

Cara Untuk Memasuki Dunia Usaha

- A. Merintis usaha baru (*starting*)
- B. Dengan membeli perusahaan orang lain (*buying*)
- C. Kerjasama manajemen (*franchising*)

MERINTIS USAHA BARU (*STARTING*)

Bentuk usaha baru yang dapat dirintis yaitu:

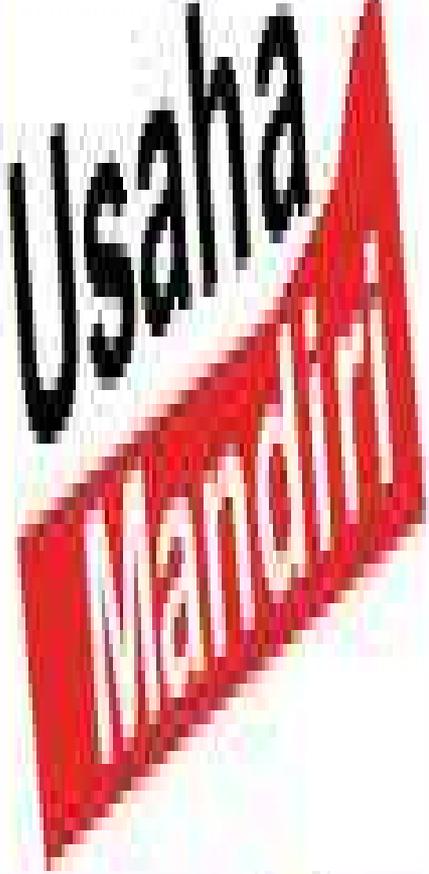
1. Perusahaan milik sendiri (*sole proprietorship*), bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang.
2. Persekutuan (*partnership*), suatu kerjasama (asosiasi) dua orang atau lebih yang secara bersama-sama menjalankan usaha bersama.
3. Perusahaan berbadan hukum (*corporation*), perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham-saham.

Seorang wirausahawan harus memiliki:

- Kecakapan untuk bekerja
- Kemampuan mengorganisir
- Kreatif
- Lebih menyukai tantangan

Keunggulan perusahaan baru:

- Mampu mengidentifikasi kebutuhan pelanggan
- Mampu mengidentifikasi kemampuan pesaing



Usaha

Hasil survei Peggy Lambing (2000:90):

- ✓ 43% responden (wirausaha) mendapatkan ide bisnis dari pengalaman bekerja
- ✓ 15% responden telah mencoba dan mereka merasa mampu mengerjakannya dengan lebih baik
- ✓ 11% responden memulai usaha untuk memenuhi peluang pasar
- ✓ 31% memulai usaha karena hobi

Pendekatan yang digunakan wirausaha untuk mencari peluang :

- Pendekatan "*in-side out*" atau "*idea generation*" → gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha.
- Pendekatan "*the out-side in*" atau "*opportunity recognition*" → merespon kebutuhan pasar

Alat untuk mencari peluang bisnis/usaha:

- a. Surat kabar
- b. Laporan periodik tentang perubahan ekonomi
- c. Jurnal perdagangan dan pameran dagang
- d. Publikasi pemerintah
- e. Informasi lisensi produk yang disediakan oleh broker, universitas, dan korporasi lainnya.

Kompetensi usaha yang diperlukan seorang calon wirausaha

(Norman Scarborough):

- ❖ Kemampuan teknik
- ❖ Kemampuan pemasaran
- ❖ Kemampuan finansial
- ❖ Kemampuan hubungan

Tahapan memulai Usaha Baru:

- ❖ Diawali dengan adanya ide
- ❖ Mencari sumber dana dan fasilitas barang, uang, dan orang
- ❖ Obyek bisnis memiliki pasar
- ❖ Memperhatikan peluang pasar sebelum produk diciptakan

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru:

a) Bidang dan Jenis Usaha yang Dimasuki

1. Bidang usaha pertanian (*agriculture*)
2. Bidang usaha pertambangan (*mining*)
3. Bidang usaha pabrikasi (*manufacturing*)
4. Bidang usaha konstruksi
5. Bidang usaha perdagangan (*trade*)
6. Bidang jasa keuangan (*financial service*)
7. Bidang jasa perseorangan (*personal service*)
8. Bidang usaha jasa-jasa umum (*public service*)
9. Bidang usaha jasa wisata (*tourism*)
 - *usaha jasa parawisata*
 - *pengusahaan objek dan daya tarik wisata*
 - *usaha sarana wisata*

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru

b) Bentuk usaha dan kepemilikan yang akan dipilih

1. **Perusahaan Perorangan** (*sole proprietorship*) → satu orang
2. **Persekutuan** (*Partnership*) → asosiasi dua orang atau lebih yang menjadi pemilik bersama
3. **Perseroan** (*Corporation*) → anggotanya terdiri atas para pemegang saham
4. **Firma** → nama bersama

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru:

c) Tempat usaha yang akan dipilih

- ❑ Mempertimbangkan aspek efisiensi & efektivitas
- ❑ Alternatif menentukan tempat memulai usaha
 1. Membangun bila ada tempat yang strategis
 2. Membeli atau menyewakan bila lebih strategis dan menguntungkan
 3. Kerja sama bagi hasil, bila memungkinkan

d) Organisasi usaha yang akan digunakan

- ❑ Perpaduan fungsi kewirausahaan dan manajerial
- ❑ Hubungan yang timbul antara organisasi perusahaan dengan lingkup usaha
 1. Semakin besar lingkup usaha, semakin kompleks organisasinya
 2. Semakin kecil lingkup usaha, semakin sederhana organisasinya
 3. Semakin kecil perusahaan maka fungsi kewirausahaan akan semakin besar, tetapi fungsi manajerial yang dimilikinya akan semakin kecil
 4. Lingkup usaha kecil umumnya organisasinya dikelola sendiri
 5. Pengusaha kecil umumnya berperan sebagai *small business owner-manager/small business operator*

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru :

e) Jaminan Usaha yang Mungkin Diperoleh

f) Lingkungan Usaha

- *Lingkungan Usaha Mikro* → ada kaitan langsung dengan operasional perusahaan
- *Lingkungan Usaha Makro* → di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan secara keseluruhan
 1. Lingkungan Ekonomi
 2. Lingkungan Teknologi
 3. Lingkungan Sosial Politik
 4. Lingkungan Demografis dan Gaya Hidup

Hambatan dalam Memasuki Industri :

- ❑ Sikap dan Kebiasaan Pelanggan
- ❑ Biaya Perubahan (*Switching Cost*)
- ❑ Respons dari pesaing yang telah lebih dulu ada

Paten, Merk Dagang, dan Hak Cipta :

Perlindungan produk – produk perusahaan untuk menghindari usaha – usaha meniru dan menduplikasi yang dilakukan oleh pihak lain

- *Paten* → pengakuan lembaga yang berwenang kepada perusahaan atas penemuan produk dan perusahaan tersebut diberi wewenang untuk membuat, menggunakan dan menjual penemuannya selama paten tersebut masih dalam jaminan



Langkah-langkah Mendapatkan Hak Paten:

- ❑ Tetapkan bahwa yang ditemukan betul – betul baru
- ❑ Dokumentasikan alat yang ditemukan tersebut
- ❑ Telusuri paten – paten yang telah ada
- ❑ Pelajari hasil telusuran
- ❑ Mengajukan lamaran paten



Paten, Merk Dagang, dan Hak Cipta (Lanjutan):

- *Merk Dagang* → berbentuk simbol atau nama atau logo atau slogan atau tempat dagang
- *Hak Cipta* → hak istimewa guna melindungi pencipta atas keorisinilan (keaslian) ciptaannya



MEMBELI PERUSAHAAN YANG SUDAH DIDIRIKAN (*BUYING*)

Beberapa alasan *Buying*:

- 1. Resiko lebih rendah**
- 2. Lebih mudah dalam memasuki dunia usaha**
- 3. Memiliki peluang untuk membeli dengan harga yang dapat ditawar**

MEMBELI PERUSAHAAN YANG SUDAH DIDIRIKAN (*BUYING*)

Permasalahan *Buying*:

1. *Masalah eksternal* → lingkungan
2. *Masalah internal* → masalah di
dalam perusahaan

MEMBELI PERUSAHAAN YANG SUDAH DIDIRIKAN (BUYING)

Aspek yang perlu dipertimbangkan sebelum

Buying:

1. Pengalaman apa yang dimiliki untuk mengoperasikan perusahaan tersebut?
2. Mengapa perusahaan tersebut berhasil tetapi kritis?
3. Di mana lokasi perusahaan tersebut?
4. Apakah membeli perusahaan tersebut akan lebih menguntungkan ketimbang merintis sendiri usaha baru?

Langkah-langkah setelah memutuskan *Buying*:

1. Yakinlah bahwa anda tidak akan merintis usaha baru (memulai dari awal)
2. Tentukan jenis perusahaan yang diinginkan dan apakah anda mampu mengelolanya
3. Pertimbangkan gaya hidup yang anda inginkan
4. Pertimbangkan usaha yang diinginkan
5. Pertimbangkan kembali gaya hidup



KERJASAMA MANAJEMEN/ WARALABA (*Franchising*)

- ✓ Suatu kerja sama antara *entrepreneur* (*Franchise*) dengan perusahaan besar (*Franchisor*) dalam mengadakan persetujuan jual beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha
- ✓ Model usaha ini dapat digambarkan sebagai kerjasama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang/penyalur
- ✓ Inti *Franchising* adalah memberi hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha dari perusahaan induk

KESIMPULAN

Bentuk	Kelebihan	Kekurangan
Merintis usaha <i>(Starting)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Gagasan Murni• Bebas beroperasi• Fleksibel dan mudah penggunaan	<ul style="list-style-type: none">• Pengakuan nama barang• Fasilitas inefisien• Persaingan kurang diketahui
Membeli perusahaan <i>(Buying)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Kemungkinan sukses• Lokasi sudah cocok• Karyawan dan pemasok biasanya sudah mantap• Sudah siap operasi	<ul style="list-style-type: none">• Perusahaan yang dijual biasanya lemah• Peralatan tak efisien• Mahal• Sulit inovasi
Kerjasama manajemen <i>(Franchising)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Mendapat pengalaman dalam logo, nama, metode teknik produksi, pelatihan dan bantuan modal• Penggunaan nama, merk yang sudah dikenal	<ul style="list-style-type: none">• Tidak mandiri• Kreativitas tidak berkembang• Menjadi kurang independen, terdominasi, rentan terhadap perubahan <i>franchisor</i>