

DIMENSI KEBERHASILAN

BAB 9

M. Anang Firmansyah

Faktor Keberhasilan

Kemauan
Kemampuan

Kesempatan
Peluang

Dalam diri
Perilaku

Luar diri
Perilaku

Kelemahan
Ketidak
sempurnaan

Hilang
kesempatan /
peluang

Faktor Kegagalan

M. A. F. F. F. F.

Wirausaha Prestasi Tinggi :

1. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul dari dirinya.
2. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat Berhasil atau Gagal.
3. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
4. Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan.
5. Menyukai tantangan.

N'POW (Kebutuhan akan Kekuasaan).

- Hasrat wirausaha untuk mempengaruhi mengendalikan dan menguasai orang lain.
 - Senang bersaing.
 - Orientasi pada STATUS.
 - Ingin mempengaruhi orang lain.

M. Anang Firmansyah

N'AFF (Kebutuhan untuk AFILIASI) :

- Hasrat untuk diterima dan disukai orang lain :
 - Menyukai persahabatan.
 - Mudah cooperative.
 - Saling pengertian.

→ 2 Faktor Motivasi untuk Bekerja :

1. Faktor yang membuat orang merasa PUAS.
2. Faktor yang membuat orang merasa TIDAK PUAS.

M. Anang Firmansyah

Faktor mendapat PUAS :

- Prestasi.
- Pengakuan.
- Pekerjaan baik.
- Tanggungjawab penuh.
- Kemajuan.

Faktor KETIDAK PUASAN :

- Upah.
- Keamanan.
- Kondisi kerja.
- Status.
- Sistem di perusahaan.
- Hubungan interpersonal.

M. Anang Firmansyah

UMUM

ORGANISASI

Pemenuhan
Diri

Self
Actualization
Needs.
5

Tantangan
Kerja

Status

4. Esteem Needs

Jabatan

Berteman

3. Social Needs

Teman
bekerja

Stabilitas

2. Security Needs

Jaminan
Pensiun

Perlindungan

1. Physiological Needs

Gaji

Hirarkhi Kebutuhan
MASLOW

Ant Finmahal

ERG Theory :

(Existence, Relatedness and Growth).

I. Kebutuhan akan "Eksistensi".

→ Menyangkut keperluan material yang harus ada.

Maslow → 1. Kebutuhan fisiologis.

2. Kebutuhan harga diri.

II. "KETERGANTUNGAN"

→ Kebutuhan untuk mempertahankan hubungan interpersonal.

Maslow → 3. Kebutuhan sosial.

4. Kebutuhan harga diri.

III. "PERKEMBANGAN"

→ Kebutuhan untuk perkembangan Personal.

Maslow → 5. Kebutuhan aktualisasi.

M. Anang Firmansyah

7 alasan seorang menjadi WIRAUSAHA :

1. The Desire for Higher INCOME,
2. The Desire for more satisfying career.
3. The Desire for be SELF - DIRECTED.
4. The Desire for The Prestige that comes to being a BUSINESS OWNER.
5. The Desire to Run With a New Idea or concept.
6. The Desire to build long term wealth.
7. The Desire to make a contribution to Humanity or to a specific cause.

(Menurut Dun Steinhoff & John F Burgess).

M. Anang Fauzan

Alasan UMUM mengapa menjadi WIRAUSAHA :

a. Alasan Keuangan :

- Mencari nafkah.
- Menjadi kaya.
- Mencari pendapatan TAMBAHAN.
- Jaminan STABILITAS keuangan.

b. Alasan Sosial :

- Memperoleh gengsi / status.
- Dapat dikenal dan dihormati.
- Menjadi CONTOH di masyarakat.
- Dapat ditiru.
- Dapat bertemu orang banyak.

c. Alasan Pelayanan :

- Membuka lapangan pekerjaan.
- Meningkatkan perekonomian masyarakat.

M. Anang Firmansyah

d. Alasan Pemenuhan Diri :

- Menjadi ATASAN (Mandiri).
- Mencapai sesuatu yang diinginkan.
- Menghindari ketergantungan dengan orang lain.
- Menjadi lebih produktif.

Peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan :

- Peluang memperoleh kontrol atas kemampuan diri.
- Peluang memanfaatkan potensi yang dimiliki secara penuh.
- Peluang memperoleh manfaat secara financial.
- Peluang berkontribusi pada masyarakat dan membantu usaha orang lain.

PROSES PERTUMBUHAN WIRAUSAHA

BAB 10

M. Anang Firmansyah

PROSES PERTUMBUHAN WIRAUSAHA :

1. Tahap Imitasi dan Duplikasi.

- Mulai meniru ide orang lain.

- Menciptakan jenis produk yang sudah ada.

→ Keterampilan diperoleh dari : Magang atau pengalaman pribadi.

2. Tahap Duplikasi dan Pengembangan.

- Mula "Mengembangkan" ide-ide baru.

- Mengadakan Diverifikasi produk.

- Juga mengadakan Diverifikasi produk.

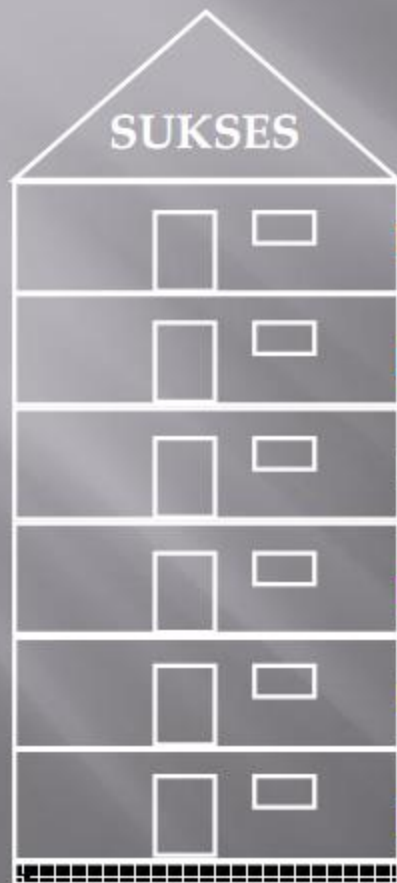
→ Keterampilan melakukan : Market Follower

M. Anang Firmawati

3. Tahap menciptakan sendiri barang dan jasa baru yang berbeda :
- Membuat IDE sendiri.
 - Menciptakan produk yang benar-benar baru.
 - Keinginan untuk menjadi PENANTANG dan Pemimpin Pasar.
 - Keterampilan khusus untuk menjadi pemenang.
 - Harus mengembangkan hubungan, baik dengan Mitra Usaha maupun semua pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaannya.

M. Anang Firmansyah

Tahap Pembangunan Kewirausahaan :



Bertanggungjawab atas kesuksesan atau kegagalan.

Membangun hubungan dengan pelanggan, karyawan, pemasok dll.

Bekerja keras.

Merencanakan, mengorganisasikan dan menjalankan.

Berani mengambil resiko waktu dan uang.

Memiliki tujuan dan visi usaha.

M. Anwar Firmansyah

LANGKAH MENUJU KEWIRAUSAHAAN YANG BERHASIL



M. Anang Firmansyah

Penyebab keberhasilan wirausaha :

1. Kemampuan dan kemauan :

- Orang yang tidak memiliki kemampuan tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan dan tidak memiliki kemampuan.

→ Tidak akan menjadi wirausaha yang sukses.

So kemauan harus dibarengi dengan kemampuan.

→ Akan memicu menjadi SUKSES.

2. Tekad yang kuat dan kerja keras.

- Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat tetapi mau kerja keras dan orang yang suka kerja keras tapi tak memiliki tekad.

→ Tidak menjadi wirausaha sukses.

So tekad dan kerja keras harus dijalani barengan.

M. Anang P. Harahap

3. Mengetahui peluang yang ada dan berusaha menemukannya. Ketika ada → kesempatan.

Penyebab kegagalan wirausaha :

- a. Tidak kompeten dalam manajerial.
- b. Kurang berpengalaman.
- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan.
- d. Gagal dalam perencanaan.
- e. Lokasi usaha kurang memadai (kurang strategis).
- f. Kurangnya pengawasan.
- g. Sikap kurang bersungguh dalam berusaha.

M. Anang Manajerial

Seseorang MUNDUR atau ragu-ragu dalam berwirausaha :

- Pendapatan tidak menentu.
- Apabila gagal maka modal investasi hilang.
- Perlu kerja keras dan lama.
- Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya sudah berhasil.

KELOMPOK KEWIRAUSAHAAN :

I. Wirausaha RUTIN.

- Fokus kegiatan pada pemecahan masalah dan perbaikan-perbaikan prestasi.
- Bagaimana menghasilkan barang.
- Penggunaan teknologi.
- Cara memasarkan barang.

Dr. Anang Firmansyah

II. Wirausaha ARBITRASE.

- Selalu mencari peluang.
 - Tidak perlu melibatkan pembuatan barang.
 - Tidak menggunakan dana pribadi.
 - Melibatkan spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan beli.
- BROKER.

III. Wirausaha INOVATIF.

- Yang menghasilkan IDE dan kreasi baru yang berbeda.
 - Membuat produk-produk baru.
 - Mencari pemasaran produk.
 - Mencari sumber pengadaan.
 - Mengelola usaha.
 - Peningkatan teknik baru.
- Wiraswasta (Owner).

M. Anang Firmansyah