

BAB 11

JENIS WIRAUSAHA

Jenis Wirausaha :

1. Part Time Entrepreneur :

- Wirausaha yang kerja seteengah waktu melakukan usaha.
- Kegiatan usaha hanya bersifat sampingan.

2. Home Based New Ventures :

- Usaha yang dirintis dari rumah / tempat tinggal.

3. Family Owned Business :

- Usaha yang dilakukan / dimiliki oleh beberapa anggota keluarga secara turun temurun.

4. Copreneurs :

- Usaha yang dilakukan oleh dua orang wirausaha yang bekerja sama sebagai pemilik dan menjalankan usahanya bersama-sama.

Wirausaha mempunyai 2 peran :

I. Sebagai PENEMU.

- Menciptakan :
 - * Produk baru.
 - * Teknologi baru.
 - * Ide-ide baru.
 - * Organisasi usaha baru.

II. Sebagai PERENCANA :

- Berperan dalam merancang :
 - * Perencanaan perusahaan.
 - * Strategi perusahaan.
 - * Ide-ide dalam perusahaan.
 - * Organisasi perusahaan.

Fungsi Wirausaha ada 3 :

1. Pemimpin Industri.

- a. Yang mulai sebagai teknisi atau tukang dalam suatu bidang keahlian.
- b. Kemudian berhasil menemukan sesuatu yang baru.
- c. Kehebatan Daya Cipta (Mandiri).

2. Usahawan.

- Orang yang menganalisa berbagai kebutuhan masyarakat, merangsang kebutuhan untuk mendapat langganan baru.

3. Pemimpin Keuangan.

- Orang yang sejak muda menekuni keuangan, mengumpulkan uang dan menggabungkan sumber-sumber keuangan.

Pasar Bebas Persaingan GLOBAL

Diperlukan :

Barang dan jasa unggul dan berdaya saing tinggi.

Ditentukan oleh :

Tingkat efisiensi yang tinggi (barang dan jasa).

Ditentukan :

Kualitas Sumber Daya Manusia profesional dan terampil.

Ditentukan oleh :

Sistem pendidikan kewirausahaan (pengetahuan, keterampilan, kemampuan)

Untuk membentuk :

Kepribadian kreatif dan inovatif.

Untuk menghasilkan :

BARANG DAN JASA BARU DAN BERBEDA yang memiliki NILAI TAMBAH DAN BERDAYA SAING.

BAB 12

MEMASUKI DUNIA USAHA

Cara Memasuki DUNIA USAHA :

1. Merintis usaha baru.

- Mengetahui dan mendirikan usah baru menggunakan modal, IDE, organisasi dan merancang manajemen sendiri.

Tiga bentuk usaha baru :

a. Perusahaan Milik Sendiri (*Sole Proprietorship*)

- Bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang.

b. Persekutuan (*Partnership*).

- Kerja sama antara 2 orang atau lebih.

c. Perusahaan Berbadan Hukum (*Corperation*)

- Perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal berupa SAHAM.

2. Membeli Perusahaan Orang Lain (*BUYING*).

- Dengan membeli perusahaan yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisir oleh orang lain dengan NAMA (*GOODWILL*) dan organisasi usaha yang sudah ada.

3. Kerjasama MANAJEMEN (*FRANCHISING*).

- Kerjasama antara wirausaha (*Franchisee*) dengan Perusahaan Besar (*Franchisor / Parent Company*) dalam mengadakan persetujuan JUAL – BELI Hak Monopoli untuk menyelenggarakan usaha (Waralaba).

Dukungan Kerjasama :

- Pemilihan tempat.
- Rencana bangunan.
- Pola arus kerja.
- Pemilihan karyawan.
- Pembukuan.
- Penetapan standard.
- Promosi.
- Pengendalian kualitas.
- Riset.
- Sumber-sumber permodalan.

MERINTIS USAHA BARU

Menurut hasil survey :

Lebih dari 50% seorang wirausaha mendapat IDE BISNIS dari pengalaman bekerja pada suatu perusahaan atau organisasi BISNIS.

Peluang seseorang mendirikan usaha baru :

1. Inside – Out.

- Laba generation.

Pendekatan berdasarkan gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha.

2. Out Side – In :

- Opportunity Recognition.

→ Pendekatan dari pengamatan lingkungan :

Dari :

- Surat kabar.

- Laporan periodik tentang perubahan ekonomi.

- Jurnal perdagangan dan pameran dagang.

- Informasi lisensi produk yang disediakan oleh pialang saham, universitas dll.

INSIDE OUT :

Kompetensi usaha yang diperlukan :

- a. Kemampuan teknik bagaimana memproduksi barang dan jasa.
- b. Kemampuan pemasaran.
- c. Kemampuan finansial bagaimana memperoleh dana dan menggunakannya.
- d. Kemampuan hubungan interpersonal (memelihara relasi, negoisasi, komunikasi).

Hal yang harus diperhatikan dalam merintis

Usaha baru :

1. Bidang usaha dan jenis usaha yang dimasuki.
2. Bentuk usaha dan kepemilikan yang akan dipilih.
3. Tempat usaha yang akan dipilih.
4. Organisasi usaha yang akan digunakan.
5. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh.
6. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh.

1. Bidang dan Jenis usaha yang bisa dimasuki :

a. Pertanian.

- Usaha pertanian, kehutanan, perikanan dan perkebunan.

b. Pertambangan.

- Usaha galian pasir, galian tanah, batu bata, dll.

c. Pabrikasi.

-Industri, perakitan, dan sintesis.

d. Perdagangan.

-Ritel, grosir, agen, ekspor impor.

e. Jasa keuangan.

-Perbankan, asuransi, koperasi.

f. Jasa perorangan.

-Potong rambut, saln, laundry, katering.

g. Jasa umum.

-Pengangkutan, wartel, distribusi.

h. Jasa Wisata.

- Jasa Biro Perjalanan Wisata.
- Jasa Agen Perjalanan Wisata.
- Jasa Pramuwisata.
- Jasa Pameran Wisata.
- Jasa Informasi Wisata.

i. Jasa pengusahaan obyek dan daya tarik wisata.

- Wisata alam.
- Wisata budaya.
- Wisata minat khusus.

j. Jasa sarana wisata.

- Penyediaan akomodasi.
- Penyediaan makanan dan minuman.
- Penyediaan angkutan wisata.

Bentuk usaha / kepemilikan yang akan dipilih :

1. Perusahaan Perorangan.

- Mudah didirikan.
- Biaya operasi rendah.
- Bebas dalam pengelolaan.

2. Persekutuan.

- Didirikan 2 orang atau lebih dan menjadi milik bersama.

* Sekutu Umum.

- Anggota yang aktif dan duduk sebagai pengurus persekutuan.

* Sekutu Terbatas.

- Anggota yang tidak aktif sebagai pengurus perusahaan.

3. Perseroan.

-Perusahaan yang anggotanya terdiri atas para pemegang saham, yang mempunyai tanggung jawab terbatas pada utang-utang perusahaan sebesar modal DISETOR.

4. Firma.

-Persekutuan yang menjalankan perusahaan di bawah NAMA BERSAMA.

-Bila untung → Keuntungan dibagi bersama.

-Bila rugi → Ditanggung bersama.