

KIAT-KIAT MENJADI WIRAUSAHA SUKSES

Oleh :
Yolanda

Abstrak

Tulisan ini membahas tentang wirausaha, dimana seorang wirausaha (*entrepreneur*) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul.

Secara internal seorang wirausaha dapat mengurangi tingkat ketergantungan terhadap orang lain, meningkatkan kepercayaan diri, serta meningkatkan daya beli pelakunya, sedangkan secara eksternal dapat menyediakan lapangan kerja bagi para pencari kerja. Dengan terserapnya tenaga kerja oleh kesempatan kerja yang disediakan oleh seorang wirausaha, tingkat pengangguran secara nasional menjadi berkurang.

Besarnya peran wirausaha bagi diri sendiri, masyarakat dan negara maka diperlunya diketahui dan dipahami kiat-kiat menjadi wirausaha sukses. Kiat-kiat menjadi wirausaha sukses dapat dipelajari dari teori-teori para ahli kewirausahaan dan pengalaman orang-orang yang sukses dalam berusaha/bisnis, pendidikan formal maupun nonformal yaitu melalui penanaman jiwa dan semangat kewirausahaan.

PENDAHULUAN

Krisis ekonomi global yang melanda negara-negara didunia sangat berpengaruh pada aspek kegiatan ekonomi dan kehidupan masyarakat banyak. Sejak krisis ekonomi tersebut, jutaan orang telah kehilangan pekerjaan dan pendapatan, sementara masyarakat yang membutuhkan lapangan kerja semakin meningkat. Negara-negara yang terkena dampak krisis, pemerintahnya tidak harus mengatasi hilangnya pekerjaan masyarakat, tetapi juga harus menciptakan lapangan pekerjaan sejalan dengan pertumbuhan penduduknya. Akibat dari banyaknya masyarakat yang kehilangan pekerjaan dan laju pertumbuhan penduduk, mengakibatkan dunia kerja semakin sempit dan pengangguran semakin tinggi.

Pengangguran sering disebut sebagai “penyakit ekonomi”, baik di negara-negara maju maupun di negara-negara berkembang. Akibat dari pengangguran tersebut tidak hanya menimbulkan stagnasi pertumbuhan ekonomi atau terhentikannya kegiatan ekonomi, namun

yang lebih mengkhawatirkan adalah kemiskinan.

Pengangguran di Indonesia menjadi masalah yang terus menerus tidak pernah terselesaikan oleh pemerintah. Sebelum krisis ekonomi tahun 1997, tingkat pengangguran di Indonesia pada umumnya dibawah 5% dan pada tahun 1997 sebesar 4,68%, sedangkan pada tahun 2013 sebesar 6,3% (tabel 1.1). Dalam negara maju, tingkat pengangguran biasanya berkisar antara 2-3%, hal ini disebut Tingkat pengangguran alamiah. Tingkat pengangguran alamiah adalah suatu tingkat pengangguran yang alamiah dan tak mungkin dihilangkan. Artinya jika tingkat pengangguran paling tinggi 2-3% itu berarti bahwa perekonomian dalam kondisi penggunaan tenaga kerja penuh (full employment) (Sadono Sukirno, 2008). Dengan demikian, artinya kondisi Indonesia dalam penggunaan tenaga kerja belum berada pada kondisi penggunaan tenaga kerja penuh.

Pengangguran merupakan masalah pokok dalam suatu masyarakat modern. Jika

tingkat pengangguran tinggi, sumber daya terbuang percuma dan tingkat pendapatan masyarakat merosot. Dalam situasi seperti ini

kelesuan ekonomi akan berpengaruh pula pada emosi masyarakat dan kehidupan keluarga sehari-hari.

Tabel 1 : Jumlah Angkatan Kerja, Penduduk Bekerja, Pengangguran, TPAK dan TPT, 1998-2013

Tahun		Angkatan Kerja	Bekerja	Pengangguran	Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja – TPAK	Tingkat Pengangguran Terbuka – TPT
		(Juta Orang)	(Juta Orang)	(Juta Orang)	(%)	(%)
1997		98,23	85,05	4,18	66,32	4,69
1998		92,34	87,29	5,05	66,91	5,46
1999		94,85	88,82	6,03	67,22	6,36
2000		95,65	89,84	5,81	67,76	6,08
2001		98,81	90,81	8,01	68,60	8,10
2002		100,78	91,65	9,13	67,76	9,06
2003		102,75	92,81	9,94	67,86	9,67
2004		103,97	93,72	10,25	67,54	9,86
2005	Februari	105,80	94,95	10,85	68,02	10,26
	November	105,86	93,96	11,90	66,79	11,24
2006	Februari	106,28	95,18	11,10	66,74	10,45
	Agustus	106,39	95,46	10,93	66,16	10,28
2007	Februari	108,13	97,58	10,55	66,60	9,75
	Agustus	109,94	99,93	10,01	66,99	9,11
2008	Februari	111,48	102,05	9,43	67,33	8,46
	Agustus	111,95	102,55	9,39	67,18	8,39
2009	Februari	113,74	104,49	9,26	67,60	8,14
	Agustus	113,83	104,87	8,96	67,23	7,87
2010	Februari	116,00	107,41	8,59	67,83	7,41
	Agustus	116,53	108,21	8,32	67,72	7,14
2011	Februari	119,40	111,28	8,12	69,96	6,80
	Agustus	117,37	109,67	7,70	68,34	6,56
2012	Februari	120,41	112,80	7,61	69,66	6,32
	Agustus	118,05	110,81	7,24	67,88	6,14
2013	Februari	121,19	114,02	7,17	69,21	5,92
	Agustus	118,19	110,80	7,39	66,90	6,25

Sumber : BPS

Pengangguran terjadi disebabkan antara lain, yaitu karena jumlah lapangan kerja yang

tersedia lebih kecil dari jumlah pencari kerja. Juga kompetensi pencari kerja tidak sesuai

dengan pasar kerja. Selain itu juga kurang efektifnya informasi pasar kerja bagi para pencari kerja.

Fenomena pengangguran juga berkaitan erat dengan terjadinya pemutusan hubungan kerja, yang disebabkan antara lain; perusahaan yang menutup/mengurangi bidang usahanya akibat krisis ekonomi atau keamanan yang kurang kondusif; peraturan yang menghambat inventasi; hambatan dalam proses ekspor, impor, dll. Menurut data BPS angka pengangguran pada tahun 2002, sebesar 9,13 juta penganggur terbuka, sekitar 450 ribu diantaranya adalah yang berpendidikan tinggi. Bila dilihat dari usia penganggur sebagian besar (5.78 juta) adalah pada usia muda (15-24 tahun). Selain itu terdapat sebanyak 2,7 juta penganggur merasa tidak mungkin mendapat pekerjaan (hopeless). Situasi seperti ini akan sangat berbahaya dan mengancam stabilitas nasional.

Menghadapi persaingan hidup yang semakin sulit dan keras, sering membuat seseorang berpikir, apalagi yang harus dilakukan? Pekerjaan apa lagi yang mesti dikerjakan? Peluang apa yang masih menjanjikan?

Dalam peluang usaha dinyatakan bahwa peluang sebenarnya ada disekeliling kita, hanya saja ada beberapa individu yang mampu melihat situasi sebagai peluang dan sebagian individu ada yang tidak melihat itu sebagai peluang. Hal ini disebabkan faktor informasi yang dimilikinya. Dengan informasi memungkinkan seseorang mengetahui bahwa peluang itu ada.

Menjaminnya berbagai peluang usaha, dituntut kreativitas dari para individu/pengusaha untuk terus bisa berkarya dan menyusun strategi bisnis yang jitu guna memenangkan persaingan dipasar. Ketatnya persaingan pasar, dan munculnya para pemain baru di berbagai penjuru membuat sebagian besar pelaku usaha harus siap bersaing dengan pelaku usaha lainnya guna mempertahankan eskistensi usahanya.

Membuka usaha bukanla perkara yang mudah. Ada orang yang membuka usaha karena tidak ada pilihan lain selain membuka

usaha sendiri. Ada orang yang membuka usaha sendiri karena pendidikan rendah yang membuat dia sulit mencari pekerjaan. Ada juga orang yang terpaksa membuka usaha sendiri karena terkena PHK dari perusahaannya. Sedangkan ada orang yang membuka usaha sendiri karena lebih senang memilih usaha sendiri daripada bekerja pad orang lain.

Menjalankan usaha adalah hal yang menantang, kreatif, dan fleksibel bagi masa depan seseorang serta menjadi bos bagi diri sendiri. Disamping mendapatkan penghasilan, juga menciptakan cara hidup baru dalam kehidupan. Menjadi pengusaha memerlukan tinjauan kedepan, kegigihan dan keberanian.

Permasalahan.

Berdasarkan uraian diatas, perlu kiranya pengetahuan tentang kewirausahaan ini diketahui dan bagaimana menjadi seorang wirausaha dan berhasil berada dalam lingkungan tersebut. Untuk mendapatkan hal tersebut tentunya tidak mudah dan perlu perjuangan. Agar keberhasilan tersebut tidak menuntut ongkos yang besar, perlu kiranya diketahui hal-hal yang harus dimiliki sebagai wirausaha, faktor-faktor yang dapat membantu mewujudkan niat menjadi wirausaha, kemampuan yang harus dimiliki seorang wirausaha dan bagaimana agar berwirausaha sukses.

Tinjauan Teoritis.

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Menurut dari segi etimologi (asal usul kata), **Wira**, artinya pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, gagah berani, berjiwa besar, dan berwatak agung. **Usaha**, artinya perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Jadi **wiarusaha** adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Wirausaha dapat mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya, dan mengambil tindakan yang tepat guna untuk memastikan keberhasilan usahanya. Dalam kewirausahaan perlu adanya pengembangan usaha, yang dimana dapat membantu para wirausahawan untuk

mendapatkan ide dalam pembuatan barang-barang yang akan dijadikan produk yang akan dijual. Dalam proses pengembangan usaha ini diperlukannya jiwa seseorang wirausaha yang soft skill yang artinya adanya ketekunan berani mengambil resiko, terampil, tidak mudah putus asa, mempunyai kemauan terus belajar, memberi pelayanan yang terbaik kepada konsumen, bersikap ramah terhadap konsumen, sabar, pandai mengelola dan berdo'a. Karena semua usaha dan rencana tidak akan berhasil tanpa adanya ridho dari Allah SWT.

Secara komprehensif Meng & Liang, (1996), merangkum pandangan beberapa ahli, dan mendefinisikan wirausaha sebagai: (a) Seorang inovator (b) Seorang pengambil risiko atau a risk-taker (c) Orang yang mempunyai misi dan visi (d) Hasil dari pengalaman masa kanak-kanak (e) orang yang memiliki kebutuhan berprestasi tinggi (f) Orang yang memiliki locus of control internal.

Sedangkan Thomas W. Zimmerer dan Norman M. Scharborough (1996) mengatakan bahwa kewirausahaan adalah suatu usaha untuk menciptakan nilai lewat pengenalan terhadap peluang bisnis, manajemen mengambil risiko yang cocok dengan peluang yang ada dan lewat kemampuan komunikasi dan manajemen memobilisasi manusia, keuangan, dan berbagai sumber daya yang diperlukan untuk membawa suatu proyek berhasil.

Menurut Zimmerer (1996) ide-ide yang berasal dari wirausaha dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil dipasar. Ide-ide itu menciptakan nilai potensial di pasar sekaligus menjadi peluang usaha. Dalam mengevaluasi ide untuk menciptakan nilai-nilai potensial (peluang usaha), wirausaha perlu mengidentifikasi dan mengevaluasi semua risiko yang mungkin terjadi. Ada tiga risiko yang dapat dievaluasi, yaitu ;

1. Risiko Pasar atau Risiko Persaingan, Risiko pasar terjadi akibat adanya ketidakpastian pasar.

2. Risiko Finansial, Risiko Finansial terjadi akibat rendahnya hasil penjualan dan tingginya biaya.

3. Risiko Teknik, Risiko Teknik terjadi akibat adanya kegagalan teknik.

Menurut Arthur Williams dan Richard MH, resiko adalah suatu variasi dari hasil-hasil yang terjadi selama periode tertentu. Sedangkan Abas Salim, resiko adalah ketidakpastian yang mungkin melahirkan peristiwa kerugian. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa resiko tersebut adalah kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi terhadap usaha yang dilakukan dan bersifat merugikan.

Menurut Bygrave (dalam Ifham, 2002) mengemukakan beberapa ciri-ciri seorang wirausahawan, yaitu :

- a. Mimpi (dreams), yakni memiliki visi masa depan dan kemampuan mencapai visi tersebut.
- b. Ketegasan (decisiveness), yakni tidak menangguk waktu dan membuat keputusan dengan cepat.
- c. Pelaku (doers), yakni melaksanakan secepat mungkin.
- d. Ketetapan hati (determination), yakni komitmen total, pantang menyerah.
- e. Dedikasi (dedication), yakni berdedikasi total, tidak kenal lelah.
- f. Kesetiaan (devotion), yakni mencintai apa yang dikerjakan.
- g. Terperinci (details), yakni menguasai rincian bersifat kritis.
- h. Nasib (destiny), yakni bertanggungjawab atas nasib sendiri yang hendak dicapainya.
- i. Uang (dollars), yakni kaya bukan motivator utama, uang lebih berarti sebagai ukuran sukses.
- j. Distribusi (distributive), yakni mendistribusikan kepemilikan usahanya kepada karyawan kunci yang merupakan faktor penting bagi kesuksesan usahanya.

Sedangkan Drucker (1985) menguraikan aspek-aspek kewirausahaan tersebut yaitu :

- a. Kemampuan mengindra peluang usaha, yakni kemampuan melihat dan

memanfaatkan peluang untuk mengadakan langkah-langkah perubahan menuju masa depan yang lebih baik.

- b. Percaya diri dan mampu bersikap positif terhadap diri dan lingkungannya, yakni berkeyakinan bahwa usaha yang dikelolanya akan berhasil.
- c. Berperilaku memimpin, yaitu mampu mengarahkan, menggerakkan orang lain, dan bertanggung jawab untuk meningkatkan usaha.
- d. Memiliki inisiatif untuk menjadi kreatif dan inovatif, yaitu mempunyai prakarsa untuk menciptakan produk/metode baru yang lebih baik mutu atau jumlahnya agar mampu bersaing.
- e. Mampu bekerja keras, yaitu memiliki daya juang yang tinggi, bekerja penuh energi, tekun, tabah, melakukan kegiatan untuk mencapai tujuan tanpa mengenal putus asa.
- f. Berpandangan luas dengan visi ke depan yang baik, yaitu berorientasi pada masa yang akan datang dan dapat memperkirakan hal-hal yang dapat terjadi sehingga langkah yang diambil sudah dapat diperhitungkan.
- g. Berani mengambil resiko, yaitu suka pada tantangan dan berani mengambil resiko walau dalam situasi dan kondisi yang tidak menentu. Resiko yang dipilih tentunya dengan perhitungan yang matang.

Langkah-langkah yang harus disiapkan untuk menjadi seorang wirausahawan dalam mengatasi resiko yang terjadi dalam usaha yaitu: (a) Mempersiapkan mental, (b) Memiliki kemauan yang kuat untuk berhasil, (c) Selalu mengembangkan ide dan kreativitas, (d) Memiliki kemauan untuk belajar, (e) Membangun komunikasi dan

jaringan atau *networking* dan (f) Memiliki modal usaha.

Dari sejumlah langkah-langkah yang harus diperisapkan seseorang untuk menjadi seorang wirausaha diatas, seringkali faktor yang sangat susah atau menjadi kendala terbesar dalam melalui suatu usaha menurut banyak wirausahawan adalah modal. Menurut Casson (1982), yang dikutip oleh Yuyun Wirasasmita (1993:3) bahwa modal saja sebenarnya tidak cukup apabila tidak dilengkapi dengan kemampuan, yaitu :

1. *Self Knowledge*, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditiekuni.
2. *Imagination*, yaitu memiliki imajinasi, ide, dan prespektif serta tidak mengandalkan kesuksesan masa lalu.
3. *Practical Knowledge*, yaitu memiliki pengetahuan praktis, misalnya pengetahuan teknik, desain, pemrosesan, pembukaan, administrasi, dan pemasaran.
4. *Search Skill*, yaitu kemampuan menemukan, berkreasi dan berimajinasi.
5. *Foresight*, yaitu berpandangan jauh kedepan.
6. *Computation Skill*, yaitu kemampuan berhitung dan memprediksi keadaan dimasa yang akan datang.
7. *Communication Skill*, yaitu kemampuan berkomunikasi, bergaul dan berhubungan dengan orang lain.

Pembahasan.

Indonesia menghadapi masalah keterbatasan kesempatan kerja, dimana pencari kerja dengan lowongan pekerjaan tidak sebanding. Berdasarkan data BPS, perbandingan lowongan kerja yang tersedia dibanding pencari kerja dari tahun 2000-2013 (lihat table 2) adalah ketersediaan lowongan kerja yang dibawah pencari kerja.

No.	Tahun	Pencari Kerja Terdaftar	Lowongan Kerja Terdaftar	% Lowongan Kerja/Pencari Kerja	Penempatan / Pemenuhan Tenaga Kerja
1	2000	975.215	388.058	37,29	320.758
2	2001	343.205	102.906	29,74	85.697

3	2002	328.607	92.219	28,06	55.240
4	2003	427.525	132.237	30,93	61.047
5	2004	418.773	97.801	23,35	75.816
6	2005	382.706	167.742	48,83	141.277
7	2006	696.600	201.415	28,91	346.739
8	2007	375.162	300.402	80,07	175.545
9	2008	2.970.286	2.360.377	79,47	2.001.512
10	2009	4.707.875	3.149.514	66,90	1.989.153
11	2010	2.487.677	1.197.832	48,15	782.565
12	2011	728.440	326.617	44,84	227.69
13	2012	1.299.377	628.603	48,38	365.947
14	2013	1.051.944	612.699	58,25	409.052

Sumber : BPS

Sedikitnya lowongan yang tersedia dan ditambah dengan penempatan tenaga kerja yang berada dibawah lowongan, mengakibatkan semakin besarnya pencari kerja yang tidak memperoleh kesempatan kerja.

Salah satu upaya untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan berwirausaha. Proporsi wirausaha Indonesia yang baru sekitar 0,24% pada tahun 2011 dan 1,56% pada akhir tahun 2012 dari populasi penduduk disadari masih sangat kurang untuk mendukung akselerasi pembangunan ekonomi. Mengutip sosiolog David Mc Clelland, dibutuhkan minimal 2% atau 4,8 juta wirausaha dari populasi penduduk Indonesia, sebagaimana prasyarat suksesnya pembangunan ekonomi suatu negara.

Peningkatan rasio jumlah wirausaha terhadap jumlah populasi Indonesia sangat diperlukan untuk meningkatkan daya saing untuk berkompetisi dengan negara lain. Sebagai perbandingan, Singapura memiliki wirausaha 7,2%, Malaysia 2,1%, Thailand 4,1%, Korea Selatan 4,0% dan Amerika Serikat 11,5% dari seluruh populasi penduduknya.

Hingga saat ini, Pemerintah Indonesia telah menggulirkan program-program pemberdayaan wirausaha. Seperti, program wirausaha 1.000 sarjana, program pelatihan kewirausahaan, bantuan sosial dan perkuatan, bantuan atau kredit dana bergulir, Kredit Usaha Rakyat (KUR), program kemitraan dan bina lingkungan, program pembiayaan melalui CSR (Corporate Social Responsibility), PNPM Mandiri dan program pelatihan untuk TKI. Data Kemeterian Koperasi dan UKM mencatat hingga saat ini jumlah wirausaha di Tanah Air telah mencapai 1,56% dari total jumlah penduduk, sementara Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia (AIBI) menyebutkan bahwa jumlah wirausaha Indonesia baru 0,18% atau 400.000 orang, padahal jumlah idealnya mesti diatas 4,4 juta orang.

Menurut Thomas Zimmerer dalam bukunya, ada 8 faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan antara lain sebagai berikut :

1. Wirausahawan sebagai pahlawan.
2. Pendidikan kewirausahaan.
3. Faktor ekonomi dan kependudukan.
4. Pergeseran ke ekonomi jasa.

5. Kemajuan teknologi.
6. Gaya hidup bebas.
7. e-Commerce dan The World-Wide-Web.
8. Peluang Internasional.

Wirausaha merupakan salah satu solusi untuk menekan tingkat pengangguran atau bagi yang tidak mendapatkan kesempatan kerja. Wirausaha selain bisa menciptakan pekerjaan bagi diri sendiri, wirausaha juga dapat membuka kesempatan kerja bagi orang lain.

Seorang wirausaha adalah seorang yang memiliki keahlian untuk menjual, mulai dari menawarkan ide hingga komoditas baik berupa produk atau jasa. Dengan kreativitasnya, wirausahawan mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan. Sebagai pelaku bisnis, wirausahawan harus mengetahui dengan baik manajemen penjualan, gaya dan fungsi manajemen. Untuk berhasil, ia harus mampu berkomunikasi dan menguasai beberapa elemen kecakapan manajerial, serta mengetahui teknik menjual yang strategis mulai dari pengetahuan tentang produk, ciri khas produk dan daya saing produk terhadap produk sejenis.

Ketika seseorang mulai berbisnis, tentu banyak ketakutan dan kendala yang dihadapi. Takut kehilangan kemampuan sebagai pegawai, yang sudah pasti terima gaji pada setiap bulan, takut kehilangan fasilitas dari kantor, hingga takut tidak dapat memenuhi kehidupan keluarga. Disamping itu ada lagi pertanyaan seperti “Bagaimana kalau berusaha lalu bangkrut?”

Disamping itu alasan mengapa seseorang enggan berwirausaha dan menjadi bos adalah karena takut menghadapi risiko. Menjalankan kegiatan wirausaha atau bisnis memang sangat erat kaitannya dengan kegagalan dan sebenarnya lebih erat kaitannya pula dengan kesuksesan. Kewirausahaan belum diminati karena sebagian besar orang hanya melihat sisi negatifnya seperti tidak mapan, hidup tidak teratur, penuh risiko, dan sebagainya dari pada segi positifnya. Sehingga

yang terjadi adalah banyak orang enggan berwirausaha dan merasa nyaman untuk bekerja disebuah instansi yang sudah mapan dengan gaji yang mapan pula.

Dalam kondisi seperti itu, ada beberapa hal yang harus dimiliki oleh seseorang yang mau menjadi pengusaha dan wirausaha. Hal yang harus dimiliki tersebut adalah :

1. **Pikirkan kesuksesan**

Bermimpi untuk menjadi sukses, dan untuk itu, diperlukan visi yang jelas tentang apa yang ingin dicapai. Tapi tidak berhenti dimimpi saja, harus aktif memvisualisasikan sukses dalam pikiran.

2. **Selalu bergairah dengan apa yang Anda lakukan**

Memulai bisnis adalah salah satu tujuannya untuk ingin merubah sebagian atau seluruh hidup. Apabila menicntai apa yang dilakukan maka kesuksesan tersebut akan datang, sebaliknya jika tidak bergairah dalam pekerjaan bahkan membencinya, maka tidak akan berhasil meraih impian tersebut.

3. **Fokus pada kekuatan anda**

Setiap orang memiliki kelebihan dan kelemahan. Agar lebih efektif, perlu mengidentifikasi kekuatan dan selalu berkonsentrasi.

4. **Bekerja keras**

Seiap pengusaha sukses selalu bekerja keras dan keras. Tidak ada yang mencapai kesuksesan hanya dengan duduk dan menatap dinding setiap harinya. Bekerja akan mudah jika memiliki visi, tujuan yang jelas dan bersemangat dengan apa yang lakukan.

5. **Selalu bertahan dalam berbisnis**

Tidak ada yang mengatakan bahwa jalan menuju sukses itu mudah. Meskipun ada niat baik dan kerja keras, kadang-kadang ada gagalnya. Beberapa pengusaha sukses mengalami kemunduran dan bahkan kebangkrutan. Namun, banyak juga pengusaha yang bangkit dan bertahan dalam berbisnis walaupun hampir mengalami kemunduran.

Menurut Forbes (**Editor** : Erlangga Djumena) empat tips yang diharapkan bisa membantu mewujudkan niat wirausaha Anda :

Pertama, Salah satu cara terbaik untuk mempelajari wirausaha adalah dengan berteman dengan sejumlah pengusaha. Tidak musti berteman dengan pengusaha kaya, tetapi bertemanlah dengan pelaku usaha yang bisa dimana dia bekerja untuk dirinya sendiri. Mulai dengan bergaul dengan pengusaha yang dekat dengan tempat tinggal Anda. Itu bisa membantu menciptakan pemikiran, “Jika mereka bisa, maka saya juga.”

Bertemulah dengan pelaku usaha dari berbagai industri. Semakin beragam gaya kewirausahaan yang ditemui, maka semakin kaya pengalaman kita.

Lantas bagaimana jika kita tidak kenal satu orang pun pengusaha? Mulailah bertanya dengan orang-orang untuk mengenalkan Anda ke sejumlah pengusaha. Bisa juga dengan mengikuti sebuah kelompok lewat Linkdeln atau Facebook. Cari teman pelaku usaha dari sana. Siapa tahu anda bisa banyak bertemu pengusaha lewat jejaring sosial tersebut.

Kedua, pilih sejumlah pelaku usaha sebagai panutan. Pelaku usaha yang dijadikan contoh kiranya yang sudah terbukti kesuksesannya di dunia usaha. Mungkin kita tidak bisa berbincang dengan mereka secara dekat, tapi kita bisa melakukan analisa kesuksesannya. Kita bisa memilih sejumlah merk ataupun perusahaan yang kita sukai.

Lalu, coba telah pemilik usahanya melalui banyak hal seperti situs perusahaannya dan profil pengusahanya di media atau artikel lainnya. Bahkan mungkin ada buku mengenai otobiografi pengusaha tersebut yang bisa kita baca. Pelajari kepribadiannya dan gaya kepemimpinannya yang telah sedemikian rupa membentuk mereka atau perusahaannya yang dijalankannya.

Ketiga, coba senangi bisnis kecil sebagai seorang pelanggan. Selain berteman dengan pengusaha, penting juga untuk berhubungan dengan bisnisnya. Tidak perlu langsung berpikir sebuah bisnis besar. Coba

lirik sebuah bisnis kecil atau bisnis yang baru saja dimulai yang Anda sukai.

Cari tahu pengalaman atau cerita pemilik usahanya. Apa yang mereka lakukan untuk menjadi berbeda. Lantas berpikirlah sebagai seorang konsumen karena dengan cara itu Anda bisa tahu apa yang menarik yang kiranya bisa diambil sebagai masukan untuk usaha Anda.

Keempat, melawan mitos berbicara bisnis. Maksudnya, sering kali calon pelaku usaha berpikir bahwa dibutuhkan pengetahuan dan keahlian yang cukup untuk memulai usaha. Padahal tidak perlu menjadi lulusan MBA untuk berwirausaha.

Apa yang harus dilakukan untuk mendapat pengetahuan berbisnis? Coba berlangganan sebuah majalah bisnis dan baca sesuatu yang Anda suka. Melalui hal itu, Anda bisa melihat bagaimana seseorang mengembangkan bisnisnya ataupun bagaimana menangani suatu masalah dalam berbisnis.

Jika Anda telah mulai berteman dengan pelaku usaha, belajar banyak dengan membaca apapun, berpikir lebih mengenai seperti apa menjadi seorang pengusaha, maka Anda akan tahu bahwa berbisnis tidak semenakutkan yang Anda pikir selama ini. Anda pun tidak perlu menunggu suatu waktu untuk menjadi wirausahawan, tapi sesegera mungkin.

Seorang pengusaha/wirausahawan setidaknya memiliki 6 (enam) dasar kemampuan, yang akan menjadi pengendali dalam menjalankan usahanya. Kemampuan itu terdiri dari :

1. Kemampuan memotivasi diri

Kemampuan memotivasi diri dalam menumbuhkan tekad, semangat dalam melakukan kegiatan usaha. Kemampuan memotivasi diri sangat ditentukan oleh locus of control dalam diri **wirausaha**. Kemampuan memotivasi diri bisa berasal dari dalam diri sendiri (internal locus of control) dalam mencapai kehidupan yang lebih baik, pengembangan diri, penataan financial. Kemampuan memotivasi diri bisa juga berasal dari pengaruh

lingkungan luar, seperti melihat mereka yang sudah berhasil, lingkungan sekitar banya **wirausaha**, dorongan orang tua, keluarga bahkan juga dari anjuran konsultan psikolog.

2. Kemampuan berinisiatif

Kemampuan berinisiatif adalah mengerjakan sesuatu yang baik tanpa menunggu perintah orang lain yang dilakukan secara berulang-ulang sehingga dalam jangka panjang menumbuhkan kebiasaan berinisiatif yang akan menghasilkan kreativitas dan inovasi. Inovasi merupakan sebuah desakan dalam diri **wirausaha** untuk selalu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dapat dijadikan piranti dalam menghasilkan barang maupun jasa yang dibutuhkan pengguna.

3. Kemampuan membentuk modal (*capital*)

Kemampuan membentuk modal sangat menentukan kelancaran dalam memulai usaha. Semangat dan tekak untuk berusaha dan pemahaman tentang pengelolaan keuangan (*financial management*) menjadi dasar dalam kemampuan membentuk modal. Modal usaha dapat berasal dari modal sendiri, hutang jangka pendek, menengah, kerjasama manajemen, bantuan dan lain-lain.

4. Kemampuan mengatur waktu (*time management skill*)

Melakukan kegiatan usaha baik menghasilkan barang maupun jasa, berkarir dalam organisasi membutuhkan ketekunan, ketelitian dan juga keseriusan yang juga berhubungan langsung dengan kemampuan mengatur waktu, **wirausaha** yang menanggung bermacam risiko, membutuhkan manajemen waktu yang tepat, kapan memulai pekerjaan dan kapan selesai, skedul waktu bekerja dan dalam menyelesaikan pekerjaan sangat menentukan keberhasilan kegiatan usaha. Ada pepatah “time is money”. Contoh : seorang ahli psikolog, dokter ahli dikatakan berhasil apabila dia bisa menjalankan profesi dan juga mampu memberikan waktu untuk keluarga.

5. Kemampuan mental yang dilandasi agama

Ada kalanya kesuksesan seseorang **wirausaha** membutuhkan waktu yang cukup lama. Perjalankan kesuksesan **wirausaha** adakalanya mengalami siklus naik-turun. Pada saat kehidupan **wirausaha** pada kondisi sulit kekuatan mental yang dilandasi keyakinan dan agama sangat diperlukan guna menghadapi tekanan kesulitan.

6. Kemampuan mengambil hikmah dari pengalaman

Kehidupan bisnis dapat diibaratkan kehidupan manusia, kadang kondisinya sehat, kadang kondisinya kurang sehat, bahkan mati. Kehidupan **wirausaha** dalam menjalankan usaha pada umumnya mengalami pasang surut. Kegagalan, kemerosotan dalam bisnis adalah hal wajar. Pengalaman **wirausaha** yang baik dan pengalaman yang berharga apabila **wirausaha** tersebut mampu mengambil hikmah. Pengalaman merupakan bahan referensi dalam bersikap, berperilaku, mengambil kebijakan, dan menjalankan usaha dimasa kini dan masa depan.

Tak jarang para pelaku bisnis harus banting tulang dan bekerja keras untuk merintis sebuah usaha. Bahkan terkadang mereka harus turun langsung ke lapangan untuk menawarkan produk-produk unggulannya dari satu rumah ke rumah konsumen lainnya. Kondisi inilah yang menuntut para pelaku bisnis untuk memiliki mental baja dan tidak mudah menyerah dengan kendala yang menghadang ditengah jalannya usaha.

Untuk bisa sukses berbisnis bagi pemula, tentunya harus tahu cara bisnis sukses. Bagi yang sudah lama menekuni dunia bisnis, tentunya sudah cukup paham bagaimana menjalankan aktivitas bisnis selanjutnya. Asalkan punya mental baja dalam menjalankan bisnis dan tidak cepat menyerah, maka para pelaku bisnis tersebut tetap punya kesempatan besar untuk sukses.

Cara usaha adalah titik berat kepada siapakah diri Anda dan seberapa jauh mental Anda untuk sukses. Keberanian adalah modal utama seorang pebisnis untuk bisa sukses menjalankan usahanya. Sebaliknya orang-orang penakut dan cepat menyerah lebih banyak gagal dalam menjalankan sebuah usaha bisnis.

“Bagaimana cara agar bisa menjadi seorang wirausaha yang sukses?”, itulah pertanyaan yang seringkali ditanyakan oleh orang-orang yang ingin menjadi seorang wirausaha. Berikut ini ada beberapa kutipan tentang orang-orang sukses dalam berwirausaha diantaranya adalah :

1. Menurut pengusaha Chairul Tanjung (detik Finance Senin, 12/11/2012), suatu kunci kesuksesan yang menjadi acuan bisnisnya, adalah membeli masa depan dengan harga sekarang. Maksudnya, seorang pengusaha harus bisa membaca tren masa depan (tentang air mineral).
2. Om Bob (Sinar Kejora, 8 Agustus 2011) mengatakan, kelemahan banyak orang adalah terlalu banyak berpikir untuk membuat rencana, sehingga tidak segera melangkah. Ia menyebutkan, bahwa ketika orang hanya membuat rencana dan merasa memiliki ilmu yang melebihi orang lain, maka munculah sifat arogan. Padahal, intinya sebenarnya sederhana saja, lakukan dengan *action* dan berusaha dengan totalitas dan jangan takut untuk gagal. Ada tiga belenggu yang menurut Bob Sadino bisa menghambat kesuksesan kita, yakni belenggu rasa takut, belenggu harapan, dan belenggu jalan pikiran.
3. Aburizal Bakri (Drajad Wibowo → Ruslis Blog) kunci kesuksesan usaha Bakrie merupakan gabungan tiga hal; keberuntungan, kemampuan membaca pasar, dan kedekatan dengan power steering.
4. **Ciputra (VIVAnews)** tiga kunci sukses membangun budaya usaha yang dilakukannya adalah, *Pertama*; Integritas berkaitan dengan spiritual quotient yaitu bagaimana nilai-nilai spiritual dapat menuntun pada prestasi berkelanjutan,

contohnya yaitu kejujuran, komitmen untuk melakukan apa yang sudah diucapkan (*walk the walk*). “Janji adalah hutang yang harus dibayar, itu salah satu praktik integritas yang harus dilakukan dan pelihara” katanya. *Kedua*; profesionalisme juga merupakan *intelligent quotient* manusia atau kemampuan memecahkan masalah. Sebuah perusahaan dapat beroperasi sehat jika manajemennya memiliki kecakapan dalam memecahkan masalah yang terjadi. *Ketiga*; entrepreneurship dengan *emotional quotient*, gabungan antara kompetensi pribadi dan kompetensi sosial. “Kompetensi personal adalah kemampuan manusia untuk mengelola diri dan inovasi diri sehingga mampu membuat peluang baru. Sedangkan kompetensi sosial adalah kemampuan manusia mengelola relasi secara unggul sehingga terjadi hubungan yang harmonis.”

5. Dll.

Kesimpulan

Dalam rangka penciptaan dan pengembangan wirausaha yang tangguh (baik wirausaha baru maupun yang berawal dari wirausaha yang sudah ada) tidak dapat dilakukan tanpa memiliki pengetahuan tentang keilmuan wirausaha itu sendiri. Keilmuan dari kewirausahaan tersebut dapat diperoleh melalui jalur formal maupun non formal.

Untuk penciptaan wirausaha baru, dapat dilakukan melalui pendidikan formal maupun nonformal melalui penamaan jiwa dan semangat kewirausahaan sehingga akan lahir wirausaha-wirausaha baru yang handal dan tangguh, sehingga mampu menciptakan peluang kerja baik untuk dirinya sendiri maupun masyarakat.

Berikut adalah berbagai cara dari berbagai pakar dan ilmuwan untuk dapat sukses dalam berusaha dan tentunya dapat dijadikan sebagai inspirasi :

1. Awali dengan impian dan imajinasi.
2. Semangat dan kegigihan.

3. Mempunyai pengetahuan dasar-dasar bisnis.
4. Berani mengambil resiko.
5. Kerja keras.
6. Mau belajar dari pengalaman orang lain.
7. Bersedia menerima kritikan dan nasehat dari orang lain.
8. Menjalin kerjasama dengan orang lain.
9. Berani menghadapi kegagalan.
10. Tidak suka menunda.

Daftar Pustaka

- Suryana Dr. 2003. Kewirausahaan, Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses Jakarta : Salemba Empat.
- Candra, Purdi E., Menjadi Interpreneur Sukses, PT Grasindo, Jakarta, 2001.
- Hantoro, Sirod, Drs., MSIE, Kiat Sukses Beriwirausah, Adicita Karya Nusa, Yogyakarta, 2005 Hasan.
- Masud, Sukses Bisnis Modal Dengkul, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, Cet. IV, 2005.
- Kasmir, S. E, M. M, Kewirausahaan, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Membangun Semangat Mengembangkan Peluang Wirausaha, diakses pada 18 Juli 2011, <http://peluang-bisnis-wirausaha.blogspot.com/2008/06/menu-mbuhkan-semangat-mengembangkan.html>>