Sebagai ilustrasi dapat dicontohkan sebagai berikut.

Ilustrasi:

CV. Siti Sartika menerima pesanan 1.000 meja belajar TK. Untuk memproduksi pesanan dalam jumlah tersebut diperlukan waktu:

- 1) Jangka waktu lamanya pengadaan bahan baku = 21 Hari
- 2) Jangka waktu lamanya proses produksi = 35 hari
- 3) Jangka waktu lamanya barang di gudang = 8 hari
- 4) Jangka waktu piutang pada konsumen = 29 hari

Dari keseluruhan jangka waktu sesuai dengan poin-poin di atas diketahui bahwa CV Siti Sartika membutuhkan periode perputaran modal kerja untuk memenuhi pesanan 1.000 buah meja belajar TK sejumlah 93 hari.

Selanjutnya dihitung pula pengeluaran biaya dan pengeluaran lainnya tiap-tiap hari terdiri dari komponen berikut:

- 1) Pembayaran biaya bahan-bahan Rp 600.000, -
- 2) Pembayaran upah kerja Rp 500.000, -

3) Pembayaran konsumsi, dan gaji Rp. 200.000, -

Dari data di atas diperoleh jumlah pengeluaran per hari adalah sebesar Rp 1.300.000,- Misalkan kas minimal yang disimpan di brankas usaha atau dibank ditetapkan sebesar Rp. 7.000.000, -

Dengan demikian, kebutuhan modal kerja CV Siti Sartika dapat diketahui dengan memasukkan dalam rumus yaitu:

$(93 \text{ hari} \times \text{Rp. } 1.300.000) + 7.000.000 =$ $120.900.000 + 7.000.000 =$ $\text{Rp. } 127.900.000,-$
--

b. Investasi Pada Kas

Dalam rangka membiayasi operasi usaha dalam kegiatan sehari-hari diperlukan uang kas. Dengan keberadaan uang kas perusahaan akan mampu mengadakan investasi baru dalam aktiva tetap. Penggunaan uang kas dalam suatu usaha umumnya meliputi antara lain pembayaran pembelian bahan, pembayaran upah buruh, pembayaran gaji, pembelian mesin, membayar hasil usaha pada pemegang kongsi usaha, membayar cicilan utang, membayar biaya penjualan, membayar biaya administrasi dan umum, membayar biaya promosi.

Kegiatan usaha setelah mengeluarkan sejumlah dana untuk membiayai kegiatan usaha perusahaan diharapkan akan memperoleh aliran kas masuk yang dapat terdiri dari hasil penjualan produk secara tunai, hasil penerimaan piutang, penyertaan modal dari pemilik usaha, penerimaan kredit/pembiayaan dari bank, penjualan alat dan mesin dan aktiva tetap lain yang tak berguna.

Sebagai bagian dari manajemen dana kas perlu juga diperhatikan selisih antara kas masuk dan kas keluar. Apabila kas keluar dikurangi dengan kas masuk masih terdapat kelebihan, maka kelebihan dana tersebut merupakan saldo kas yang tertahan yang biasa disebut dengan surplus kas.

c. Penentuan persediaan Kas Minimal

Perlu diperhatikan oleh para pelaku usaha maka hukum persediaan kas mengikuti hukum makin besar uang kas yang tersedia maka akan semakin tinggi tingkat kemampuan usaha untuk membayar berbagai kewajiban-kewajibannya. Kondisi ini disebut dengan tingkat likuiditas. Namun, uang yang menganggur (*idle*) di kas perusahaan juga dapat mengancam pertumbuhan tingkat keuntungan usaha karena perputaran modal tidak maksimal. Oleh karenanya dibutuhkan “seni” untuk menyeimbangkan antara uang yang tersedia di kas dengan uang yang harus dikeluarkan untuk perputaran usaha. Jumlah ideal uang yang tersedia di kas berkisar antara 5% sampai dengan 10% dari jumlah aktiva lancar.

d. Investasi Dalam Piutang Dagang

Terkadang untuk mendorong volume penjualan dalam tingkat tertentu, pengusaha tidak hanya menjual produknya secara tunai, tetapi juga menjualnya secara kredit. Penjualan lewat mekanisme kredit ini akan menimbulkan piutang dagang. Dalam proses pemberian piutang dagang harus diperhatikan sejumlah hal terutama terkait risiko kredit tidak terbayarkan.

Dalam pemberian piutang yang perlu diperhatikan adalah risiko kredit tidak terbayar, jangka waktu harus dilunasi, dan tingkat kemampuan konsumen yang akan diberi fasilitas pembelian secara kredit. Salah satu langkah yang perlu ditempuh adalah mengusahakan agar jangka waktu piutang dagang berada pada perputaran yang singkat. Suatu investasi pada piutang dikatakan efisien apabila piutang dapat dilunasi dalam tempo waktu yang singkat.

Ilustrasi perhitungan investasi piutang dapat dicontohkan sebagai berikut: CV.Nuraini memiliki penjualan secara kredit dalam setahun sejumlah Rp 280.000.000, - CV. Nuraini menginginkan periode perputaran selama 30 hari. Dari data tersebut dapat dihitung tingkat perputaran piutang sebagai berikut: 360

hari setahun : $30 = 12$ kali perputaran. adapun Jumlah piutang rata-rata perbulan adalah Rp 280.000.000: $12 =$ Rp 23.333.333.

e. Investasi Pada Persediaan

Persediaan merupakan salah satu elemen yang sangat penting dalam perputaran suatu kegiatan usaha. Investasi pada persediaan menjadi salah satu hal yang penting untuk diperhatikan. Investasi yang tepat pada jumlah persediaan sesuai dengan kebutuhan produksi usaha akan menunjang kelancaran kegiatan usaha. Jumlah investasi yang terlalu besar akan menyebabkan pemborosan sehingga berakibat tidak baik pada perputaran kas perusahaan. Jumlah investasi yang terlalu sedikit juga akan menyebabkan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan bahan baku yang harusnya bisa dimanfaatkan untuk mendorong perputaran produk secara optimal. Besarnya persediaan pada umumnya berkisar antara 12% sampai dengan 20% dari jumlah penjualan, atau 16% sampai dengan 30% dari Total Aktiva.

Selain menyiapkan sejumlah persediaan bahan baku, perlu juga dijagar persediaan kas untuk mengantisipasi keperluan persediaan bahan baku yang disebut dengan persediaan pengaman. Besaran angka persediaan kas yang diperuntukkan mengantisipasi masalah persediaan bahan baku mencapai 10% dari penjualan.

f. Investasi Pada Aktiva Tetap

Investasi jangka panjang terhadap barang-barang pendukung operasional seperti mesin, gedung dan tanah yang disebut juga dengan aktiva tetap merupakan salah satu aspek yang perlu juga diperhatikan. Barang-barang yang masuk aktiva tetap ini akan sepenuhnya diterima oleh perusahaan setelah secara bertahap melalui penyusutan nilai. Oleh karenanya, salah satu tips agar investasi pada aktiva tetap dapat dilakukan secara efisien

perlu dinilai kelayakannya dengan melakukan perbandingan antara aliran kas keluar investasi dengan aliran kas masuk.

Ilustrasi perhitungan investasi pada aktiva tetap: CV. Arumi Humaira membeli mesin pembuat selai nenas seharga Rp 1.500.000, - dengan masa penggunaan selama 7 tahun. Pada akhir tahun ke 7 mesin tersebut sudah tak bisa dipakai lagi sehingga nilai sisanya sama dengan Rp 0,- . Besarnya penyusutan nilai mesin adalah: $1/7 \times \text{Rp } 1.500.000 = \text{Rp } 214.285, -/\text{tahun}$

g. *Siklus Modal Kerja*

Para pelaku usaha perlu memahami bahwa siklus modal kerja agar dapat melakukan manajemen terhadap modal kerja yang dimiliki. Modal kerja bersih terutama terdiri dari tiga aktiva yaitu kas, piutang dan persediaan dikurangi dua sumber utang jangka pendek yaitu utang usaha dan akrual.

Langkah-langkah dalam siklus modal kerja dapat dilihat pada tabel berikut ini yaitu:

<i>Langkah 1</i>	<i>Langkah 2</i>	<i>Langkah 3</i>	<i>Langkah 4</i>
Membeli atau memproduksi persediaan untuk penjualan.	Menjual persediaan untuk kas	Membayar utang usaha	Mengumpulkan piutang usaha ketika dilunasi
<i>Dampaknya</i>	<i>Dampaknya</i>	<i>Dampaknya</i>	<i>Dampaknya</i>
1) Meningkatkan utang usaha apabila produksi dilakukan lewat kredit 2) Meningkatkan persediaan di tangan.	1) Meningkatkan kas 2) Piutang usaha akan meningkat apabila menjual persediaan secara kredit.	1) Mengurangi utang usaha, 2) Pembayaran biaya operasi dan pajak, akan mengurangi kas.	1) mengurangi piutang usaha 2) meningkatkan kas.
<p style="text-align: center;"><i>Kembali ke Langkah 1</i></p>			

Pengelolaan siklus modal kerja ini perlu dilakukan secara hati-hati agar tidak terjadi masalah yang menyebabkan usaha gagal dalam menjalankan siklus kembali memulai dari langkah 1 (pertama) yang disebabkan oleh banyak faktor seperti penjualan yang tidak mencapai target, pertumbuhan usaha negatif dan sebagainya. Oleh karenanya penting dilakukan manajemen arus kas masuk dan arus kas keluar lewat suatu proses peramalan, manajemen penerimaan dan pengeluaran kas yang baik.

h. Analisis Posisi Keuangan

Tingkat kesehatan suatu usaha dapat ditimbang dengan melakukan asesmen menggunakan sejumlah rasio tertentu. Posisi keuangan suatu usaha perlu dievaluasi apakah berada dalam kondisi sehat ataupun tidak. Evaluasi terhadap tingkat kesehatan suatu usaha dapat dilakukan dengan melihat sejumlah parameter, antara lain meninjau likuiditas perusahaan, solvabilitas perusahaan, rentabilitas perusahaan, dan aktivitas perusahaan.

1) Likuiditas Perusahaan

Likuiditas merupakan kemampuan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran jangka pendek, seperti untuk membayar utang, membeli bahan, membayar upah pekerja dan lainnya. Likuiditas perusahaan dinyatakan sehat jika rasio kekayaan lancar berada di angka 200%. Likuiditas usaha dapat dilihat dengan menghitung rasionya dengan menggunakan rumus:

$\text{Likuiditas} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$
--

2) Solvabilitas Perusahaan

Solvabilitas merupakan kemampuan membayar seluruh utang perusahaan, baik utang jangka panjang

maupun utang jangka pendek. Suatu perusahaan dalam katagori sehat apabila bahwa jumlah Utang maksimum sama dengan 100%. Solvabilitas Perusahaan dapat dihitung dengan membagi jumlah total kekayaan dengan total utang. Solvabilitas dikatakan sehat jika rasio solvabilitas lebih dari 100%.

$$\text{Solvabilitas} = \frac{\text{Total kekayaan}}{\text{Total utang}} \times 100\%$$

3) Rentabilitas Perusahaan

Rentabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Tingkat keuntungan perusahaan pada umumnya dilihat dari dua indikator, yaitu rasio margin dan rasio rentabilitas ekonomi. Margin dan Rentalibitas ekonomi dinyatakan baik, jika rasionya lebih besar daripada rasio rentabilitas perusahaan-perusahaan sejenis.

Rasio margin dapat dicari dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Margin} = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Jumlah total aset}} \times 100\%$$

Adapun rentabilitas ekonomi dapat dicari dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Rentabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Laba Bersih sebelum Pajak}}{\text{Jumlah total aset}} \times 100\%$$

d. **Aktivitas Perusahaan**

Aktivitas perusahaan merupakan tingkat kecepatan perputaran modal dalam perusahaan. Semakin cepat perputaran modal suatu usaha akan semakin baik perusahaan tersebut, karena waktu tertanamnya modal dalam aktiva semakin pendek.

Aktivitas perusahaan dikatakan baik/lancar jika tingkat perputarannya lebih besar dari perputaran rata-rata perusahaan sejenis. Dan semakin cepat perputarannya berarti penggunaannya dana itu semakin efisien.

Tingkat aktivitas dapat dihitung dengan rumus Perputaran asset, Perputaran modal kerja, Perputaran Piutang, dan Perputaran persediaan.

(1) **Perputaran asset**

Perputaran asset dipahami berapa kali kekayaan/asset perusahaan dalam satu tahun. Perputaran asset dapat dicari dengan menggunakan rumus berikut:

$\text{Perputaran asset} = \frac{\text{Jumlah Penjualan bersih}}{\text{Jumlah asset (aktiva)}} \times 1 \text{ kali}$

(2) **Perputaran modal kerja**

Perputaran modal kerja adalah berapa kali perputaran modal yang tertanam dalam persediaan selama tahun. Perputaran modal kerja dapat dicari dengan menggunakan rumus berikut:

$\text{Perputaran} = \frac{\text{Jumlah Penjualan bersih}}{\text{Modal Kerja Jumlah aktiva lancar}} \times 1 \text{ kali}$
--

(3) Perputaran Piutang

Perputaran Piutang adalah berapa kali perputaran modal yang tertanam dalam piutang selama setahun. Perputaran piutang dapat dicari dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Jumlah Penjualan kredit}}{(\text{piutang awal thn} + \text{piutang akhir thn})/2} \times 1 \text{ kali}$$

(4) Perputaran persediaan

Perputaran persediaan adalah berapa kali tingkat perputaran dana yang tercantum dalam persediaan selama setahun. Perputaran persediaan dapat dicari dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{(\text{Persed. Awal th.} + \text{persediaan akhir th})/2} \times 1 \text{ kali}$$

Berdasarkan rasio-rasio di atas, para pelaku usaha dapat melakukan penilaian terhadap tingkat kesehatan usaha yang sedang dijalankan. Deteksi dini terhadap tingkat kesehatan usaha yang sedang dijalankan akan memudahkan para pelaku usaha mengambil berbagai tindakan untuk tetap menjaga usaha stabil dan berkesinambungan. Semua pelaku usaha tentu menginginkan agar usaha yang ditekuni dapat maju dan berkembang.

BAB VIII

KOMPETENSI PEMBUKUAN DAN MENYUSUN LAPORAN KEUANGAN

Sasaran Pembelajaran:

Setelah melalui proses pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu memahami cara membuat pembukuan usaha yang baik dan cara menyusun laporan keuangan suatu usaha.

Pembukuan adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan dan fisik yang meliputi Harta, Kewajiban, modal, penghasilan dan biaya, serta jumlah harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa, yang ditutup dengan menyusun laporan keuangan berupa neraca dan laporan laba rugi pada setiap tahun pajak berakhir.

Pembukuan dilakukan untuk memantau perkembangan usaha yang dilakukan dan posisi keuangan. Pembukuan dilakukan untuk mengetahui perbandingan antara rencana kegiatan dan pelaksanaannya. Pembukuan juga dilakukan dalam rangka memudahkan penyusunan pelaporan yang diperlukan sebagai pertanggung jawaban atas penggunaan anggaran yang disediakan untuk keperluan informasi management dalam proses pemantauan, evaluasi, pengendalian dan penyusunan anggaran yang akan datang. Pembukuan akan memudahkan

stakeholders untuk mengawasi dan mengendalikan pelaksanaan kegiatan usaha.

Terdapat sejumlah tips yang dapat dilakukan untuk menyusun pembukuan usaha yang baik.

- a. Menyusun proyeksi aliran kas sebelum usaha mulai dikerjakan. Hal ini dilakukan untuk mempersiapkan usaha secara “mental” agar ketika usaha beroperasi para pelaku usaha dapat melakukan antisipasi dini terhadap aliran kas yang terdapat pada bisnis yang ditekuni. Pelaku usaha perlu memperkirakan modal, pengeluaran, pemasukan, dan laba yang akan diperolehnya.
- b. Mencatat setiap transaksi yang terjadi. Pencatatan merupakan rutinitas wajib yang mesti dibudayakan oleh pelaku usaha. Disiplin dalam pencatatan setiap transaksi yang terjadi akan memudahkan pelaku usaha untuk melacak setiap transaksi yang terjadi. Pencatatan yang baik dan disiplin akan memudahkan pelaku usaha untuk melakukan pemilahan terhadap setiap transaksi ke dalam bentuk laporan keuangan lebih lanjut.
- c. Memisahkan rekening usaha dengan rekening pribadi. Percampuran uang pribadi dengan uang usaha akan menyulitkan pertanggungjawaban usaha dan membuat gerak usaha akan terhambat jika uang usaha digunakan tidak untuk peruntukan yang semestinya.
- d. Menyimpan setiap bukti transaksi. Setiap bukti transaksi diperlukan sebagai kontrol dalam proses pencatatan dan penyusunan pembukuan yang baik dan kredibel. Bukti transaksi dapat dipergunakan sewaktu-waktu oleh pelaku usaha sekiranya terjadi sesuatu hal yang menuntut pelaku usaha untuk menunjukkan bukti transaksi.

Proses pencatatan dalam suatu pembukuan adalah suatu hal yang mutlak dipahami oleh calon pelaku usaha yang ingin memiliki usaha yang terkelola dengan baik. Ada tiga hal yang harus dipelajari untuk menguasai ilmu tata kelola pembukuan dan pencatatan usaha, yaitu *cash-flow* (aliran kas), *profit and loss* (rugi laba), serta neraca.

Pencatatan yang dapat dilakukan pada bisnis baru diawali dengan pencatatan di **buku kas harian**. Buku ini

bertujuan untuk mencatat semua transaksi yang mempengaruhi seluruh harta, hutang piutang perusahaan. Bagan dari buku ini contohnya seperti ini:

UD. SAHABAT
BUKU KAS HARIAN
01 MARET – 31 MARET 2018

Tanggal	No. Bon	Uraian	Debit	Kredit	saldo

Keterangan tabel:

- * Kolom tanggal adalah kolom yang mencatat tanggal transaksi dicatat.
- * Kolom No. Bon berisikan nomor yang dibuat pemilik sebagai tanda pada setiap transaksi.
- * Kolom debit merupakan kolom yang berisikan semua uang yang masuk yang diterima perusahaan.
- * Kolom kredit berisikan sejumlah uang yang dikeluarkan untuk mendanai kegiatan sehari-hari perusahaan.
- * Kolom saldo adalah kolom yang berisikan selisih antara debit dan kredit.

Pencatatan transaksi berikutnya juga dilakukan dengan mencatat hutang di buku hutang.

UD. SAHABAT
BUKU HUTANG
01 MEI – 31 MEI 2018

Tgl	No. Faktur	Nama Pelanggan	Total Hutang	Pembayaran	Ket

Laporan Arus Kas

Arus kas atau aliran kas adalah catatan harian mengenai pengeluaran dan pemasukan keuangan dari usaha yang dijalankan. Pada prinsipnya setiap pengeluaran dan pemasukan haruslah dicatat. Catatan arus kas merupakan bahan dasar untuk membuat laporan keuangan yang lain. Dari catatan sederhana inilah suatu usaha bisa dianalisis. Sebaiknya buku untuk pos pengeluaran dibedakan dengan pos pendapatan. Dari catatan harian ini bisa dibuat rekapitulasi per bulan yang kemudian disebut laporan arus kas (*cash-flow*).

Laporan Arus Kas menggambarkan arus masuk kas dan keluar yang terjadi selama periode anggaran. Laporan Arus Kas memberi informasi historis mengenai perubahan kas dan setara kas dari suatu perusahaan melalui Laporan Arus Kas yang mengklasifikasikan arus kas berdasarkan aktivitas operasi, investasi, maupun pendanaan (*financing*) selama suatu periode akuntansi.

Pelaku usaha dapat membuat proyeksi aliran kas terlebih dahulu sebelum memulai suatu usaha. proyeksi aliran kasi adalah perkiraan aliran kas berdasarkan asumsi-asumsi pengeluaran dan pemasukan dari usaha yang akan dijalankan. Proyeksi aliran kas bermanfaat untuk mengetahui berapa banyak modal yang harus disetor di awal dan dicadangkan selama usaha berjalan, serta berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal yang diinvestasikan dalam usaha yang dijalankan tersebut.

Susunan dan isi dari Laporan Arus Kas dibagi menjadi empat bagian penting yaitu :

1. Arus kas yang berasal dari aktivitas operasi (*operating activities*)
2. Arus kas yang berasal dari aktivitas investasi (*investing activities*) atau aktivitas transaksi aktiva tetap dan aset lainnya.
3. Arus kas yang berasal dari aktivitas pembiayaan (*financing activities*)

4. Transaksi-transaksi yang tidak mempengaruhi anggaran

Sebagai contoh pada tanggal 01 Desember, Ibu Azkia memutuskan memulai usaha dengan membeli waralaba merk makanan tertentu. Berdasarkan proyeksi aliran kas yang ditawarkan pewaralaba, waralaba Ibu Azkia diasumsikan bisa memperoleh pendapatan sebesar Rp 90.000.000 tiap bulan. Kondisi ini menunjukkan bahwa dalam tempo enam bulan pendapatan Ibu Azkia seharusnya mencapai Rp 540.000.000. Modal ibu Azkia diperkirakan bisa kembali dalam tempo sekitar 11 bulan. Untuk memulai usaha, Ibu Azkia mengeluarkan dana segar sebesar Rp 140.000.000 dari modal sendiri, dan Rp 120.000.000 dia dapatkan dari berutang. Ternyata ketika bisnis dijalankan ternyata omzetnya tidak mencapai Rp 90 juta sebulan. Catatan arus kas usaha Ibu Azkia dapat diilustrasikan seperti pada tabel berikut.

Arus Kas
Dalam Juta rupiah

	Juli	Agustus	Sept	Okt	Nov	Des	Total
MASUK							
Setoran Modal	140						140
Utang	120						120
Omzet	30	50	60	80	80	80	380
Total masuk	290	50	60	80	80	80	
KELUAR							
Biaya waralaba 5 tahun	60						60
Peralatan	60						60
Mobil operasional	60						60
Sewa	30						30

tempat bulan	6							
Belanja bahan baku	30	30	36	48	48	48	240	
Gaji karyawan	15	5,25	10,5	10,5	10,5	10,5	10,5	57,75
Promosi bersama		1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	9
Lain-lain		0,25	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,75
Total Keluar per bulan		247	42,5	48,5	60,5	60,5	60,5	
Arus kas bersih perbulan		43	7,5	11,5	19,5	19,5	19,5	
Saldo bulan sebelumnya		-	43	50,5	62	81,5	101	
Sisa kas pada akhir bulan		43	50,5	62	81,5	101	120,5	

Laporan Rugi Laba

Langkah selanjutnya, para pelaku usaha dapat membuat laporan rugi laba berdasarkan catatan aliran kas. Laporan rugi laba berisi pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya sehingga diketahui apakah usaha tersebut mengalami untung atau rugi. Namun, dari laporan keuangan ini pelaku usaha harus mengeluarkan faktor aset, modal, barang, dan utang.

Dalam menyusun laporan rugi laba, sebaiknya dimasukkan unsur depresiasi. Untuk pembukuan sederhana bisa dipakai metode garis lurus. Asumsi metode ini bahwa pelaku usaha menganggap sebuah barang mempunyai masa pakai tertentu dan nilai penyusutannya adalah pembagian antara harga

pembeliannya dengan masa pakainya. Katakanlah peralatan Ibu Azkia dianggap bisa dipakai untuk jangka waktu tiga tahun. Maka penyusutan per bulannya adalah *nilai peralatan dibagi dengan 36 bulan*. Untuk kendaraan diasumsikan usianya lima tahun. Untuk penyusutan kendaraan per bulan rumusnya *nilai kendaraan dibagi 60 bulan*.

Untuk memudahkan penyusunan laporan rugi laba maka harus diketahui terlebih dahulu unsur-unsur yang harus ada dalam laporan rugi laba, yaitu:

1. Penghasilan

Penghasilan (*income*) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

2. Beban

Beban (*expense*) adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.

a. Beban Usaha (*Operasional*)

Beban usaha adalah beban yang dikeluarkan untuk mendapatkan hasil dari usaha pokok perusahaan. Misalnya, beban gaji, beban listrik, beban asuransi, beban iklan, dan beban sewa.

b. Beban di luar usaha (*Nonoperasional*)

Beban diluar usaha adalah beban yang dikeluarkan, tetapi tidak ada hubungannya dengan usaha pokok perusahaan. Misalnya, beban bunga dan rugi dari penjualan aktiva.

Secara operasional, unsur-unsur laporan laporan laba rugi biasanya disusun sebagai berikut:

1. Penjualan (pendapatan)

2. Harga pokok penjualan (hpp)
3. Laba kotor
4. Biaya operasi terdiri dari :
 - a. Biaya umum (listrik, air, telepon)
 - b. Biaya penjualan
 - c. Biaya sewa, administrasi
5. Laba kotor operasional
6. Penyusutan
7. Pendapatan lainnya
8. Laba sebelum pajak
9. Pajak
10. Laba sesudah bunga/ pajak

Contoh laporan laba rugi dapat dilihat pada form berikut ini.

**TOKO SAHABAT
PERHITUNGAN LABA RUGI
PER 31 DESEMBER 2018**

1. PENDAPATAN	
Pendapapan Usaha	35.000.
Pendapatan diluar usaha	7.500.
Jumlah Pendapatan	
42.500.	
2. Biaya-Biaya	
Harga pokok penjualan	20.000.
Biaya Penjualan	5.500.
Biaya Umum & Adm	2.500.
Biaya diluar usaha, Karyawan	2.000.
Jumlah biaya	
(30.000.)	
3. LABA SEBELUM PAJAK	12.500.
4. PAJAK 20 %	(2.500.)
5. LABA SESUDAH PAJAK (LABA BERSIH)	10.000.

Berdasarkan laporan rugi laba bisa diambil kesimpulan apakah usaha yang dijalankan menghasilkan keuntungan ataukah justru mengalami kerugian. Apabila

pelaku usaha menderita kerugian, pelaku usaha dapat mengevaluasi penyebab kerugiannya. Pelaku usaha selanjutnya memutuskan apakah penyebab kerugian bisa diatasi atau tidak.

Berdasarkan laporan rugi laba sebagaimana ilustrasi dalam tempo enam bulan usaha Ibu Azkia sudah mampu menghasilkan keuntungan. Sebab, seluruh biaya sudah ditutup oleh pendapatannya. Hanya saja, pendapatan yang dihasilkan masih dibawah asumsi aliran kas yang dibuat pada waktu awal usaha, yaitu sebesar Rp 540 juta. Alhasil, perlu waktu lebih lama untuk bisa mengembalikan modal yang dikeluarkan. Dengan demikian, Ibu Azkia bisa mengevaluasi apa yang menyebabkan usahanya tak bisa berjalan sesuai rencana.

Rugi Laba
Dalam juta rupiah

Omzet	380
Bahan Baku	240
Laba Kotor	140
Karyawan	57,75
Sewa	30
Promosi	9
Lain-lain	2,75
Waralaba	6
Depresiasi kendaraan	6
Depresiasi Peralatan	10
Total biaya	121,5
Laba bersih	18,5

Neraca

Neraca penting dibuat minimal setahun sekali untuk mengetahui nilai perusahaan dari waktu ke waktu. Saat awal perusahaan, neraca perusahaan biasanya hanya terdiri dari modal awal dan utang serta aset yang diperoleh dari belanja modal tersebut. Aset termasuk ke

dalam aktiva, sementara utang dan modal masuk kepada pasiva. Seiring dengan perjalanan waktu, aset perusahaan bisa bertambah, bisa pula terjadi utang-piutang, atau cadangan kas menjadi berkurang atau bertambah, dan lain-lain. Nilai perusahaan bisa saja bertambah atau berkurang karena perusahaan mengalami keuntungan atau kerugian.

Unsur-unsur neraca terdiri dari beberapa hal sebagai berikut:

1. Aktiva

Aktiva adalah sumber daya yang dikuasai oleh perusahaan sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi dimasa depan. Manfaat ekonomi di masa depan yang terwujud dalam aktiva adalah potensi dari aktiva tersebut untuk memberikan sumbangan, baik langsung maupun tidak langsung terhadap arus kas atau setara kas kepada perusahaan.

Biasanya, aktiva digunakan untuk memproduksi barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan dan keperluan pelanggan. Manfaat ekonomi di masa depan yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

- 1) Aktiva tersebut digunakan sendiri maupun bersama aktiva lain dalam produksi barang dan jasa yang dijual oleh perusahaan.
- 2) Aktiva tersebut dipertukarkan dengan aktiva lain.
- 3) Aktiva tersebut digunakan untuk menyelesaikan kewajiban.
- 4) Aktiva tersebut dibagikan kepada pemilik perusahaan.

a. Aktiva Lancar

Suatu aktiva diklasifikasikan sebagai aktiva lancar jika aktiva tersebut:

- a) Diperkirakan akan direalisasikan atau dimiliki untuk dijual atau digunakan dalam jangka waktu siklus operasional perusahaan.

- b) Dimiliki untuk diperdagangkan atau untuk tujuan jangka pendek dan diharapkan akan direalisasi dalam jangka waktu 12 bulan dari tanggal neraca.
- c) Berupa kas atau setara kas yang penggunaannya tidak dibatasi.

Bentuk-bentuk aktiva lancar adalah sebagai berikut

:

- a) Kas adalah semua uang tunai dan berharga yang berfungsi sebagai uang tunai yang disimpan di bank dan setiap saat dapat diambil.
- b) Efek (surat berharga) adalah surat berharga berupa saham dan obligasi yang dapat diperjualbelikan melalui bursa.
- c) Piutang Usaha adalah tagihan kepada pihak lain tanpa perjanjian tertulis yang pelunasannya dalam jangka pendek (kurang dari satu tahun). Contoh : penjualan secara kredit.
- d) Wesel tagih adalah tagihan kepada pihak lain yang disertai perjanjian tertulis, yang pelunasannya dalam jangka pendek. Contoh : menarik wesel dan menerima promes.
- e) Perlengkapan adalah barang yang digunakan untuk kegiatan perusahaan yang habis terpakai dalam jangka kurang dari satu tahun. Contoh : alat tulis, kertas, dan peranko.
- f) Beban dibayar dimuka adalah beban yang dikeluarkan, tetapi belum diterima manfaatnya atau belum menjadi kewajiban. Contoh : sewa dibayar dimuka dan bunga dibayar dimuka.
- g) Pendapatan yang akan diterima adalah pendapatan atas pekerjaan yang telah diselesaikan, tetapi belum diterima pembayarannya.
- h) Persediaan barang dagang adalah barang dagangan yang belum dijual.

b. Investasi Jangka Panjang

Investasi jangka panjang adalah investasi yang tidak dimaksudkan untuk dicairkan menjadi uang kas dalam

operasi normal perusahaan atau dalam waktu satu tahun. Investasi jangka panjang antara lain:

1. Penanaman modal dalam saham
2. Penanaman modal dalam obligasi
3. Penanaman modal dalam bentuk dana

c. Aktiva Tetap

Aktiva tetap adalah aktiva berwujud yang digunakan dalam operasi perusahaan yang mempunyai umur ekonomi lebih dari satu tahun atau yang sifatnya relatif tetap. Yang termasuk dalam aktiva tetap antara lain, kendaraan, peralatan kantor, mesin-mesin, gedung dan tanah yang digunakan untuk lokasi usaha. Aktiva tetap dalam penggunaannya secara bertahap akan menyusut atau berkurang kegunaannya, kecuali tanah.

d. Aktiva Tidak Berwujud

Aktiva tidak berwujud adalah aktiva yang berupa hak-hak istimewa atau posisi yang menguntungkan perusahaan dalam memperoleh pendapatan. Yang termasuk dalam aktiva tidak berwujud antara lain :

- a) Hak Paten adalah hak tunggal yang diberikan oleh pemerintah melalui direktorat paten, departemen kehakiman kepada seseorang atau badan untuk menggunakan penemuan baru. Contohnya penemuan produk dan formula.
- b) Hak cipta adalah hak tunggal yang diberikan oleh pemerintah kepada seseorang atau badan untuk memperbanyak atau menjual hasil karya seni atau karya intelektual. Contohnya menulis buku dan menciptakan lagu.
- c) Hak merek adalah hak tunggal yang diberikan oleh pemerintah kepada seseorang atau badan untuk menggunakan cap, nama, logo, lambang, atau merk usaha.
- d) Franchise (waralaba) menurut Jeff Madura adalah suatu pengaturan perjanjian yang menyatakan seorang pemilik bisnis (franchisor) memperbolehkan

pemilik bisnis lain (franchisee) memakai merek dagangannya atau hak ciptanya dalam kondisi tertentu. Contohnya waralaba yang beroperasi di Indonesia adalah Mc Donald's, KFC, Es Teler 77, dan Texas Chicken.

- e) *Goodwill* adalah suatu aktiva tak berwujud yang terkait pada suatu perusahaan tertentu sebagai hasil faktor-faktor yang menguntungkan, seperti lokasi, keunggulan produk, nama baik, dan keahlian manajerial.

e. Aktiva Lain-lain

Aktiva lain-lain adalah aktiva yang tidak dapat diklasifikasikan ke dalam kriteria di atas, antara lain mesin yang tidak dipakai dan tanah yang tidak digunakan untuk usaha.

2. Kewajiban

Kewajiban adalah suatu tugas atau tanggung jawab untuk bertindak atau untuk melaksanakan sesuatu dengan cara tertentu. contoh membayar jumlah tertentu atas barang yang dikirimkan oleh pemasok dua hari setelah barang diterima. Kewajiban dibagi menjadi dua kelompok, yaitu :

a. Kewajiban Jangka Pendek

Suatu kewajiban diklasifikasikan sebagai kewajiban jangka pendek jika :

- a) diperkirakan akan diselesaikan dalam jangka siklus normal operasi perusahaan, atau
- b) jatuh tempo dalam jangka waktu 12 bulan dari tanggal neraca.

Kewajiban Lancar antara lain :

- a) Utang usaha adalah utang jangka pendek yang tidak disertai perjanjian. Contohnya transaksi pembelian secara kredit.
- b) Wesel bayar adalah kewajiban jangka pendek yang disertai perjanjian tertulis. Contohnya, mengaksep wesel (mengakui wesel) yang ditarik oleh pihak lain dan

menyerahkan promes (surat perjanjian untuk membayar sejumlah uang tertentu kepada seseorang pada waktu tertentu).

- c) Beban yang masih harus dibayar adalah suatu kewajiban yang seharusnya sudah dibayar atau telah menjadi beban, tetapi belum dibayar. Contohnya, upah dan bunga yang masih harus dibayar.
- d) Pendapatan Diterima dimuka adalah pendapatan yang belum menjadi hak perusahaan, tetapi sudah diterima pembayarannya. Contohnya, bunga dan sewa dibayar dimuka.

b. Kewajiban Jangka Panjang

Kewajiban jangka panjang adalah keharusan membayar kepada pihak lain dalam jangka waktu yang relatif lama atau lebih dari satu tahun. Kewajiban jangka panjang adalah sebagai berikut :

- a) Pinjaman obligasi adalah surat bukti utang perusahaan kepada pemegang obligasi yang pelunasannya lebih dari satu tahun dengan imbalan jasa berupa bunga.
- b) Utang hipotik adalah kewajiban jangka panjang dengan disertai jaminan aktiva tetap.

3. Ekuitas

Ekuitas adalah hak residual atas aktiva perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban. Di dalam neraca, misalnya perseroan terbatas, ekuitas dapat diklasifikasikan menjadi setoran modal oleh para pemegang saham, saldo laba, penyisihan saldo laba, dan penyisihan penyesuaian pemeliharaan modal masing-masing disajikan terpisah. Klasifikasi macam itu dapat menjadi relevan untuk kebutuhan pengambilan keputusan pemakai laporan keuangan apabila pos tersebut mengindikasikan pembatasan hukum atau pembatasan lainnya terhadap kemampuan perusahaan untuk membagikan atau menggunakan ekuitas.

Sebagai contoh, neraca dapat dilihat pada neraca usaha Ibu Azkia untuk enam bulan pertama bisa dilihat pada tabel.

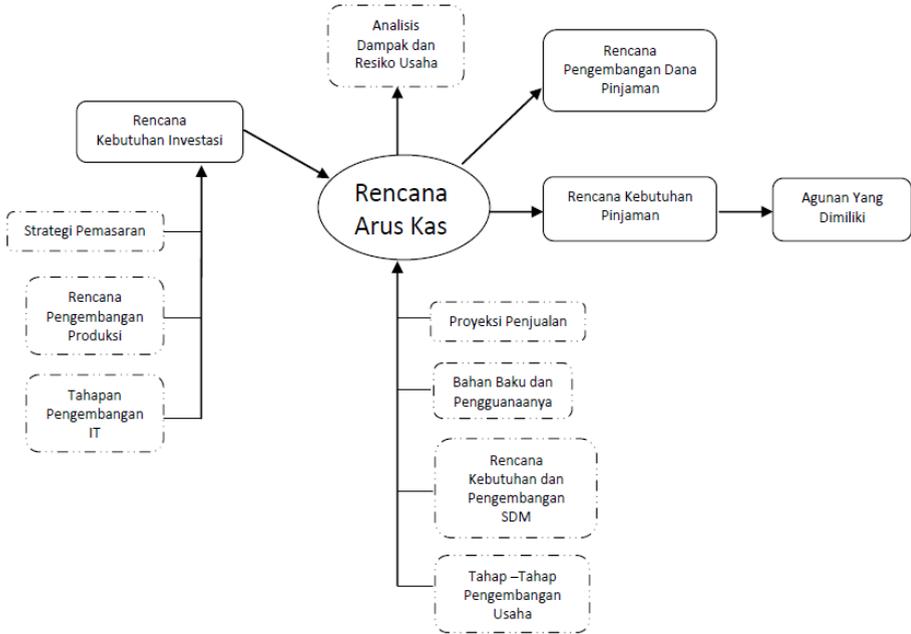
Neraca
Dalam juta rupiah

AKTIVA	
Kas	120,5
Sisa fee waralaba	54
Kendaraan	54
Peralatan	50
Total Aktiva	278,5
PASIVA	
Utang	120
Modal	140
Laba ditahan	18,5
Total Pasiva	278,5

Catatan:

- Kas adalah nilai seluruh uang kas yang tersisa pada saat tanggal neraca dibuat.
- Sisa *fee* waralaba adalah *fee* waralaba yang sudah terbayar selama lima tahun dikurangi dengan *fee* yang sudah terpakai selama enam bulan.
- Nilai kendaraan dan peralatan adalah harga pada saat membeli dikurangi penyusutan selama enam bulan
- Laba ditahan adalah total laba selama enam bulan

Alur Fikir Manajemen Keuangan



BAB IX

KOMPETENSI MENGURUS DASAR HUKUM DAN PERIZINAN USAHA

Sasaran Pembelajaran:

Setelah melalui proses pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu memahami cara mengurus dasar hukum dan mengurus perizinan usaha.

Usaha dalam setiap bentuk pendiriannya, memerlukan keabsahan legalitas karena faktor ini sangat menentukan dalam keberlanjutan hidup usaha itu dimana terlebih dahulu melakukan pra-penelitian tentang peraturan hukum, ketentuan-ketentuan legalitas/perizinan yang berlaku diwilayah tersebut. Dipandang dari sumbernya bentuk perizinan dapat digolongkan menjadi dua sumber yaitu : Kelompok swadaya masyarakat, dan pemerintah.

Suatu usaha dapat dikatakan legal apabila telah mendapatkan izin usaha dan pemerintah daerah melalui instansi/departemen/dinas yang terkait. Pemerintah mengizinkan usaha disertai dengan sikap masyarakat tinggal disekitar lokasi bisnis untuk menerima usaha tersebut maka dapat dipastikan usaha itu dapat berjalan dengan baik dan berkembang.

Pelaku usaha kecil harus terlebih dahulu memiliki akta pendirian. Setelah memiliki akta pendirian, untuk mengurus legalitas lainnya dibutuhkan identitas resmi (KTP) penanggung jawab dan surat keterangan ke

kelurahan. Ini untuk mengurus surat izin usaha perdagangan (SIUP) ke dinas perdagangan setempat, yang biasanya bertempat di kantor walikota setempat. Bagi perusahaan bermodal Rp 200 juta ke bawah diperlukan SIUP kecil. Sedangkan SIUP menengah dan besar diberikan sesuai modal awal perusahaan.

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 36/M-Dag/Per/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Usaha Kecil juga harus memiliki SIUP (SIUP kecil) yang wajib didaftar ulang setiap 3 (tiga) tahun.

Tahapan berikutnya adalah mengurus surat tanda daftar perusahaan (TDP). Ini merupakan catatan resmi tentang perusahaan dan jenis usahanya di kantor pendaftaran perusahaan (KPP) di lingkungan dinas perdagangan di kabupaten atau kota madya yang berlaku selama lima tahun.

Usaha kecil dan menengah perlu juga mengurus Surat Izin Tempat Usaha yang bisa diurus di Dinas Pariwisata setempat, namun biasanya juga telah tersedia loket pengurusan izin satu atap. Surat ini dibutuhkan untuk membuka tempat usaha.

Secara umum terdapat sejumlah ketentuan peraturan dan persyaratan perizinan usaha pada salah satu wilayah:

- a. Izin mendirikan bangunan
- b. Surat izin pemasangan reklame
- c. Izin prinsip/ surat persetujuan izin trayek
- d. Surat izin gangguan
- e. Izin usaha industri
- f. Tanda daftar industri
- g. Surat izin usaha perdagangan
- h. Tanda daftar perusahaan

Skala usaha merupakan pengklasifikasian usaha berdasarkan jumlah asset yang dimiliki. Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) skala usaha dapat digolongkan ke dalam 3 jenis yaitu:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro dimana aset usaha maksimal 50 Juta dan omzet maksimal 300 juta.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil dimana aset usaha maksimal > 50 juta - 500 juta dan omzet maksimal > 300 juta - 2,5 Milyar.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan dimana aset usaha maksimal > 500 juta - 10 Milyar dan omzet > 2,5 Milyar - 50 Milyar.

Adapun Usaha Besar yaitu usaha dengan aset diatas Rp 500 juta diluar tanah dan bangunan dan telah memiliki bentuk badan hukum Perseroan Terbatas (PT).

Ditinjau dari segi hukum ada beberapa bentuk hukum perusahaan di Indonesia yaitu:

a. Perusahaan Perseorangan

Perusahaan Perseorangan adalah perusahaan yang di kelola secara perorangan serta memiliki tanggung jawab penuh terhadap kelangsungan perusahaan dan modalnya berasal dari milik sendiri. biasanya perusahaan perorangan memiliki kelebihan dan kekurangan.

Kelebihan dari perusahaan perorangan antara lain:

- 1) Seluruh keuntungan menjadi hak pemilik perusahaan;
- 2) Pemilik perusahaan bebas mengambil keputusan tanpa terikat dengan orang lain;
- 3) Pengelolaan badan usaha

relatif mudah; 4) Rahasia perusahaan lebih terjamin; 5) Biaya pengelolaan perusahaan lebih murah karena sumber daya yang digunakan juga terbatas; 6) Pemilik perusahaan dapat bekerja lebih giat karna menjalankan perusahaan sendiri; 7) Pajak yang dibayar relatif kecil.

Adapun kelemahan yang dimiliki perusahaan perorangan antara lain: 1) Sumber keuangan perusahaan relatif terbatas karena sumber dana hanya bergantung pada satu orang; 2) Tanggung jawab pemilik tidak terbatas bahkan sampai kekayaan pribadi; 3) Kelangsungan usaha kurang terjamin; 4) Perusahaan perorangan mengalami kesulitan dalam soal kepemimpinan karena seluruh kegiatan usaha dilakukan sendiri oleh pemilik badab usaha seperti masalah pencarian kredit, mengatur tenaga kerja, pembelanjaan, keuangan, produksi, dan kegiatan memasarkan produk.

b. Firma

Firma (Fa) adalah suatu persekutuan antara dua aorang atau lebih yang menjalankan badan usaha dengan nama bersama dengan tujuan untuk membagi hasil yang diperoleh dari persekutuan tersebut. Dalam mendirikan firma memiliki anggota paling sedikit dua orang. Semua anggota memiliki tanggung jawab terhadap perusahaan dan menyerahkan kekayaan pribadi sesuai yang tercantum dalam akta pendirian Firma. Apabila bangkrut semua anggota harus bertanggung jawab sampai harta milik pribadi ikut dipertanggungkan.

Kelebihan Firma (Fa) antara lain: 1) Pimpinan dalam firma dapat dibagi sesuai keahlian masing-masing; 2) Kelangsungan badan usa lebih terjamin; 3) Pinjaman untuk modal lebih mudah diperoleh; 4) Modal firma lebih besar dibandingkan dengan usaha perorangan.

Adapun Kelemahan Firma (Fa) antara lain: 1) Sulit dalam mengambil keputusan karena adanya perbedaan pendapat dari kedua pemimpin; 2) Kesalahan seseorang anggota harus ditanggung bersama; 3) Tidak ada pemisah harta kekayaan antara hak milik dengan Firma. Jika

mengalami bangkrut, maka harta pribadi ikut dipertanggungkan.

c. Persekutuan Komanditer (CV)

Persekutuan Komanditer (CV) adalah suatu persekutuan yang didirikan oleh seorang atau beberapa orang yang mempercayakan uang atau barang kepada seorang atau beberapa orang yang menjalankan perusahaan dan bertindak sebagai pemimpin.

Kelebihan Persekutuan Komanditer (CV) antara lain: 1) mudah proses pendiriannya; 2) Kebutuhan akan modal dapat lebih dipenuhi; 3) Persekutuan komanditer cenderung lebih mudah memperoleh kredit; 4) Dari segi kepemimpinan, persekutuan komanditer relatif lebih baik; 5) Sebagai tempat untuk menanamkan modal, persekutuan komanditer cenderung lebih baik, karena bagi sekutu diam akan lebih mudah untuk menginvestasikan maupun mencairkan kembali modalnya.

Adapun kelemahan Persekutuan Komanditer (CV) antara lain: 1) Kelangsungan hidup tidak menentu, karena banyak tergantung dari sekutu aktif yang bertindak sebagai pemimpin persekutuan; 2) Tanggung jawab para sekutu komanditer yang terbatas mengendorkan semangat mereka untuk memajukan perusahaan jika dibandingkan dengan sekutu-sekutu pada persekutuan firma.

d. Perseroan Terbatas (PT)

Perseroan Terbatas (PT) adalah kumpulan orang yang di beri hak dan di akui oleh hukum untuk mencapai tujuan tertentu. Modal perseroan terbatas terdiri atas saham-saham yang juga berfungsi sebagai tanda pemilihan perusahaan. Perseroan terbatas memiliki badan hukum resmi yang memiliki oleh minimal oleh 2 orang dengan tanggung jawab yang hanya berlaku pada perusahaan tanpa melibatkan harta pribadi atau perusahaan yang ada di dalamnya. Pemilik saham hanya

bertanggung jawab sebatas saham yang dimilikinya karena itu di sebut perseroan terbatas.

Kelebihan perseroan terbatas antara lain: 1) Dengan penjualan saham modal yang dikumpulkan relatif besar; 2) Kelangsungan kehidupan perusahaan terjamin; 3) Dapat dengan mudah memperoleh kredit; 4) Pemimpin PT muda diganti apabila pimpinan kurang mampu; 5) Resiko kerugian ditanggung bersama-sama; 6) Kelangsungan usaha tidak tergantung pada umur pemimpin;

Kelemahan dalam perseroan terbatas antara lain: 1) Pendirian PT lebih lama dan sulit bila dibandingkan dengan BUMS yang lain; 2) Hubungan antar pemegang saham kurang efektif; 3) Biaya pendirian PT lebih mahal; 4) Saham pada PT dapat diperdagangkan di pasar modal; 5) Tanggung jawab terbatas dapat menyebabkan pemegang saham kurang memerhatikan keadaan badan usaha; dan 6) Tidak ada rahasia dalam penjualan.

e. Koperasi

Koperasi merupakan badan usaha yang melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.

Koperasi mempunyai kelemahan dan kelebihan. Berikut adalah beberapa contoh kelebihan dan kekurangan koperasi khususnya negara di Indonesia:

Kelebihan koperasi antara lain: 1) Anggota koperasi berperan sebagai konsumen dan produsen; 2) Mengutamakan kepentingan Anggota; 3) Bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggota dan bukan semata-mata mencari keuntungan; 4) Dasar sukarela, orang terhimpun dalam koperasi atau masuk menjadi anggota dengan dasar sukarela; 5) Besarnya simpanan pokok dan simpanan wajib tidak memberatkan anggota.

Kekurangan koperasi antara lain: 1) Daya saing lemah; 2) Rendahnya keserasan berkoperasi pada anggota; 3) Koperasi sulit berkembang karena modal terbatas; 4)

kemampuan manajemen perkoperasian buruk; dan 5) konflik kepentingan

f. Yayasan

Yayasan adalah suatu badan hukum yang mempunyai maksud dan tujuan bersifat sosial, keagamaan dan kemanusiaan, didirikan dengan memperhatikan persyaratan formal yang ditentukan dalam undang-undang. Kelebihan yayasan adalah membantu masyarakat sosial dengan tidak mencari keuntungan. Adapun kekurangannya adalah terbatasnya dana-dana yang di perlukan.

Pemilihan bentuk badan hukum yang paling tepat dan sesuai dengan tujuan didirikannya perusahaan dipengaruhi lima faktor yaitu :

1. Faktor tujuan (*goal*) merupakan pemilihan badan hukum berdasarkan tujuan pendirian perusahaan
2. Faktor kepemilikan (*ownership*) merupakan pemilihan badan hukum disesuaikan dengan jumlah pemilik badan usaha yang didirikan
3. Faktor permodalan (*capital*) merupakan estimasi modal sebagai dasar pemilihan badan hukum
4. Faktor pembagian risiko (*risk sharing*) merupakan pembagian resiko dalam bisnis sebagai dasar dalam pemilihan bentuk hukum
5. Faktor jangka waktu (*timely*) merupakan batas waktu usia organisasi sebagai dasar dalam memilih badan hukum

Jenis perizinan yang perlu dipersiapkan untuk mendapatkan legalitas usaha, antara lain:

- a. Akta pendirian, dalam bentuk akta notaris berisi keputusan rapat pendiri badan usaha
- b. Surat Izin Tempat Usaha (SITU), merupakan surat keterangan domisili usaha, sebagai bukti adanya persetujuan pemerintah setempat
- c. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) sebagai syarat dalam mendapatkan SIUP
- d. Surat Keterangan (nomor) Perusahaan Kena Pajak (PKP) dari kantor pajak setempat

- e. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dikeluarkan oleh kantor perdagangan setempat
- f. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) dan Tanda Daftar Usaha Perdagangan (TDUP)

Produk merupakan barang yang diperdagangkan menentukan keberlanjutan usaha, untuk itu produk berkaitan dengan legalitas baik menurut hukum negara maupun syariat agama. Hal ini memperhatikan peraturan/ perundang-undangan yang berlaku. Hal-hal yang diperhatikan dalam menjual produk yaitu:

Jenis Usaha	Jenis Produk	Legalitas	Instansi
Barang Berwujud	1. Makanan dan minuman 2. Produk kimia 3. Produk tambang dan mineral 4. <i>Manufacturing</i>	1. BPOM 2. Sertifikasi Halal 3. Standar Kualitas 4. Standar Nasional Indonesia (SNI)	1. Departemen Kesehatan 2. Majelis Ulama Indonesia (MUI) 3. Badan Meteorologi 4. Departemen Perdagangan
Barang Tak Berwujud	5. <i>Software</i> / produk seni lainnya	5. Hak Paten/HAKI	5. Departemen Hukum dan HAM

Untuk prosedur pendaftaran merek harus melalui beberapa tahapan diantaranya yaitu:

1. Mengajukan permohonan ke Dirjen HAKI dengan mengisi formulir permohonan serta melampirkan surat pernyataan tidak meniru merek orang lain, fotokopi KTP, akta pendirian bila pemohon atas nama badan hukum, tiket merek 24 buah, kwitansi pembayaran pendaftaran, dan mencantumkan nama negara serta tanggal permintaan pendaftaran.
2. Pemeriksaan permintaan pendaftaran merek yang dilakukan oleh pejabat Dirjen HAKI berupa pemeriksaan formal atas kelengkapan syarat

administratif dan pemeriksaan substantif berupa pemeriksaan atas merek apakah dapat didaftarkan atau tidak.

BAB X

KOMPETENSI MERANCANG STUDI KELAYAKAN USAHA

Sasaran Pembelajaran:

Setelah melalui proses pembelajaran ini, mahasiswa peserta mata kuliah mampu mempersiapkan studi kelayakan suatu usaha

Usaha yang akan dijalankan dapat memberikan penghasilan sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Pencapaian tujuan usaha harus memenuhi beberapa kriteria kelayakan usaha. Kelayakan usaha dilakukan untuk mengidentifikasi masalah di masa yang akan datang sehingga dapat meminimalkan kemungkinan melewatnya hasil yang ingin dicapai dalam suatu investasi. Kelayakan usaha memperhitungkan hambatan atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Jadi, kelayakan usaha dapat memberikan pedoman atau arahan pada usaha yang akan dijalankan.

Kelayakan usaha adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan, usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek harus memiliki standar nilai tertentu. Namun, keputusan

penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek tetapi pada seluruh aspek yang akan dinilai.

Aspek-aspek yang dinilai dalam kelayakan usaha meliputi aspek hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, teknis/operasional, manajemen, ekonomi dan sosial, serta dampak lingkungan. Untuk menilai semua aspek tersebut perlu dibentuk semacam tim yang terdiri dari orang-orang yang berasal dari berbagai bidang keahlian.

Tujuan kelayakan usaha ada lima yaitu sebagai berikut :

1. Menghindari risiko kerugian
2. Memudahkan perencanaan
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan
4. Memudahkan pengawasan
5. Memudahkan pengendalian

Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil kelayakan usaha tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pemilik usaha
2. Lembaga keuangan
3. Pemerintah
4. Masyarakat luas
5. Manajemen

Rencana bisnis merupakan tahap selanjutnya setelah calon wirausahawan mendapatkan Ide bisnis. Rencana bisnis merupakan cetak biru tertulis yang berisikan misi, visi, usulan usaha, operasional usaha, rincian keuangan, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, kemampuan serta keterampilan pengelolanya. Fungsi business plan antara lain sebagai: 1) pedoman mencapai keberhasilan manajemen usaha; 2) alat mengajukan permodalan ke pihak luar.

1. Unsur dalam Bisnis Plan

Menurut Lambing (2000) rencana bisnis terdiri dari:

- a) Ringkasan eksekutif
- b) Pernyataan misi
- c) Lingkungan usaha
- d) Perencanaan pemasaran

- e) Tim manajemen
- f) Data finansial
- g) Aspek legal
- h) Jaminan asuransi
- i) Orang-orang penting
- j) Pemasok
- k) risiko

Sedangkan menurut Zimmerer (1993) rencana bisnis umumnya terdiri dari:

- a) Ringkasan pelaksanaan
- b) Profil usaha
- c) Strategi usaha
- d) Produk dan jasa
- e) Strategi pemasaran
- f) Analisis pesaing
- g) Ringkasan karyawan dan pemilik
- h) Rencana operasional
- i) Data finansial
- j) Usulan pinjaman
- k) Jadwal operasional

A. RINGKASAN EKSEKUTIF

Ringkasan eksekutif berisi:

- 1) Menjelaskan maksud usaha;
- 2) Usulan finansial;
- 3) Permintaan dana;
- 4) Cara menggunakan dana dan cara pembayaran kembali pinjaman;

Format ringkasan eksekutif:

- 1) Nama, alamat, dan telpon perusahaan;
- 2) Nama, alamat, dan telpon orang-orang penting di perusahaan;
- 3) Laporan singkat gambaran perusahaan;
- 4) Laporan singkat gambaran pasar untuk produk;
- 5) Laporan singkat gambaran aksi-aksi strategik untuk meraih keberhasilan perusahaan;

- 6) Laporan singkat gambaran manajerial dan pengalaman teknik dan orang2 penting di perusahaan;
- 7) Laporan keperluan dana dan cara menggunakannya;
- 8) Laporan keuangan perusahaan

B. PERENCANAAN BISNIS

Isi Perencanaan Bisnis:

- 1) Latar belakang usaha yang terdiri dari
 - Laporan singkat sejarah perusahaan
 - Situasi yang ada saat ini
- 2) Gambaran detail usaha
 - Keunikan usaha yang dimiliki
 - Bagaimana keunikan itu menciptakan nilai
 - Faktor-faktor utaa yang mempengaruhi keberhasilan (misal: harga bersaing, kualitas, keandalan, ketahanan, sifat-sifat teknik, dsb)
- 3) Analisis Pasar
 - Potensi pembeli terhadap barang
 - Motivasi orang membeli
 - Ukuran pasar/jumlah pelanggan di pasar
 - Pembelanjaan total tahunan
 - Sifat-sifat pembelian: apakah barang tahan lama? atau musiman?
 - Target pasar spesifik: apakah kita tahu siapa pelanggan potensial kita?
 - Pengaruh eksternal apakah mempengaruhi penjualan? misal: faktor ekonomi: inflasi, resesi, pengangguran; faktor sosial: usia, lokasi, tingkat pendapatan, ukuran rumah tangga, sifat khusus masyarakat;
- 4) Analisis Pesaing
 - Pesaing yang ada: jumlah yang dikenal, kepercayaan pelanggan terhadap kita;

- Perusahaan yang mungkin masuk pasar: siapa, kapan, dan mengapa masuk pasar? Dampak dari masuknya pesaing baru terhadap target pasar kita?
- Kekuatan dan kelemahan pesaing.

5) Perencanaan Strategi Usaha

- Rencana untuk memasarkan produk: harga, promosi dan periklanan, pelayanan pada pelanggan;
- Perbandingan produk kita dengan produk lain yang sudah ada di pasar.

6) Spesifikasi organisasi dan manajemen

- Bagaimana perusahaan diorganisasi baik secara legal (perusahaan umum, kemitraan, dst) maupun secara fungsional ;
- Orang-orang kunci dalam perusahaan beserta latar belakang dan sifat2 spesifik lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha;

7) Perencanaan Keuangan

- Jumlah uang yang diperlukan untuk memproduksi barang dan jasa serta untuk operasional usaha;
- Ciptakan pembelanjaan kas untuk ditunjukkan kepada bank atau investor lain;
- Proyeksi biaya operasional secara realistis: biaya material, tenaga kerja, peralatan, pemasaran, dan seterusnya
- Proyeksi dan aktualisasi neraca dan laporan laba rugi perusahaan;
- Analisis pulang pokok (*Break Even Point*)

8) Perencanaan Aksi Strategis

- Penjelasan misi kita dalam perusahaan;
- Penampilan tujuan dan sasaran spesifik;
- Pernyataan strategi produksi dan pemasaran;
- Bagaimana strategi akan dikonversikan ke dalam perencanaan operasional;

- Prosedur pengawasan untuk menjaga perusahaan dari serangan;

A. Merancang Studi Kelayakan Bisnis

Apakah yang dimaksud dengan studi kelayakan bisnis?

1. Penelitian tentang layak atau tidaknya suatu usaha/bisnis dilaksanakan dengan memberi keuntungan secara terus menerus. Berisi tentang studi kelayakan usaha dan analisis SWOT – kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha.
2. Digunakan untuk: 1) merintis usaha baru, 2) mengembangkan usaha yang sudah ada, 3) memilih jenis usaha atau investasi yg paling menguntungkan;
3. Dibutuhkan oleh: 1) pemilik usaha (wirausahawan), 2) investor/ penyandang dana, 3) masyarakat dan pemerintah karena adanya dampak usaha tsb.

Studi kelayakan bisnis dilakukan lewat empat tahapan tertentu, yaitu:

1. Tahap penemuan ide untuk merintis usaha;
2. Tahap formulasi tujuan usaha;
3. Tahap analisis yang mencakup: aspek pasar, aspek teknik produksi/operasi, aspek manajemen/pengelolaan, aspek keuangan, aspek ekonomi.
4. Tahap keputusan apakah bisnis dilaksanakan atau tidak.

Analisis Kelayakan Bisnis

- 1) Analisis Aspek Pemasaran
 - a) Kebutuhan dan keinginan konsumen: barang dan jasa apa yang banyak dibutuhkan konsumen? Berapa banyak yg dibutuhkan? Bagaimana daya beli konsumen? Kapan dibutuhkan?
 - b) Segmentasi pasar: pelanggan dikelompokkan dan didata berdasarkan geografi, demografi, dan sosial budaya untuk merinci sasaran pembeli.

- c) Target: berapa banyak konsumen yg bisa diraih? Apakah konsumen loyal? Apakah produk bisa memuaskan?
 - d) Nilai tambah: apakah harga produk masih kompetitif? Apakah ada keunggulan produk dibanding produk sejenis?
 - e) Masa hidup produk: apakah produk dapat bertahan hingga modal plus laba diharap kembali? Apakah produk masih baru tumbuh?
 - f) Struktur pasar: Produk di pasar tidak sempurna lebih potensial.
 - g) Persaingan dan strategi pesaing: Ketahuilah keunggulan pesaing dlm strategi produk, harga, jaringan distribusi, promosi, n teknologi. Jika persaingan rendah lebih potensial, jika sebaliknya: berat bersaing;
 - h) Ukuran pasar: Jika volume penjualan tinggi maka potensial yaitu Usaha Kecil Rp. 5 Milyar pertahun/ Rp. 10 juta perhari;
 - i) Pertumbuhan pasar: Jika pertumbuhan volume penjualan $> 20\%$ = potensial.
 - j) Laba kotor: Jika profit margin kotor $> 20\%$ = potensial.
 - k) Pangsa pasar: Jika selisih jumlah barang dan jasa yg diminta dibandingkan dg jumlah barang dan jasa yg ditawarkan diproyeksikan meningkat bahkan setelah 5 tahun mencapai 40 %.
- 2) Analisis Aspek Produksi/Operasi
- a) Lokasi Operasi: hendaknya strategis dan efisien, dekat dg pemasok – konsumen – alat tranportasi, lokasi harus menarik loyalitas.
 - b) Volume operasi: Tidak terjadi kelebihan atau kekurangan kapasitas produksi.
 - c) Mesin dan peralatan: Sesuai dg perkembangan saat ini agar mampu menyesuaikan dg permintaan.
 - d) Bahan baku dan bahan penolong: Tersedia secara cukup. Persediaan sesuai dg kebutuhan = biaya bahan baku efisien.

- e) Tenaga kerja: jumlah tenaga kerja yg memadai, jam kerja dan kualifikasinya dalam memproduksi barang dan jasa.
 - f) Tata letak: efisiensi dan efektifitas tata ruang dan berbagai fasilitas kerja yang mendukung proses produksi.
- 3) Analisis Aspek Manajemen
- a) Kepemilikan: apakah usaha milik pribadi? Atau milik bersama (CV, PT, Firma, koperasi)? Apa keuntungan memilih jenis itu? Hendaknya dipilih yg paling menguntungkan dgn risiko paling rendah.
 - b) Organisasi: jenis organisasinya? Apakah model lini, staf, lini dan staf? mana paling efisien?
 - c) Tim manajemen: dikelola sendiri? Melibatkan orang lain profesional? Tergantung skala usaha!
 - d) Karyawan: harus disesuaikan dg jumlah kapasitas produk dan kualifikasi yang diperlukan.
- 4) Analisis Aspek Keuangan
- a) Kebutuhan Dana: untuk operasional misalnya besarnya dana untuk aktiva tetap, modal kerja, dan pembiayaan awal.
 - b) Sumber dana: baik internal (modal disetor dan laba ditahan) dan eksternal (pinjaman).
 - c) Proyeksi neraca: mengetahui kekayaan perusahaan dan kondisi keuangannya (saldo lancar, aktiva tetap, kewajiban jangka pendek, kewajiban jangka panjang, kekayaan bersih).
 - d) Proyeksi laba rugi: menggambarkan proyeksi penjualan, biaya, dan laba rugi bersih.
 - e) Proyeksi arus kas: melihat arus kas masuk, keluar, dan arus kas bersih (arus kas masuk – arus kas keluar + penyusutan (bunga setelah pajak).
- 5) Analisis Kelayakan Usaha
- a) **Break Even Point (BEP)**

BEP dipakai untuk menentukan besar volume penjualan. Perusahaan sudah dapat menutup semua biaya-biayanya tanpa mengalami kerugian maupun keuntungan. BEP tercapai bila total biaya produksi sama dengan nilai jual produk. $BEP = \text{Total biaya produksi} / \text{harga jual produk}$.

Contoh usaha sabun cair: Total biaya produksi Rp. 25.841.750 dibagi harga jual per liter Rp.6000. maka $BEP = 4306,95$ liter. Produsen akan mencapai titik impas bila dapat menjual produk sebanyak 4306,96 liter dengan harga jual Rp. 6000 per liter.

b) **B/C Ratio**

Merupakan indikator kelayakan usaha yang dilihat dari perbandingan antara tingkat keuntungan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Apabila nilai B/C ratio lebih besar dari 1, usaha yang bersangkutan layak untuk dijalankan.

$B/C \text{ ratio} = \text{total pendapatan} / \text{total biaya produksi}$

Contoh: Total pendapatan Rp.61.200.000/ dibagi total biaya produksi Rp. 25.841.750 = **2,36**

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa B/C ratio senilai 2,36. Artinya dari setiap satuan modal yang dikeluarkan akan memperoleh hasil (pendapatan) sebanyak 2,36 kali lipat.

c) **Return Of Investment**

Merupakan perbandingan antara keuntungan yang diperoleh dengan modal yang dikeluarkan.

Contoh:

$ROI = \text{Keuntungan} / \text{total biaya produksi} \times 100\%$.

= Rp. 35.358.250/ Rp. 25.841.750 = 136 %

Hasil perhitungan tersebut menandakan bahwa dari setiap pembiayaan Rp 100,00 yang dikeluarkan, akan diperoleh keuntungan sebanyak Rp. 136. Oleh karenanya, usaha ini layak untuk dijalankan.

d) **Pay Back Period (PBP)**

PBP adalah waktu yang diharapkan suatu industri untuk dapat mengembalikan investasi yang telah ditanam. Suatu industri layak untuk dijalankan bila nilai PBP lebih kecil dibanding umur ekonomis proyek.

Contoh: $PBP = \text{nilai investasi} / \text{keuntungan pertahun}$
 $\rightarrow \text{Rp. } 8.205.000 / \text{Rp. } 164.989.500 = 0,04 \text{ tahun}$

Dari hasil perhitungan PBP dihasilkan angka sebesar 0,04 tahun atau sama dengan = 0,48 bulan = 14,4 hari. Artinya dalam jangka waktu 14,4 hari modal usaha pembuatan akan kembali.

CONTOH 1 MODEL PROPOSAL BISNIS SEDERHANA

Personal Data

Nama	:	
Tempat & Tanggal Lahir	:	
Status Pendidikan	:	
Alamat	:	
Telpon/mobile	:	
Email	:	
Jenis Usaha	:	

DETAIL PRODUK USAHA (BAHAN BAKU, PROSES, DAN KAPASITAS)		
Bahan Baku	:	
	1.	
	2.	
	3.	
	4.	

	5.	
Proses Produksi	:	
	1.	
	2.	
	3.	
	4.	
	5.	
Kapasitas Produksi/Bulan	:	

SASARAN PASAR, STRATEGI DAN TARGET PEMASARAN PRODUK

Sasaran	:	
	1.	
	2.	
	3.	
	4.	
Target Pemasaran/Bln	:	
Strategi	:	
	1.	
	2.	
	3.	
	4.	

BIAYA PRODUKSI & PEMASARAN

• **Biaya Produksi**

No.	Nama Bahan	Volume/Jumlah	Biaya/Harga

No.	Item	Jumlah Biaya
1.	Biaya Produksi Persatuan Produk	
2.	Biaya Distribusi Persatuan Produk	
3.	Total Biaya Persatuan Produk	
4.	Harga Jual Persatuan Produk (Net)	
5.	Estimasi Keuntungan Persatuan Produk	
6.	Estimasi Keuntungan/Bulan	

Medan,
Pemohon,

2014

Cover

PROPOSAL USAHA

.....
(Nama Perusahaan)

Diajukan kepada :

.....
(Nama Lembaga Keuangan/Perbankan)

.....
(Nama Pemilik)

.....
(Nama Perusahaan)

.....
.....
.....
(Alamat & Telepon)

Bagian Isi

Ringkasan Proyek

A. MANAJEMEN

- Nama Perusahaan :
- Nama Pemilik/Pimpinan Perusahaan:
- Bidang Usaha :
- Jumlah Karyawan/Tenaga Kerja :

B. PEMASARAN

- Produk yang Dipasarkan :
- Sasaran Konsumen/Pembeli :
- Wilayah Pemasaran :
- Rencana Penjualan/Tahun :
- Penetapan Harga Jual :

C. PRODUKSI/OPERASI

- Kapasitas Produksi :
- Ketersediaan Bahan Baku :
- Fasilitas/Sarana Produksi :
- Dampak Lingkungan :

D. KEUANGAN

- Total Pembiayaan Proyek :
- Modal Sendiri :
- Pinjaman yang Diajukan :
- Jangka Waktu Pengembalian Pinjaman:
- Penjualan per-Tahun (Rp) :
- Keuntungan per-Tahun (Rp) :
- Return On Investment (ROI) :
- Break Even Point :

I. Latar Belakang

1.1. Dasar Gagasan Usaha

- 1.1.1. Prospek Pasar
- 1.1.2. Manfaat Ekonomi
- 1.1.3. Manfaat Sosial

1.2. Daftar Riwayat Hidup Pengelola

- 1. Nama :
- 2. Tempat tgl lahir :
- 3. Agama :
- 4. Alamat Rumah :
- 5. Alamat Tempat Usaha :
- 6. Pendidikan Terakhir :
- 7. Pelatihan yang telah diikuti:

- 8. Pengalaman :
- 9. Keterampilan :
- 10. Bakat/Hobi :
- 11. Kegiatan Sosial :

2. Aspek Pemasaran

2.1. Gambaran Umum Pasar

- 1. Jenis produk yang dipasarkan adalah
- 2. Wilayah Pemasaran mencakup daerah
(Misal : Kelurahan, kecamatan, kabupaten, kotamadya, dst.)

2.2. Permintaan

3.2.1. Jumlah Permintaan Terhadap Produk

- a. Sasaran Pembeli (konsumen)
- b. Jumlah konsumen
- c. Jumlah kebutuhan
- d. Total Kebutuhan per-tahun

2.2.2. Proyeksi Permintaan Selama 5 tahun Mendatang

Tahun	Proyeksi Permintaan (dalam unit)
1.	
2.	
3.	

2.3. Penawaran/Pesaing

2.3.1. Jumlah Produk Sejenis di Pasar

Nama Perusahaan	Kapasitas Produksi/ tahun (unit)
1.	
2.	
3.	
Total Penawaran/ tahun	

2.3.2. Proyeksi Penawaran/Pesaing Selama 5 Tahun Mendatang

Tahun	Proyeksi Penawaran (dalam unit)
1.	
2.	
3.	

1.4. Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tahun (1)	Permintaan (2)	Penawaran (3)	Peluang Pasar (4) = (2) - (3)	Rencana Penjualan (5)	Pangsa Pasar (6) = (5) / (4) x 100%

2.5. Strategi Pemasaran Pesaing

Uraikan strategi Pemasaran yang dilakukan pesaing Anda, meliputi :

- a. Produk (mutu, ukuran, kemasan, dll)
- b. Harga (harga satuan, syarat pembayaran, potongan, dll)
- c. Jalur Penjualan d. Promosi

2.6. Strategi Pemasaran Perusahaan

Uraikan strategi Pemasaran yang akan Anda lakukan

- a. Produk (mutu, ukuran, kemasan, dll)
- b. Harga (harga satuan, syarat pembayaran, potongan, dll)
- c. Jalur Penjualan
- d. Promosi

2.7. Analisis Pesaing

No	Uraian	Perusahaan	Perusahaan Pesaing		
			A	B	C
1.	Harga Jual				
2.	Mutu produk				
3.	Kemasan				
4.	Promosi				
5.	Merk				
6.	Potongan Penjualan				
7.	Bentuk Pembayaran				
8.	Pelayanan				

2.8. Metode Promosi & Biaya Promosi

Metode Promosi	Wilayah Sebaran	Biaya (Rp)

2.9. Penetapan Harga Jual

Tahun	Harga Jual/Unit (Rp)

3. Aspek Produksi

3.1. Produk

1. Uraikan ciri-ciri produk
2. Kegunaan Utama Produk

3.2. Proses Produksi

Skema/Bagan Alur Proses Produksi

3.3. Kapasitas Produksi

Tahun	Rencana Produksi (dalam unit)

3.4. Tanah

1. Beli Rp
2. Sewa per-tahun Rp

3.5. Bangunan

1. Beli Rp
2. Sewa per-tahun Rp

3.6. Utilitas/Sarana

Biaya Utilitas	Total Biaya (Rp)
1. Pemasangan Instalasi Listrik	
2. Pemasangan Instalasi Air/PAM	

3. Pemasangan Instalasi telepon	
dll.....	

3.7. Mesin dan Peralatan

Nama Mesin & Perl.	Merk	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)

3.8. Kendaraan

1. Beli

Jenis Kendaraan	Merk	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)

2. Sewa per-tahun Rp

3.9. Bahan Baku dan Bahan Pembantu

1. Bahan baku utama dan bahan pembantu yang diperlukan sesuai dengan Rencana Produksi tahun 1 :

Bahan Baku & Pemb.	Fungsi	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)

- 2. Persyaratan pembelian bahan baku
- 3. Ketersediaan dan kesinambungan bahan baku

3.10. Tenaga Kerja Langsung

1. Sistem Harian

Jenis Kegiatan	Tarif/unit	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah hari kerja/Thn	Total (Rp)

2. Sistem Borongan/Sub-kontrak

Jenis Kegiatan	Tarif/unit	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah hari kerja/Thn	Total (Rp)

3.11. Biaya Umum Pabrik

Biaya untuk menunjang kegiatan produksi:

Jenis Biaya Umum Pabrik	Total (Rp)
1. Pemeliharaan mesin dan peralatan	
2. Suku cadang, bahan bakar, olie, dll	
3. Listrik, air, dll	
4. Pemeliharaan Bangunan	

3.12. Limbah

- a. Kualitas limbah dan cara pembuangannya
- b. Biaya pengendalian limbah per-tahun
- c. Prosedur IPAL

4. Aspek Organisasi dan SDM

4.1. Umum

1. Nama Perusahaan
2. Nama Pemilik/Pimpinan
3. Alamat Kantor dan Tempat Usaha
4. Bentuk Badan Hukum
5. Tahun Berdiri

4.1.1. Bagan/Struktur Organisasi

4.1.2. Uraian Jabatan

Jabatan Tugas	Uraian	Gaji	
		Bulan	Tahun

4.2. Perizinan

Jenis Perizinan	Biaya (Rp)
1. Ijin Prinsip (Dari Instansi Teknis)	
2. SITU (Surat Ijin Tempat Usaha)	
3. SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan)	
4. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)	
5. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)	

6. Akte Pendirian	
dan lain-lain	

4.3. Kegiatan Pra-Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Jenis Kegiatan Pra Operasi	Jadwal Pelaksanaan										Biaya Operasi
Survey Pasar											
Menyusun Rencana Usaha											
Mengurus Perizinan											
Survey Tempat Usaha											
Survey Mesin/Peralatan											
Instalasi Listrik, Air, Telepon											
Mencari Tenaga Kerja											
Uji Coba Produksi											
Operasional											

4.4. Inventaris Kantor

Inventaris Kantor	Merk	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)

4.5. Perlengkapan Kantor

Jenis Biaya Perlengkapan Kantor	Total (Rp)
Alat-alat tulis	
Buku, Faktur, Ordner, Kop surat, amplop dll	
Dst.....	

5. Aspek Keuangan

5.1. Asumsi-asumsi

5.2. Pembiayaan Proyek

5.3. Laba Rugi

5.4. Arus Kas

5.5. Neraca

Catatan