

# FUNGSI DAN MODEL PERAN KEWIRAUSAHAAN SERTA IDE DAN PELUANG DALAM KEWIRAUSAHAAN



## KELOMPOK 2:

ANIS YULIATI	105030207111058
ARIS DIAN NATALIA	105030201111082
NITA RATNASARI	105030200111111
WIDYA KUSUMA W	105030207111012

Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis  
Fakultas Ilmu Administrasi  
Universitas Brawijaya

2012

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

Semakin maju suatu negara semakin banyak orang yang terdidik dan banyak pula yang menganggur , maka semakin dirasakan pentingnya dunia wirausaha. Pembangunan akan lebih berhasil jika ditunjang oleh wirausahawan. Wirausaha merupakan potensi pembangunan , baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri. Dalam rangka menghadapi era perdagangan bebas, kita ditantang bukan hanya untuk mempersiapkan Sumber Daya Manusia yang siap bekerja, melainkan juga harus mampu mempersiapkan dan membuka lapangan kerja baru. Membuka dan memperluas lapangan kerja baru merupakan kebutuhan yang sangat mendesak . sekarang ini kita menghadapi kenyataan bahwa jumlah wirausaha Indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan hebat. Kurangnya wirausaha Indonesia karena masyarakat Indonesia pada umumnya belum mengetahui gambaran umum mengenai wirausaha dan apa sebenarnya fungsi dan peran wirausaha dalam pembangunan Indonesia. Karena itu perlu adanya pengenalan mengenai fungsi dan peran wirausaha dalam konteks local agar jiwa wirausaha dapat ditumbuhkan dalam masyarakat. Dengan demikian, persoalan pembangunan wirausaha di Indonesia yang merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan dapat diatasi.

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Wirausaha**

Menurut Roopke dikutip Suryana (2001) profil wirausaha dapat dijabarkan sebagai berikut :

##### **1. Kewirausahaan Rutin (*Wirt*)**

Wirausaha yang melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung menekankan pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional. Fungsi wirausaha rutin adalah mengadakan perbaikan-perbaikan terhadap standar tradisional, bukan penyusunan dan pengalokasian sumber-sumber. Wirausaha ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar, dan teknologi.

##### **2. Kewirausahaan Arbitase**

Wirausaha yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan). Kegiatan kewirausahaan ini tidak perlu melibatkan pembuatan barang dan tidak perlu menyerap dana pribadi wirausaha, kegiatan-nya adalah spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan harga beli.

##### **3. Kewirausahaan Inovatif**

Wirausaha dinamis yang menghasilkan ide-ide dan kreasi-kreasi baru yang berbeda, ia merupakan promotor, tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga dalam pasar dan sumber pengadaan (pembekalan), peningkatan teknik manajemen, dan metode distribusi baru. Ia mengadakan proses dinamis pada produk, proses, hasil, sumber pembekalan, dan organisasi yang baru.

Sedangkan Zimmerer (1996) mengelompokkan profil wirausaha sebagai berikut :

- a. Part – time entrepreneur yaitu wirausaha yang hanya setengah waktu melakukan usaha , biasanya sebagai hobi. Kegiatan usahanya hanya bersifat sampingan.

- b. Home – based new ventures yaitu usaha yang dirintis dari rumah / tempat tinggal.
- c. Family – owned business yaitu usaha yang dilakukan / dimiliki oleh beberapa anggota keluarga secara turun – temurun.
- d. Copreneurs yaitu usaha yang dilakukan oleh dua orang wirausaha yang bekerja sama sebagai pemilik dan menjalankan usahanya bersama-sama.

## **B. Fungsi Makro dan Mikro Wirausaha**

Wirausaha mempunyai dua fungsi, kedua fungsi tersebut adalah fungsi makro dan fungsi mikro.

### **1. Fungsi Makro**

Secara makro wirausaha berperan sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Di amerika serikat, eropa barat, dan negara-negara di asia, kewirausahaan menjadi kekuatan ekonomi negara tertentu, sehingga negara-negara itu menjadi kekuatan ekonomi dunia yang kaya dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan inovasi. Hasil-hasil dari penemuan ilmiah, penelitian, dan pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi rekayasa telah menghasilkan kreasi-kreasi baru dalam produk barang dan jasa-jasa yang berskala global, yang merupakan hasil dari proses dinamis wirausaha yang dinamis. Bahkan para wirausahalah yang berhasil menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Peranan wirausaha melalui usaha kecilnya tidak diragukan lagi, karena ;

- a. Usaha kecil dapat memperkokoh pereko-nomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur, dan pemasar bagi hasil produk-produk industri besar.
- b. Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada, dapat menyerap tenaga kerja lokal, sumber daya lokal, dan meningkatkan sumber daya manusia menjadi wirausaha-wirausaha yang tangguh.
- c. Usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha, dan pemerataan pendapatan, karena jumlahnya tersebar baik di perkotaan maupun di pedesaan.

## 2. Fungsi Mikro

Secara mikro peran wirausaha adalah penanggung risiko dan ketidakpastian, mengombinasikan sumber-sumber ke dalam cara yang baru dan berbeda untuk menciptakan nilai tambah dan usaha-usaha baru. Dalam melakukan fungsi mikronya menurut Marzuki Usman (1977) secara umum wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (*innovator*) dan sebagai perencana (*planner*).

### a. *Innovator*

Wirausaha berperan dalam menemukan dan menciptakan ;

- 1) Produk baru (*the new product*)
- 2) Teknologi baru (*the new technology*)
- 3) Ide-ide baru (*the new image*)
- 4) Organisasi usaha baru (*the new organization*)

### b. *Planner*

Wirausaha berperan dalam merancang ;

- 1) Perencanaan usaha (*corporate plan*)
- 2) Strategi perusahaan (*corporate strategy*)
- 3) Ide-ide dalam perusahaan (*corporate image*)
- 4) Organisasi perusahaan (*corporate organization*)

## C. Tantangan Kewirausahaan Dalam Konteks Global

Dalam konteks persaingan global yang semakin terbuka sekarang ini, banyak tantangan yang harus dihadapi.

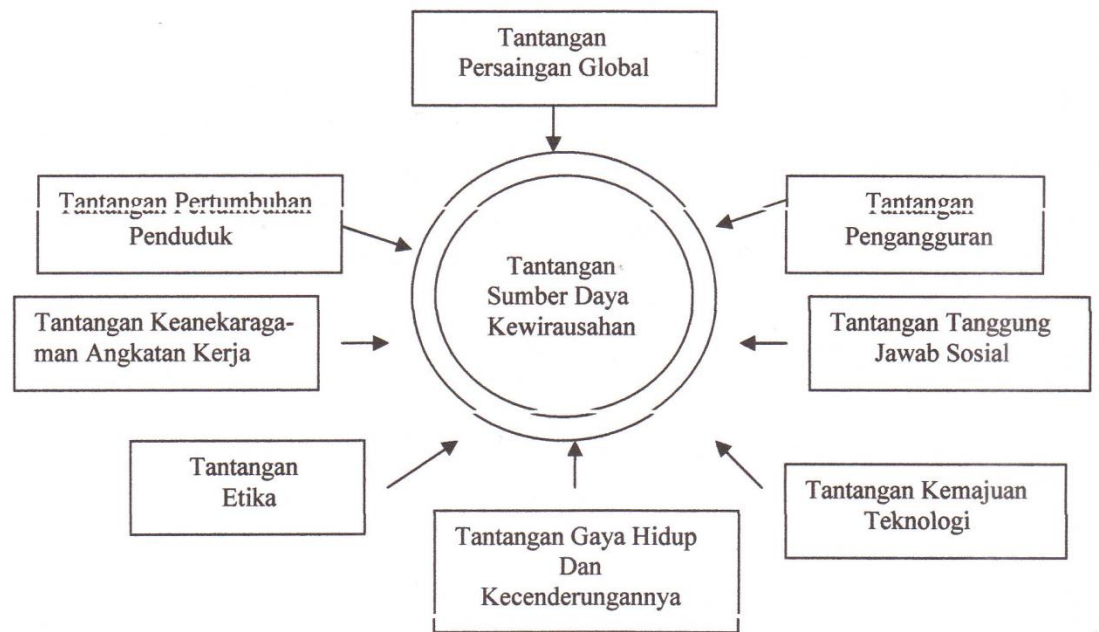
Setiap negara dan bangsa harus bersaing dengan menonjolkan keunggulan sumber dayanya, negara-negara yang unggul dalam sumber dayanya akan memenangkan persaingan.

Sebaliknya negara-negara yang tidak memiliki keunggulan bersaing dalam sumber dayanya akan kalah dalam persaingan dan tidak akan banyak kemajuan yang dicapainya.

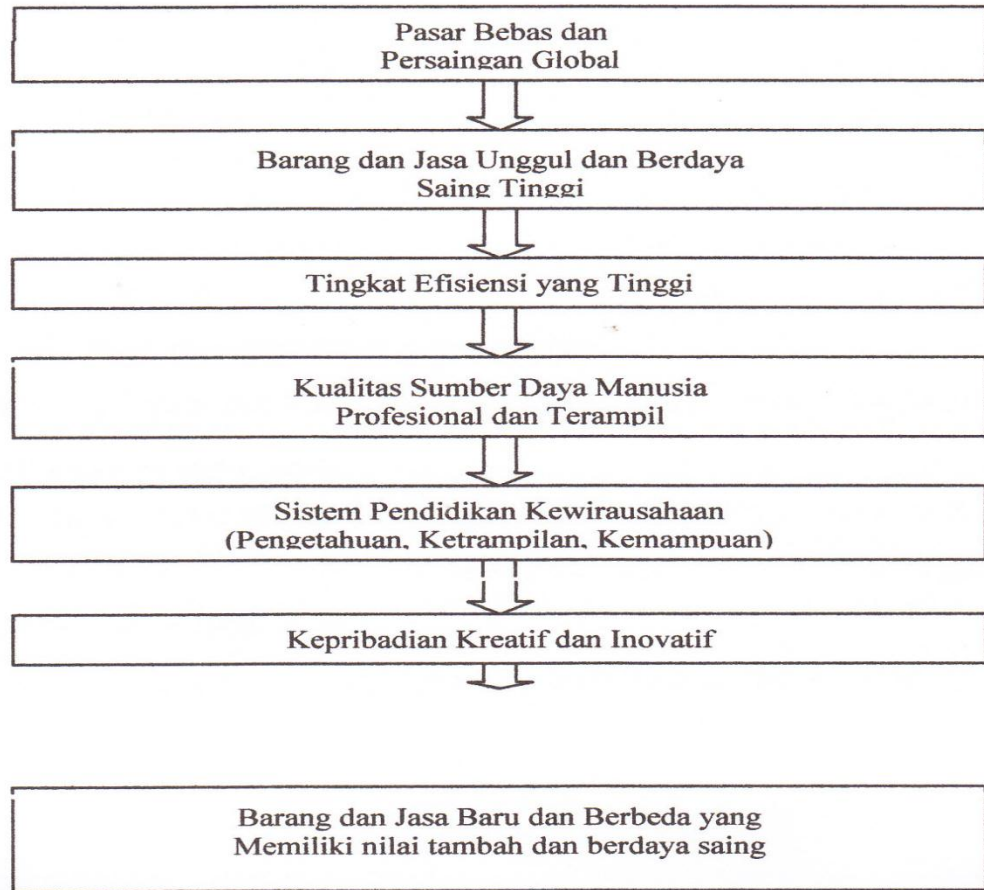
Negara-negara yang memiliki keunggulan bersaing adalah negara yang dapat memberdayakan sumber daya ekonominya dan dapat memberdayakan sumber daya manusianya secara nyata.

Sumber ekonomi dapat diberdayakan apabila sumber daya manusia memiliki keterampilan kreatif dan inovatif.

GAMBAR 1.1 Tantangan Utama Pengembangan Sumber Daya



GAMBAR 1.2 Persyaratan Penting dalam Persaingan Bebas



#### D. Peranan Wirausaha dalam dunia usaha yang ada di Indonesia

Secara garis besar peranan wirausaha dalam dunia usaha yang ada di Indonesia adalah sbb :

- a. Menciptakan lapangan kerja
- b. Mengurangi pengangguran
- c. Meningkatkan pendapatan masyarakat
- d. Mengkombinasikan factor – factor produksi (alam. Tenaga kerja, modal dan keahlian)

e. Meningkatkan produktivitas

Sebagai contoh, seorang desainer pakaian tidak akan bekerja sendiri dalam mengembangkan usahanya. Ia akan membutuhkan orang – orang yang akan membantunya dalam menjalankan kegiatannya, seperti membuat pola, menjahit, mengerjakan detail pakaian serta aktivitas lainnya. Artinya , usaha yang dijalankannya akan menyerap banyak tenaga kerja dan otomatis dapat mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia, hal ini akan memberikan kontribusi yang baik dalam pengembangan perekonomian di negara kita.

### **E. Ide Kewirausahaan**

Menurut Zimmerer , ide – ide yang berasal dari wirausahawan dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil dipasar. Ide – ide itu menciptakan nilai potensial dipasar sekaligus menjadi peluang usaha. Dalam mengevaluasi ide untuk menciptakan nilai – nilai potensial (peluang usaha), wirausaha perlumengidentifikasi dan mengevaluasi semua resiko yang mungkin terjadi dengan cara:

1. Mengurangi kemungkinan resiko melalui strategi yang proaktif
2. Menyebarkan resiko pada aspek yang paling mungkin
3. Mengelola resiko yang mendatangkan nilai atau manfaat

Ada tiga risiko yang dapat dievaluasi, yaitu:

1. Risiko pasar atau pesaing
2. Risiko Finansial
3. Risiko teknik

Menurut Zimmerer, kreativitas sering muncul dalam bentuk ide- ide untuk menghasilkan produk baru, dimana ide tersebut tidak akan muncul bila wirausaha tidak melakukan evaluasi dan pengamatan secara terus menerus.



Alternative merubah ide menjadi peluang:

1. Ide dapat digerakkan secara internal melalui perubahan cara- cara atau metode yang lebih baik untuk melayani dan memuaskan pelanggan dalam memenuhi kebutuhannya.
2. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk produk atau jasa baru
3. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk modifikasi bagaimana pekerjaan dilakukan atau modifikasi cara melakukan suatu pekerjaan.

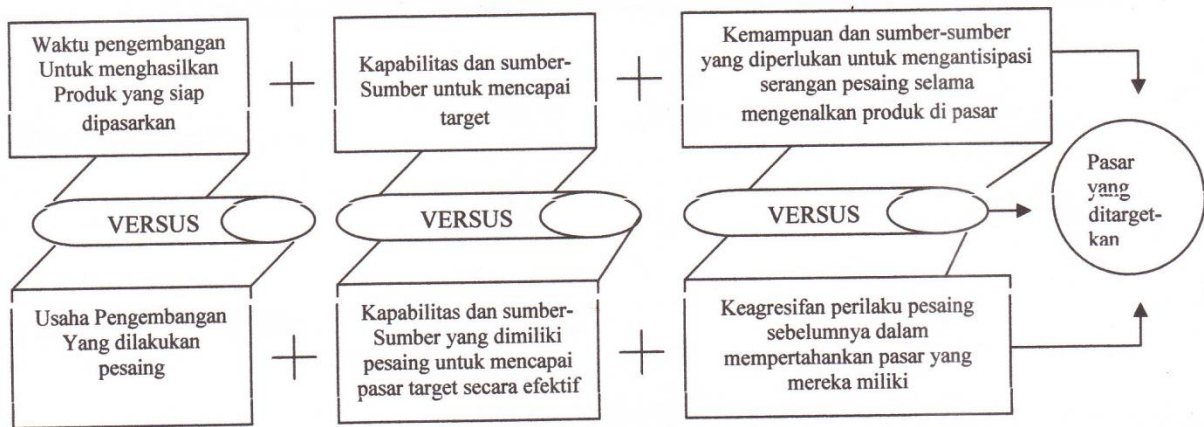
#### **F. Sumber – sumber Potensial Peluang**

Agar ide-ide potensial menjadi peluang bisnis yang riil, maka wirausaha harus bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara teurs menerus. Proses penjaringan ide atau disebut proses screening merupakan suatu cara terbaik untuk menuangkan ide potensial menajadi produk dan jasa riil. Adapun langkah untuk penjaringan ide dapat dilakukan sebagai berikut :

(1) Menciptakan produk baru dan berbeda, ketika ide dimunculkan secara riil atau nyata, misalnya dalam bentuk barang dan jasa baru, maka produk dan jasa tersebut harus berbeda dengan produk dan jasa yang ada di pasar. Selain itu, produk dan jasa tersebut harus menciptakan nilai bagi pembeli atau penggunanya.

(2) Mengamati Pintu Peluang. Wirausaha harus mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing, misalnya kemungkinan pesaing mengembangkan produk baru, pengalaman keberhasilan dalam mengembangkan produk baru, dukungan keuangan, dan keunggulan-keunggulan yang dimiliki pesaing di pasar. Kemampuan pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan mengamati kelemahan-kelemahan dan risiko pesaing dalam menanamkan modal barunya. Pintu peluang dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut

GAMBAR 1.3 Pintu Peluang Bagi Usaha Baru



(3) Analisis produk dan proses produksi secara mendalam. Analisa ini sangat penting untuk menjamin apakah jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan memadai atau tidak. Beberapa biaya yang di keluarkan untuk membuat produk tersebut? Apakah biaya yang kita keluarkan lebih efisiensi daripada biaya yang dikeluarkan oleh pesaing?

(4) Menaksi Biaya Awal, yaitu biaya awal yang diperlukan oleh usaha baru. Dari mana sumbernya dan untuk apa digunakan?berapa yang diperlukan untuk operasi, perluasan, dan biaya lainnya?

(5) Memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi, misalnya risiko teknik, finansial, dan pesaing. Risiko pesaing adalah kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar. Risiko teknik berhubungan dengan proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut suatu objek penentu apakah ide secara aktual dapat idtransformasikan menjadi produk yang siap dipasarkan dengak kapabilitas dan karakteristiknya. Risiko finansial adalah risiko yang timbul sebagai akibat ketidakcukupan finansial, baik dalam tahap pengembangan produk maupun dalam menciptakan dan mempertahankan perusahaan untuk mendukung biaya produks baru. Analisa kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman (strength, weakness, opportunity, and threath-SWOT) sangat penting dalam menciptakan keberhasilan perusahaan baru.

## **G. Bekal Pengetahuan dan Kompetensi Kewirausahaan**

Seperti dikemukakan dalam hasil survei yang dilakukan oleh Lambing (2000), kebanyakan responden menjadi wirausaha karena didasari oleh pengalaman sehingga ia memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Jadi, untuk menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha.

Karena wirausaha identik dengan pengusaha kecil yang berperan sebagai pemilik dan manajer, maka wirausahalah yang memodali, mengatur, mengawasi, menikmati, dan menanggung risiko.

Menurut Casson (1992) seorang wirausaha disamping harus memiliki modal dasar berupa ide atau visi yang jelas, kemampuan dan komitmen yang kuat, kecukupan modal baik uang maupun waktu, dan kecukupan tenaga serta pikiran, juga harus memiliki beberapa kemampuan berikut:

1. self knowledge, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuni.
2. Imagination, yaitu memiliki imajinasi, ide, dan perspektif serta tidak mengandalkan kesuksesan masa lalu.
3. Practical knowledge, yaitu memiliki pengetahuan praktis, misalnya pengetahuan teknik, desain, pemrosesan, pembukuan, 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 di masa yang akan datang.
7. Communication skill, yaitu kemampuan berkomunikasi, bergaul, dan berhubungan dengan orang lain.

Sementara itu menurut Dan & Bradstreet Business Credit Service (1993) ada 10 kompetensi yang harus dimiliki wirausaha yaitu:

1. Knowing your business: harus mengetahui usaha apa yang dilakukan dan segala sesuatu yang berhubungan dengan usaha dan bisnis yang dilakukan.
2. Knowing the basic business management: mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis
3. Having the proper attitude: memiliki sikap yang benar terhadap usaha yang dilakukan
4. Having adequate capital: memiliki modal yang cukup, baik materi maupun moril
5. Managing finances effectively: memiliki kemampuan mengatur keuangan secara efektif dan efisien
6. Managing time effectively: kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin
7. Managing people: kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan, menggerakkan dan mengendalikan orang-orang dalam perusahaan
8. Satisfying customer by providing high quality product: memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan
9. Knowing how to compete: mengetahui cara bersaing.
10. Copying with regulations and paperwork: membuat pedoman dan aturan yang jelas

Di samping kemampuan dan keterampilan yang harus dimiliki, seorang wirausaha masih harus memiliki pengalaman yang seimbang. Menurut A. Kuriloff, John M. Memphil, Jr, dan Douglas Cloud (1993:8) ada empat cara untuk mencapai pengalaman yang seimbang:

1. Technical competence, yaitu memiliki kompetensi dalam bidang rancang bangun yang sesuai dengan bentuk usaha yang dipilih.
2. Marketing competence, yaitu memiliki kompetensi dalam menemukan pasar yang cocok, mengidentifikasi pelanggan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.
3. Financial competence, yaitu memiliki kompetensi dalam bidang keuangan (mengetahui bagaimana mendapatkan dana dan menggunakannya)

4. Human relation competence, yaitu kompetensi dalam mengembangkan hubungan personal.

Sedangkan menurut Norman M. Scarborough (1993) kompetensi kewirausahaan yang diperlukan tersebut meliputi:

1. Proaktif, selalu ada inisiatif dan tegas dalam melaksanakan tugas
2. Berorientasi pada prestasi, dengan cirri-ciri:
  - a. Selalu mencari peluang
  - b. Berorientasi pada efisiensi
  - c. Konsentrasi untuk bekerja keras
  - d. Perencanaan yang sistematis
  - e. Selalu memonitor
3. Komitmen terhadap perusahaan atau orang lain, dengan ciri:
  - a. Selalu penuh komitmen dalam mengadakan kontrak kerja
  - b. Mengenali pentingnya hubungan bisnis

Disamping itu bekal berupa pengetahuan yang harus juga dimiliki meliputi:

1. Bekal pengetahuan bidang usaha yang dimasuki dan lingkungan usaha yang ada disekitarnya
2. Bekal pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab
3. Pengetahuan tentang kepribadian
4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis

Sementara itu bekal pengetahuan saja tidaklah cukup bila tidak dilengkapi dengan bekal keterampilan, yang antara lain mencakup:

1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko
2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah
3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola
4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi
5. Keterampilan teknik dalam bidang usaha yang dilakukan

Kemampuan kewirausahaan, pengetahuan dan ketrampilan akan membentuk kepribadian wirausaha. Dan menurut Dan Bradstreet, pengusaha kecil harus memiliki kepribadian khusus, yakni penuh pendirian, realitas penuh harapan, penuh komitmen. Sedangkan modal yang cukup dapat diperoleh apabila perusahaan mampu mengembangkan hubungan baik dan menjali kepercayaan dengan lembaga keuangan.

Menurut Ronald J.Ebert, efektivitas manajer perusahaan tergantung pada ketrampilan kemampuan, dimana ketrampilan dasar manajemen tersebut mencakup:

1. Technical skill
2. Human relations skill
3. Conceptual skill
4. Decision skill
5. Time management skill

Sementara itu kemampuan untuk menguasai persaingan, merupakan hal yang tidak kalah pentingnya dalam bisnis. Sebagai wirausaha harus mampu mendeteksi SW sendiri atau OT yang ada pada pesaing.

Dalam Small Business Centre telah dikemukakan bahwa wirausaha yang berhasil memiliki lima kompetensi yang merupakan fungsi dari kapabilitas yang diperlukan yaitu marketing, technical, financial, personal dan management. Disamping itu juga dikemukakan bahwa untuk mencapai keberhasilan usaha yang dimiliki sendiri, sangatlah tergantung pada:

1. Individual skill and attitude
2. Knowledge of business
3. Establishment of goal
4. Take advantages of the opportunities
5. Adapt to the change
6. Minimize the threats to business

Disamping pengetahuan dan ketrampilan seperti telah dibahas, pada akhirnya seorang wirausaha harus memiliki perencanaan strategis yaitu suatu proses penentuan tujuan, menetapkan langkah- langkah yang harus diambil untuk mengidentifikasi sumberdaya perusahaan. Misalnya: fasilitas, pasar, produk, dana, karyawan.

Strategi tersebut sangat penting agar para wirausaha dapat menggunakan sumberdaya seoptimal mungkin.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **Kesimpulan**

Wirausaha memiliki 2 fungsi yaitu fungsi makro dan fungsi mikro. Secara makro, wirausaha berfungsi sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Sedangkan secara mikro, wirausaha adalah penanggung resiko dalam ketidakpastian, pengombinasi sumber – sumber dan pencipta nilai tambah. sebagai innovator, wirausaha berperan dalam menciptakan produk, ide-ide dan organisasi usaha baru.

Untuk menjadi wirausaha yang berhasil seseorang harus memiliki bekal pengetahuan kewirausahaan dan bekal ketrampilan kewirausahaan. Bekal pengetahuan kewirausahaan yang terpenting adalah pengetahuan mengenai bidang usaha yang akan dimasuki, lingkungan usaha, pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri, pengetahuan tentang manajemen dan bisnis. Sedangkan bekal ketrampilan yang perlu dimiliki mencakup ketrampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko, ketrampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, ketrampilan dalam memimpin dan mengelola, ketrampilan berkomunikasi dan berinteraksi, dan ketrampilan teknis bidang usaha.



## **Daftar Pustaka**

Dr.Suryana, M.Si. , *Kewirausahaan pedoman praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat.2006

Geoffrey G Meredith et al, *Kewirausahaan teori dan praktek*: PPM. 2000

Prof. Dr. Mas'ud Machfoedz MBA, *kewirausahaan, metode, manajemen dan implementasi*''BPFE UGM. 2005/2006

## DAFTAR ISI

FUNGSI DAN MODEL PERAN KEWIRAUSAHAAN SERTA IDE DAN PELUANG DALAM KEWIRAUSAHAAN.....	i
DAFTAR ISI.....	ii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB II PEMBAHASAN.....	2
BAB III PENUTUP.....	15
DAFTAR PUSTAKA.....	16