

MAKALAH

MENGENAL KEWIRAUSAHAAN



MILIK PERPUSTAKAAN UNIV. NEGERI PADANG	
DITERIMA TGL	11-3-2014
SUMBER/HARGA	Hd
KOL. ISI	1
RE. INVENTARIS	554 /hd /2014 -m.1 (c)
KLASIFIKASI	338.04 Arm m.1

Oleh:
Drs. Armen, S.U.
Staf Pengajar Jurusan Biologi
FMIPA UNP

Disampaikan pada Seminar Nasional Pendidikan MIPA Tahun 2013 di Padang, 26
Oktober 2013

JURUSAN BIOLOGI
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS NEGERI PADANG



PENDAHULUAN

A. Konsep Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercrepta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya.

Seseorang yang memiliki karakter wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya. Wirausaha adalah orang yang terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya dengan tujuan untuk meningkatkan kehidupannya. Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses/meningkatkan pendapatan. Intinya, seorang wirausaha adalah orang-orang yang memiliki karakter wirausaha dan mengaplikasikan hakikat kewirausahaan dalam hidupnya.

Dari beberapa konsep di atas menunjukkan seolah-olah kewirausahaan identik dengan kemampuan para wirausaha dalam dunia usaha (*business*). Padahal, dalam kenyataannya, kewirausahaan tidak selalu identik dengan karakter wirausaha semata, karena karakter wirausaha kemungkinan juga dimiliki oleh seorang yang bukan wirausaha. Wirausaha mencakup semua aspek pekerjaan, baik karyawan swasta maupun pemerintahan (Soeparman Soemahamidjaja, 1980). Wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (*opportunity*) dan perbaikan (*preparation*) hidup (Prawirokusumo, 1997).

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) muncul apabila seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha (Suryana, 2001).

Walaupun di antara para ahli ada yang lebih menekankan kewirausahaan pada peran pengusaha kecil, namun sebenarnya karakter wirausaha juga dimiliki oleh orang-orang yang berprofesi di luar wirausaha. Karakter kewirausahaan ada pada setiap orang yang menyukai perubahan, pembaharuan, kemajuan dan tantangan, apapun profesinya.

Dengan demikian, ada enam hakikat pentingnya kewirausahaan, yaitu:

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis (Ahmad Sanusi, 1994)
2. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang dibutuhkan untuk memulai sebuah usaha dan mengembangkan usaha (Soeharto Prawiro, 1997)
3. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (kreatif) dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.
4. Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (Drucker, 1959)
5. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreatifitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha (Zimmerer, 1996)
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan.

Berdasarkan keenam pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah nilai-nilai yang membentuk karakter dan perilaku

seseorang yang selalu kreatif berdaya, bercipta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Meredith dalam Suprojo Pusposutardjo(1999), memberikan ciri-ciri seseorang yang memiliki karakter wirausaha sebagai orang yang (1) percaya diri, (2) berorientasi tugas dan hasil, (3) berani mengambil risiko, (4) berjiwa kepemimpinan, (5) berorientasi ke depan, dan (6) keorisinalan.

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. Seperti telah dikemukakan di atas, bahwa seseorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Ia adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) atau kemampuan kreatif dan inovatif. Kemampuan kreatif dan inovatif tersebut secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (*start up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*) dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya.

B. Pengertian Kewirausahaan

1. Richard Cantillon (1775)

Kewirausahaan didefinisikan sebagai bekerja sendiri (*self-employment*). Seorang wirausahawan membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi resiko atau ketidakpastian

2. Jean Baptista Say (1816)

Seorang wirausahawan adalah agen yang menyatukan berbagai alat-alat produksi dan menemukan nilai dari produksinya.

3. Frank Knight (1921)

Wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian pada dinamika pasar. Seorang wirausahawan disyaratkan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial mendasar seperti pengarahan dan pengawasan.

4. Joseph Schumpeter (1934)

Wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk :

- a) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru,
- b) memperkenalkan metoda produksi baru,
- c) membuka pasar yang baru (new market),
- d) memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau
- e) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya. Penrose (1963) Kegiatan kewirausahaan mencakup indentifikasi peluang-peluang di dalam sistem ekonomi. Kapasitas atau kemampuan manajerial berbeda dengan kapasitas kewirausahaan.

5. Harvey Leibenstein (1968, 1979)

Kewirausahaan mencakup kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas, atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya

6. Israel Kirzner (1979)

Wirausahawan mengenali dan bertindak terhadap peluang pasar.

7. Entrepreneurship Center at Miami University of Ohio

Kewirausahaan sebagai proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian.

8. Peter F. Drucker

Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahaan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain. Atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

9. Zimmerer

Kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).

Salah satu kesimpulan yang bisa ditarik dari berbagai pengertian tersebut adalah bahwa kewirausahaan dipandang sebagai fungsi yang mencakup eksploitasi peluang-peluang yang muncul di pasar. Eksploitasi tersebut sebagian besar berhubungan dengan pengarahannya atau kombinasi input yang produktif. Seorang wirausahawan selalu diharuskan menghadapi resiko atau peluang yang muncul, serta sering dikaitkan dengan tindakan yang kreatif dan inovatif. Wirausahawan adalah orang yang merubah nilai sumber daya, tenaga kerja, bahan dan faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi dan cara-cara baru.

Kesimpulan lain dari kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi. Istilah wirausaha muncul kemudian setelah dan sebagai padanan wiraswasta yang sejak awal sebagian orang masih kurang sreg dengan kata swasta.

C. Ciri-Ciri Kewirausahaan

Ciri-ciri	Watak
<ol style="list-style-type: none"> 1. Percaya diri 2. Berorientasi pada tugas dan hasil 3. Pengambil resiko dan suka tantangan 4. Kepemimpinan 5. Keorisinilan 6. Beroreientasi ke masa depan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keyakinan, ketidaktergantungan, individualitas, dan optimisme 2. Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, tekun, kerja keras dan inisiatif. 3. Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar 4. Perilaku sbg pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran & kritik 5. Inovatif, kreatif dan fleksibel <p>Pandangan kedepan, perspektif</p>

D. Kualifikasi Pewirausahaan

1. Kualifikasi Wirausaha Yang Andal

Wirausaha yang andal adalah wirausaha yang mempunyai semangat, sikap, prilaku, dan kemampuan yang cukup baik untuk dapat memulai, memiliki, dan mengelola perusahaan yang risikonya tidak besar dan kegiatannya masih sederhana.

Ciri dan kemampuan wirausaha yang handal sebagai berikut :

- a) Mamiliki rasa percaya diri dan sikap mandiri yang tinggi untuk berusaha mendapat penghasilan dan keuntungan. Rasa percaya diri dan sikap mandiri merupakan satu aspek yang dapat membuat seseorang menjadi handal.
- b) Mau dan mau mencari serta mengakap peluang usaha yangmenguntungkan dan melakukan hal-hal yang perlu untuk memanfaatkannya
- c) Mau dan mampu berkerja keras dan tekun untuk menghasilkan barang dan jasa, serta mencoba cara kerja yang lebih tepat dan efisien
- d) Menghadapi hidup dan menangani usaha dengan terencana, jujur, hemat, dan disiplin
- e) Mencapai kegiatan usaha dan perusahaannya secara lugas dan tangguh, tetapi cukuplues dalam menangninya.

2. Kualifikasi Wirausaha Yang Tangguh

Wirausaha tangguh adalah wirausaha yang mempunyai semangat, sikap, prilaku, dan kemampuan kewirausahaan yang sangat baik untuk dapat mendirikan, memiliki dan menangani perusahaan yang risikonya cukup besar dan kegiatan usahanya cukup kompleks.

Ciri-cirinya sebagai berikut :

- a) Berfikir dan bertindak secara bijak dan adaptif terhadap perubahan dalam mencari peluang, termasuk menanggung resiko yang agak besar dalam mengatasi masalah.

- b) Selalu berusaha untuk mendapat keuntungan melalui berbagai keunggulan dalam memuaskan pelanggan
- c) Berusaha mengenal dan mengendalikan kekuatan dan kelemahan perusahaan (dan pengusahanya) serta meningkatkan kemampuan pengendalian dan sistem interen.
- d) Selalu berusaha meningkatkan kemampuan dan ketangguhan perusahaan, terutama dengan pembinaan motivasi dan semangat kerja serta pemupukan modal

3. Kualifikasi Wirausaha Yang Unggul

Wirausaha yang unggul adalah wirausaha yang mempunyai semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan kewirausahaan yang sangat baik untuk dapat mendirikan, memiliki dan menangani perusahaan yang risikonya cukup besar serta kegiatannya cukup kompleks.

Ciri-cirinya sebagai berikut :

- a) Berani mengambil resiko dan mampu menghadapinya dengan penuh perhitungan
- b) Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya bukti yang lebih baik untuk langganannya, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.
- c) Antisifatif terhadap perubahan dan akomodatif terhadap lingkungan
- d) Kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar serta meningkatkan produktifitas dan efisiensi
- e) Selalu berusaha meningkatkan keunggulan serta citra perusahaan melalui inovasi dalam berbagai bidang.

Beberapa Syarat Menjadi Wirausaha

1. Mamiliki modal untuk menjalankan berbagai idenya, seorang wirausaha harus membekali diri dengan modal yang memadai. Modal yang ahrus dimiliki bisa dalam pengertian ekonomi atau psikologi

2. Mampu menangkap peluang seorang wirausahawan harus mampu dan amu menangkap setiap peluang atau kesempatan yang bisa mendatangkan keuntungan baik secara ekonomi maupun sosial
3. Mampu melakukan perhitungan secara matang setelah seseorang bisa menangkap peluang, dia juga harus bisa menghitung secara matang kemungkinan berhasil atau gagal dari setiap dari usaha yang dirintisnya. Perhitunga bisa dilakukan dengan melihat berbagai aspek sosial, ekonomi, dan tekhnik.
4. Berani mengambil resiko. Sebagai wirausaha harus berani menanggung resiko yang memungkinkan harus diterima. Untuk meminimalkan resiko, seorang dituntut untuk bisa mengambil keputusan secara tepat
5. Perlunya manajemen waktu. Seorang wirausaha dituntut memiliki kemampuan mengatur waktu secara tepat. Apabila peluangnya datang dalam sekali waktu, maka diapun harus bisa menangkap peluang itu secepat mungkin.
6. Mau dan mampu bekerjasama, seorang wirausaha selain dituntut bisa berkerja secara mandiri, dituntut pula untuk bisa bekerjasama dengan pihak lain
7. Dan keinginan untuk belajar, seorang wirausaha harus bertekad untuk selalu meningkatkan pengetahuannya terutama menyangkut usaha yang ditekuninya. Pengetahuan yang harus selalu bertambah adalah pengetahuan yang menyangkut kualitas produk, produk barang, harga pasar dan sebagainya
8. Tidak pernah merasa puas, seorang wirausaha harus senantiasa melihat usaha sebagai suatu proses dan buakan tujuan akhir. Berapapun keuntungan yang diperolehnya tidak akan membuatnya berhentidan puas begitu saja

KREATIVITAS

A. KONSEP KREATIF DAN KREATIVITAS

Kreativitas didefinisikan tergantung dari orang memandangnya. Hal ini karena dua alasan, pertama karena kreativitas “konstruk hipotetis” dan yang kedua definisi kreativitas tergantung pada dasar teori yang menjadi acuan pembuat definisi. Berdasarkan penekanannya definisi kreativitas dibedakan ke dalam empat dimensi; person, proses, produk dan press. Rhodes (1961) menyebutnya “*the four p’s of creativity*”, berdasarkan analisis faktor Guilford menemukan lima sifat yang menjadi ciri kemampuan berpikir kreatif, yaitu: kelancaran (fluency), keluwesan (flexibility), keaslian (originality), penguraian (elaboration), dan perumusan kembali (redefinition). Selain itu definisi kreativitas juga dibedakan ke dalam definisi konsensual dan konseptual. Definisi konsensual menekankan segi produk kreatif yang dinilai derajat kreativitasnya oleh pengamat yang ahli. Menurut Amabile (1983: 33) mengemukakan bahwa suatu produk atau respons seseorang dikatakan kreatif apabila menurut penilaian orang yang ahli atau pengamat yang mempunyai kewenangan dalam bidang itu bahwa itu kreatif. Dengan demikian, kreativitas merupakan kualitas suatu produk atau respons yang dinilai kreatif oleh pengamat yang ahli.

Definisi konsensual didasari asumsi-asumsi sebagai berikut: a) produk kreatif atau respons-respons yang dapat diamati merupakan manifestasi dari puncak kreativitas, b) kreativitas adalah sesuatu yang dapat dikenali oleh pengamat luar dan mereka dapat sepakat bahwa sesuatu itu adalah produk kreatif, c) kreativitas berbeda derajatnya, dan para pengamat dapat sampai pada kesepakatan bahwa suatu produk lebih kreatif dari pada yang lainnya. Definisi ini sering digunakan dalam bidang keilmuan dan kesenian, baik yang menyangkut produk, orang, proses maupun lingkungan tempat orang-orang kreatif mengembangkan kreativitasnya. Definisi konseptual bertolak dari konsep tertentu tentang kreativitas yang dijabarkan ke dalam kriteria tentang apa yang disebut kreatif. Walaupun sama-sama menekankan pada produk, tetapi definisi ini tidak

mengandalkan semata-mata pada konsensus pengamat dalam menilai kreativitas, tetapi pada kriteria tertentu. Menurut Amabile dalam Dedi Supriadi (1994: 9) sesuatu produk dinilai kreatif apabila: a) produk tersebut bersifat baru, unik, berguna, benar, atau bernilai dilihat dari segi kebutuhan tertentu, b) lebih bersifat heuristik, yaitu menampilkan metode yang masih belum pernah atau jarang dilakukan oleh orang lain sebelumnya. Jadi definisi ini lebih didasarkan atas pertimbangan penilai yang biasanya lebih dari satu orang, dalam definisi ini pertimbangan subyektif sangat besar.

Definisi kreativitas yang mewakili definisi konsensual dan definisi konseptual dikemukakan oleh Stein (1967) yaitu “ *The creative work is a novel work that is accepted as tenable or useful or satisfying by a group in some point in time*”. Dimensi kreativitas menurut definisi ini tercermin pada kriteria kreativitas, yaitu novel, tenable, useful, dan satisfying. Di pihak lain, dimensi konsensual dinyatakan melalui kata-kata *that is accepted by a group in some point in time*.

B. CONTOH MANUSIA KREATIF DAN BENTUK KREATIVITASNYA

Ada banyak manusia-manusia yang kreatif di dunia. Karya-karyanya telah memudahkan manusia untuk menjalani kehidupan ini. Beberapa contoh manusia kreatif adalah:

1. Charles Babbage

Charles Babbage yang lahir 26 Desember 1792 adalah seorang matematikawan dari Inggris yang pertama kali mengemukakan gagasan tentang komputer yang dapat diprogram. Sebagian dari mesin yang dikembangkannya kini dapat dilihat di Musium Sains London. Tahun 1991, dengan menggunakan rencana asli dari Babbage, sebuah mesin diferensial dikembangkan dan mesin ini dapat berfungsi secara sempurna, yang membuktikan bahwa gagasan Babbage tentang mesin ini memang dapat diimplementasikan. Charles Babbage meninggal 18 Oktober 1871 pada umur 79 tahun, Pada masa itu, perhitungan dengan menggunakan tabel matematika sering mengalami kesalahan. Babbage ingin

mengembangkan cara melakukan perhitungan secara mekanik, sehingga dapat mengurangi kesalahan perhitungan yang sering dilakukan oleh manusia. Saat itu, Babbage mendapat inspirasi dari perkembangan mesin hitung yang dikerjakan oleh Wilhelm Schickard, Blaise Pascal, dan Gottfried Leibniz. Gagasan awal tentang mesin Babbage ditulis dalam bentuk surat yang ditulisnya kepada Masyarakat Astronomi Kerajaan berjudul "Note on the application of machinery to the computation of astronomical and mathematical tables" ("catatan mengenai penerapan mesin bagi penghitungan tabel astronomis dan matematis") tertanggal 14 Juni 1822. Sejarah Komputer diawali ketika Penemu Inggris Charles Babbage menyelesaikan prinsip-prinsip pemakaian umum komputer digital seabad penuh sebelum perkembangan besar-besaran mesin hitung elektronik terjadi. Mesin yang dirancangnya, yang diberinya nama "mesin analitis" pada pokoknya mampu melaksanakan apa saja yang bisa dilakukan kalkulator modern (meski tidak sama cepatnya, karena "mesin analisis" bukanlah dirancang untuk bertenaga listrik). Sayangnya, berhubung teknologi abad ke-19 belumlah cukup maju, Babbage tidak sanggup merampungkan konstruksi "mesin analisis" itu, selain memang tidak bisa tidak memerlukan waktu dan biaya besar. Sesudah matinya, gagasannya yang begitu cemerlang nyaris dilupakan orang. Tahun 1937, tulisan Babbage menjadi perhatian Howard H. Aiken, sarjana tamatan Harvard. Aiken yang juga sedang mencoba menyelesaikan rancangan mesin komputer, tergerak oleh gagasan Babbage. Bekerjasama dengan IBM, Aiken sanggup membuat Mark I, komputer pertama untuk segala keperluan. Dua tahun sesudah Mark I dioperasikan (1946), kelompok insinyur dan penemu lain menyelesaikan ENIAC, mesin hitung elektronik pertama. Sejak itu, kemajuan teknologi komputer berkembang pesat. [Komputer Pertama] Mesin hitung punya pengaruh begitu besar di dunia, malahan akan menjadi lebih penting lagi di masa depan, sumbangan pikiran Babbage terhadap perkembangan komputer tidaklah lebih besar ketimbang Aiken atau ketimbang John Mauchly dan J.O. Eckert (tokoh utama dalam perancangan ENIAC). Atas dasar itu paling sedikit ada tiga pendahulu Babbage (Blaise Pascal, Gottfried Leibniz dan Joseph Marie Jacquard) sudah membuat sumbangan setara dengan Babbage.

2. Mark Zuckerberg

Mark Zuckerberg memulai Facebook pada dari ruang kamarnya di Harvard. Setelah berhenti sekolah dan pindah ke Silicon Valley, penemu Facebook ini mulai memantapkan langkahnya di bisnis situs jejaring social. Saat ini Zurkerberg merupakan milyuner terkaya di dunia sepanjang sejarah yang menghasilkan kekayaan sepenuhnya dari usaha sendiri.

Facebook adalah website jaringan sosial dimana para pengguna dapat bergabung dalam komunitas seperti kota, kerja, sekolah, dan daerah untuk melakukan koneksi dan berinteraksi dengan orang lain. Orang juga dapat menambahkan teman-teman mereka, mengirim pesan, dan memperbarui profil pribadi agar orang lain dapat melihat tentang dirinya.

Hebohnya, dalam waktu dua minggu setelah diluncurkan, separuh dari semua mahasiswa Harvard telah mendaftar dan memiliki account di Facebook. Tak hanya itu, beberapa kampus lain di sekitar Harvard pun meminta untuk dimasukkan dalam jaringan Facebook. Zuckerberg pun akhirnya meminta bantuan dua temannya untuk membantu mengembangkan Facebook dan memenuhi permintaan kampus-kampus lain untuk bergabung dalam jaringannya. Dalam waktu 4 bulan semenjak diluncurkan, Facebook telah memiliki 30 kampus dalam jaringannya.

Dengan kesuksesannya tersebut, Zuckerberg beserta dua orang temannya memutuskan untuk pindah ke Palo Alto dan menyewa apartemen di sana. Setelah beberapa minggu di Palo Alto. Zuckerberg berhasil bertemu dengan Sean Parker (cofounder Napster), dan dari hasil pertemuan tersebut Parker pun setuju pindah ke apartemen Facebook untuk bekerja sama mengembangkan Facebook. Tidak lama setelah itu, Parker berhasil mendapatkan Peter Thiel (cofounder Paypal) sebagai investor pertamanya. Thiel menginvestasikan 500 ribu US Dollar untuk pengembangan Facebook.

Pada September 2005 Facebook tidak lagi membatasi jaringannya hanya untuk mahasiswa., Facebook pun membuka jaringannya untuk para siswa SMU. Beberapa waktu kemudian Facebook juga membuka jaringannya untuk para pekerja kantor. Dan akhirnya pada September 2006 Facebook membuka pendaftaran untuk siapa saja yang memiliki alamat e-mail.

Tidak ada situs jejaring sosial lain yang mampu menandingi daya tarik Facebook terhadap user. Hingga Juli 2007, situs ini memiliki jumlah pengguna terdaftar paling besar di antara situs-situs yang berfokus pada sekolah dengan lebih dari 34 juta anggota aktif yang dimilikinya dari seluruh dunia. Terdapat penambahan 200 ribu account baru perharinya Lebih dari 25 juta user aktif menggunakan Facebook setiap harinya. Rata-rata user menghabiskan waktu sekitar 19 menit perhari untuk melakukan berbagai aktifitas di Facebook.

Melihat perkembangan yang begitu signifikan tersebut sang pendahulunya Friendster bermaksud untuk membeli facebook seharga 10 juta US Dollar, namun ditolak oleh Zuckerberg. Ia juga pernah menolak tawaran dari Viacom yang ingin membeli facebook seharga 750 juta US Dollar, dan terakhir tawaran dari Yahoo yang ingin membeli facebook seharga 1 milyar US Dollar.

Pada usia 23 tahun, penemu situs jejaring social Facebook, Mark Zuckerberg adalah milyuner termuda sepanjang sejarah yang menghasilkan kekayaan dengan usahanya sendiri. Seperti diumumkan oleh majalah Forbes, Zurkerberg ada pada urutan 785 dalam daftar orang – orang terkaya dunia.

C. TIGA BELAS LANGKAH MENUJU PERSONALITAS YANG KREATIF DAN DINAMIS

Tujuan manusia di dunia ini rata-rata mengarah kepada satu kata "KEMAJUAN" lahir maupun batin. Untuk mencapainya, anda tidak perlu membeli peralatan yang mahal-mahal, tetapi yang dibutuhkan hanyalah menggunakan waktu anda, bakat dan kemampuan anda untuk diolah, selanjutnya menjadi lebih produktif dan lebih bermanfaat. Bilamana anda ingin

mengembangkan kepribadian yang menyenangkan sebagaimana tersebut di atas serta memiliki keterampilan yang efektif, maka anda perlu mengetahui 13 langkah menuju pribadi yang lebih dinamis. Pengetahuan ini akan memberikan cara pengolahan potensi yang terpendam dalam diri setiap manusia.

Ini berarti pula, bahwa anda akan berhasil menambah kemampuan dalam keterampilan serta seninya hidup di dunia ini. Pengetahuan tentang ini perlu digali dari seorang yang berpengalaman yang telah mengembangkan solusi terhadap berbagai masalah pelik dari aspek kehidupan manusia dewasa ini. Ini akan membantu manusia biasa, baik wanita maupun pria dapat memperoleh hasil gemilang dalam waktu relatif singkat, serta dapat menyulap dirinya menjadi manusia yang kreatif dan dinamis.

Pengetahuan ini penting untuk membangung motivasi kewiraswastaan, membina kreatifitas, mental unggul, mempertinggi prestasi kerja serta meningkatkan cara hidup, cara berpikir dan kecerdasan bangsa Indonesia dalam mencapai cita-citanya.

Ada 13 langkah menuju pribadi yang kreatif dan dinamis

1. Bagaimana menyadap kemampuan otak anda untuk menghasilkan gagasan yang tak terbatas jumlahnya.
2. Bagaimana memperoleh gairah hidup untuk menunjang pribadi yang dinamis.
3. Bagaimana memecahkan masalah hidup, baik besar maupun kecil, dengan berhasil baik dan penuh daya cipta.
4. Bagaimana memanfaatkan waktu anda lebih baik, sehingga bisa menambah penghasilan anda.
5. Bagaimana melontarkan gagasan kepada orang lain sehingga bisa mendatangkan hasil pelaksanaan yang memuaskan.
6. Bagaimana memperkembangkan suatu kepribadian yang dinamis sepanjang hari.

7. Bagaimana caranya memperbanyak penghasilan anda.
8. Bagaimana anda bisa lebih berhasil dalam bidang pekerjaan yang telah anda pilih.
9. Bagaimana membuat gagasan anda dapat diterima oleh orang lain dan diri anda disenangi orang.
10. Bagaimana membimbing orang lain dengan cara yang lebih efektif.
11. Bagaimana membina hidup berumah tangga dan pribadi yang lebih dinamis.
12. Bagaimana menikmati hidup ini dan memanfaatkan sebanyak mungkin unsur-unsur dalam kehidupan ini.
13. Bagaimana menjadi seorang manusia yang lebih baik.

PERUSAHAAN KECIL

A. Defenisi Perusahaan Kecil

Sesuai dengan definisi Undang-undang No.9 Tahun 1995 Usaha Kecil merupakan usaha produktif dengan skala kecil. Usaha Kecil memiliki kriteria kekayaan bersih paling tinggi Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah), kekayaan Usaha Kecil ini tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun dan bangkable untuk memperoleh kredit dari bank maksimal di atas Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai maksimal Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

Beberapa Karakteristik Usaha Kecil adalah:

- a. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah
- b. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah
- c. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha
- d. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP
- e. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha
- f. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal
- g. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning.

B. Jenis- jenis Perusahaan Kecil

Jenis usaha modal kecil merupakan suatu peluang yang mungkin layak di jadikan peluang bisnis dikarenakan sulitnya mencari modal bisnis atau modal usaha untuk menjalankan usaha dengan modal besar. Bahkan kalau mungkin mendapatkan bisnis yang tanpa modal seperti ini.

Dibawah ini ada daftar jenis usaha modal kecil atau bisnis modal kecil, dimana hanya menggunakan modal usaha dengan investasi minim:

1. Bisnis pulsa. Bisnis modal kecil hanya dengan modal 100 hingga 200 ribu, anda bisa memulai menjual pulsa melalui HP ada.
2. Bisnis usaha modal kecil lainnya yaitu menjual Informasi melalui blog. Cukup menceritakan informasi mengenai apa yang pernah anda lakukan dengan keahlian yang anda miliki, atau menceritakan informasi yang anda punya.
3. Submitter blog di direktori. Blog atau web memerlukan backlink di banyak tempat terutama di direktori atau social bookmark. Anda dapat menjadi submitter dengan bayaran sekitar 5-10 US\$ per 100 submit. Anda dapat mengerjakan hal tersebut dalam waktu 2-3 jam saja.
4. Penerjemah bahasa Inggris buat blogger.

C. Delapan Rencana Perusahaan

Rencana pemasaran adalah pernyataan tertulis dari strategi pemasaran dan bagian-bagian yang berhubungan secara waktu untuk membuat strategi. Bagian-bagian itu adalah (1) paduan pemasaran apa yang akan ditawarkan, kepada siapa (pasar target) dan berapa lama ; (2) sumber daya apa yang ada dalam perusahaan (biaya) yang akan diperlukan ; (3) hasil apa yang diharapkan (penjualan dan laba yang mungkin dalam setiap bulan atau setiap empat bulan, tingkat kepuasan konsumen dan kesukaan. Setelah pengembangan rencana pemasaran, manajer kemudian fokus dengan pelaksanaan. Pelaksanaan adalah meletakkan rencana pemasaran kedalam operasi. Keputusan operasional yang merupakan keputusan jangka pendek untuk membantu pelaksanaan strategi akan dibutuhkan dalam pelaksanaan.

D. Pembiayaan Perusahaan Kecil

E. Keunggulan Dan Kelemahan Usaha Kecil

1. Kelebihan Usaha Kecil

Usaha kecil pada kenyataannya mampu bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya. Tanpa subsidi maupun proteksi, usaha kecil mampu menambah nilai devisa negara khususnya industri kecil di sektor informal dan mampu berperan sebagai penyangga dalam perekonomian masyarakat kecil/lapisan bawah. Di samping itu, usaha kecil juga memiliki nilai strategis bagi perkembangan perekonomian negara kita, antara lain sebagai berikut:

- ❖ Banyaknya produk-produk tertentu yang dikerjakan oleh perusahaan kecil. Perusahaan besar dan menengah banyak ketergantungan kepada perusahaan kecil, karena jika hanya dikerjakan perusahaan besar dan menengah, marginnya menjadi tidak ekonomis.
- ❖ Merupakan pemerataan konsentrasi dari kekuatan-kekuatan ekonomi dalam masyarakat. Secara umum perusahaan dalam skala kecil baik usaha perseorangan maupun persekutuan (kerja sama) memiliki kelebihan dan daya tarik. Kelebihan dan daya tarik tersebut adalah sebagai berikut.
- ❖ Pemilik merangkap manajer perusahaan dan merangkap semua fungsi manajerial seperti marketing, finance, dan administrasi.
- ❖ Dalam pengelolaannya mungkin tidak memiliki keahlian manajerial yang handal.
- ❖ Sebagian besar membuat lapangan pekerjaan baru, inovasi, sumber daya baru serta barang dan jasa-jasa baru.
- ❖ Risiko usaha menjadi beban pemilik.
- ❖ Pertumbuhannya lambat, tidak teratur, tetapi kadang-kadang terlalu cepat dan bahkan prematur.
- ❖ Fleksibel terhadap bentuk fluktuasi jangka pendek, namun tidak memiliki rencana jangka panjang.
- ❖ Bebas menentukan harga produksi atas barang dan jasa.
- ❖ Prosedur hukumnya sederhana.

- ❖ Pajak relatif ringan, karena yang dikenakan pajak adalah pribadi/pengusaha, bukan perusahaannya.
- ❖ Komunikasi dengan pihak luar bersifat pribadi.
- ❖ Mudah dalam proses pendiriannya.
- ❖ Mudah dibubarkan setiap saat jika dikehendaki.
- ❖ Pemilik mengelola secara mandiri dan bebas waktu.
- ❖ Pemilik menerima seluruh laba.
- ❖ Umumnya mampu untuk survive.
- ❖ Cocok untuk mengelola produk, jasa, atau proyek perintisan yang sama sekali baru, atau belum pernah ada yang mencobanya, sehingga memiliki sedikit pesaing.
- ❖ Memberikan peluang dan kemudahan dalam peraturan dan kebijakan pemerintah demi berkembangnya usaha kecil.
- ❖ Diversifikasi usaha terbuka luas sepanjang waktu dan pasar konsumen senantiasa tergali melalui kreativitas pengelola.
- ❖ Relatif tidak membutuhkan investasi terlalu besar, tenaga kerja tidak berpendidikan tinggi, dan sarana produksi lainnya relatif tidak terlalu mahal.
- ❖ Mempunyai ketergantungan secara moral dan semangat usaha dengan pengusaha kecil lainnya.

2. Kelemahan Perusahaan Kecil

Kelemahan dan hambatan dalam pengelolaan usaha kecil umumnya berkaitan dengan faktor intern dari usaha kecil itu sendiri. Kelemahan dan hambatan-hambatan tersebut adalah sebagai berikut:

- ❖ Terlalu banyak biaya yang dikeluarkan, utang yang tidak bermanfaat, tidak mematuhi ketentuan pembukuan standar.
- ❖ Pembagian kerja yang tidak proporsional, dan karyawan sering bekerja di luar batas jam kerja standar.
- ❖ Tidak mengetahui secara tepat berapa kebutuhan modal kerja karena tidak adanya perencanaan kas.

- ❖ Persediaan barang terlalu banyak sehingga beberapa jenis barang ada yang kurang laku.
- ❖ Sering terjadi mist-manajemen dan ketidakpedulian pengelolaan terhadap prinsip-prinsip manajerial.
- ❖ Sumber modal yang terbatas pada kemampuan pemilik.
- ❖ Perencanaan dan program pengendalian sering tidak ada atau belum pernah merumuskan.
- ❖ Adapun yang menyangkut faktor ekstern antara lain:
 - 1) Risiko dan utang-utang kepada pihak ketiga ditanggung oleh kekayaan pribadi pemilik.
 - 2) Sering kekurangan informasi bisnis, hanya mengacu pada intuisi dan ambisi pengelola, serta lemah dalam promosi.

F. Faktor- faktor Penyebab Kegagalan Suatu Perusahaan

Beberapa faktor penyebab kegagalan perjalanan usaha dan cara mengatisipasinya saya uraikan sebagai berikut:

1. Kegagalan melakukan riset pasar. Banyak perusahaan, baik berbasis rumah atau perusahaan besar, gagal karena tidak ada pasar yang memadai untuk produk atau jasa mereka. Sebuah analisis yang komprehensif dari bisnis ini terutama penting bagi bisnis rumah, karena beberapa bisnis cocok untuk sebuah bisnis rumahan, sementara beberapa tidak. Jika bisnis Anda mengharuskan Anda untuk bertemu klien, Anda harus terlebih dahulu memeriksa bagaimana keluarga Anda (dan tetangga) akan bereaksi terhadap hilir mudiknya orang-orang di rumah Anda. Sebelum memulai bisnis apapun, perlu bahwa Anda melakukan pemeriksaan menyeluruh pasar dan analisis pasar.
2. Pasif. Jika anda pasif, Anda hanya cocok bekerja untuk orang lain. Kecuali anda dapat langsung mampu mempekerjakan karyawan. Sebagai tim tunggal, Anda berharap bisa melakukan semuanya

sendirian – dari menulis rencana bisnis, manufaktur produk, pemasaran dan penjualan produk dan jasa, melakukan tugas pembukuan, dan sejuta tugas lainnya! Ingat, Anda hanya mengandalkan diri sendiri! Tidak ada pelanggan berarti tidak ada bisnis!

3. Miskin manajemen waktu. Salah satu keuntungan bekerja di rumah adalah bahwa Anda bisa mengatur waktu Anda sendiri. Ini, bagaimanapun, menjadi sebuah dilema yang menarik: sulit untuk mengatur waktu Anda sendiri! manajemen waktu yang buruk, karena Anda sendirian dan tidak ada yang mengawasi Anda. Anda harus mampu mengatur dan memprioritaskan. Ada satu juta alasan untuk mengalihkan perhatian Anda dari menjadi produktif dan Anda perlu belajar untuk mengelola waktu Anda secara efektif!
4. Kurang serius mengelola bisnis. Anda mungkin tidak memiliki kantor mewah di pusat kota atau Anda mungkin tidak perlu memakai pakaian kerja, tetapi bisnis berbasis rumah perlu disamakan profesionalismenya seperti pekerjaan di kantor. Penghasilan Anda akan langsung berhubungan dengan jumlah waktu, tenaga, pikiran dan uang yang Anda masukkan ke dalam bisnis – jauh berbeda dari hari-hari menjadi pekerja ketika Anda dibayar bahkan ketika Anda sedang di kantor tetapi tidak mengerjakan pekerjaan kantor.
5. Tidak mengikuti filosofi 80/20. 80 persen berasal dari bisnis Anda dan 20 persen berasal dari pelanggan Anda. Ingat, harganya dua kali lipat untuk mendapatkan pelanggan baru daripada mempertahankan yang sudah ada. Mempertahankan supaya pelanggan Anda senang dan nyaman, jauh lebih murah dan lebih mudah daripada mencari pelanggan baru. Mendapatkan penjualan berulang dari pelanggan lama biaya pemasarannya lebih rendah dan keuntungan yang didapat lebih tinggi.

6. Tidak sering mempromosikan bisnis. Bisnis Anda sebagai ukuran pasar yang ingin Anda raih. Anda perlu agresif mempromosikan produk atau jasa Anda. Jangan anggap promosi sebagai beban yang tidak perlu daripada investasi. Promosi itu benar-benar penting.
7. Menghabiskan terlalu banyak modal. Selama tahap awal pengembangan bisnis, Anda mungkin akan dipenuhi dengan modal. Hindari kesalahan biaya mahal yang tidak perlu. Kecuali model bisnis Anda kuat dan Anda telah membangun aliran pendapatan, Anda tidak boleh menganggap bahwa Anda akan memiliki uang tunai dan modal kerja selamanya. Anda tidak perlu membeli peralatan kantor jika memang tidak diperlukan. Tanyakan kepada diri sendiri: Apakah Anda benar-benar membutuhkan kursi pijat yang mahal untuk Anda? Perencanaan keuangan yang buruk, kesalahan manajemen dana atau pengeluaran anggaran adalah penyebab umum kegagalan bisnis.
8. Tidak Membelanjakan uang dengan bijaksana. Pertama, Anda perlu memahami aturan utamanya usaha: uang melahirkan uang. Adakalanya Anda menghabiskan uang untuk menghasilkan uang. Misalnya, untuk mendapatkan nasihat hukum, Anda harus membayar pengacara. Mengirimkan press release sendiri memerlukan biaya komunikasi (fax, perangko, amplop, dll). Banyak pemilik bisnis rumah kehilangan peluang besar karena mereka menolak untuk melakukan investasi di mana yang diperlukan. Belanjakanlah uang Anda dengan bijaksana.
9. Tidak meminta bantuan bila Anda membutuhkannya. Anda harus tetap berada di jalan yang benar dan kembali ke jalan yang benar ketika bisnis Anda dirasa sudah tidak mampu dipertahankan. Anda membutuhkan saran dan nasihat dari ahlinya atau teman dan rekan bisnis yang berpengalaman. Ikuti diskusi di mailing list, menghadiri seminar, bertemu dengan sesama pengusaha lainnya. Hal ini akan

membantu Anda memperbaiki bisnis Anda yang sudah mulai kehilangan arah.

10. Tidak memiliki rencana darurat untuk menghadapi masalah ekonomi yang sulit. Kesulitan dapat menekan bisnis pada waktu yang berbeda. Pengusaha rumah terkenal untuk terjun ke semua bisnis. Mereka tidak memiliki rencana darurat-kembali skenario awal saat jatuh. Mereka berpikir bahwa semuanya akan berjalan lancar, hanya jalan penuh dengan kesulitan dan tantangan saja. Bagian terpenting dari masalah ini adalah mengenali masalah dengan segera. Belajar untuk berhati-hati setiap saat, dan mempertajam orang-orang berpikir kreatif. Menjadi kreatif dalam pemikiran bisnis Anda bisa mengarahkan Anda pada arah yang lebih positif.

G. Unsur- unsur Pembawa Keberhasilan Suatu Perusahaan

H. Usaha Membuka Kesempatan Ide Usaha

1. Ide yang berpeluang usaha bisa didapatkan dari hal-hal seperti berikut ini:
 1. Cita-cita. Peluang bisa muncul dari cita-cita Anda sendiri. Bila keinginan Anda untuk menjadi peusaha sangat kuat, maka Anda akan melihat peluang-peluang di hampir semua bidang.
 2. Tekanan. Bila seseorang menghadapi tekanan maka banyak gagasan yang muncul. Tekanan bisa datang dari luar, bisa pula diciptakan oleh diri sendiri.
 3. Kecenderungan pasar. Mengamati kebutuhan konsumen di pasar dapat menimbulkan peluang usaha. Contoh, kecendrungan sebagian orang akan belanja langsung ke pabrik dengan harga murah. Maka bermuncullah factory outlet di mana-mn..
 4. Inovasi baru. Gagasan untuk menciptakan produk baru timbul karena adanya kebutuhan, sementara produk itu belum ada di pasaran.

4. Komplemen dari produk yang ada. Sebuah produk dapat memberikan peluang usaha dengan membuat produk-produk yang melengkapinya, biasanya berupa aksesoris.
5. Peristiwa yang digemari atau munculnya tokoh. Suatu peristiwa bisa menimbulkan peluang baru. Contoh, adanya musim kompetisi sepak bola, muncul produk-produk seperti t-shirt
6. Wawasan. Orang yang wawasannya luas, pergaulannya luas dan dia mau berpikir, maka akan menemukan peluang usaha.
7. Bahan bacaan. Membaca, selain menambah wawasan dan pengetahuan, juga bisa menimbulkan gagasan yang mengandung peluang usaha.
8. Ide yang muncul tiba-tiba. Kadang kala gagasan bisa muncul tiba-tiba, di mana saja dan kapan saja. Hampir setiap orang mengalaminya. Tetapi tidak banyak orang yang bisa mewujudkan gagasan menjadi usaha nyata yang membawa keuntungan.

I. Pengembangan Rencana Perusahaan.

J. Pendanaan Perusahaan

Implementasi prinsip-prinsip perusahaan yang sehat dan keudian direncanakan secara efektif dan efisien sangat menunjang tercapainya target dan tujuan perusahaan. Untuk itu, ada dua sisi perencanaan perusahaan yang perlu di susun yaitu :

1. Perencanaan Kebutuhan dana

Dana yang dibutuhkan perusahaan pada dasarnya untuk dua macam keperluan yaitu (1) Untuk keperluan modal kerja seperti untuk kebutuhan kas, utang piutang dan persediaan barang, (2) untuk kebutuhan investasi tetap yang mencakup untuk membiayai tanah dan bangunan, mesin dan peralatan.

Ada 2 faktor yang perlu dipertimbangkan dalam perencanaan dalam penentuan besarnya modal kerja :

terikatnya modal kerja

- Besarnya pengeluaran rata-rata setiap harinya

2. Perencanaan pemenuhan dana.

Secara teoritis dana dapat bersumber dari dua sumber, yaitu sumber intern yang berasal dari dalam perusahaan, khusus dari laba yang ditahan dan cadangan penyusutan. Kemungkinan lain adalah sumber eksterm, yaitu sumber dana yang mencakup : modal sendiri.

Perencanaan Keuangan untuk Pengusaha Kecil Menengah tersebut harus meliputi:

1. Cash Flow Positif

Berbicara mengenai suatu usaha adalah mengenai untung dan rugi. Kalau hasil penjualan dikurangi biaya produksi dan biaya-biaya perusahaan adalah positif maka perusahaan tersebut untung, dan kalau hasil negatif maka rugi.

2. Dana Darurat / Emergency Fund

Keberadaan Dana Darurat / Emergency Fund sangat penting bagi Usaha Kecil Menengah. Dana darurat ini untuk mengantisipasi apabila dalam beberapa hari/bulan tidak mendapatkan order; ada karyawan yang masuk rumah sakit karena kecelakaan, ada order yang cukup besar.

3. Proteksi Pendapatan (Asuransi Jiwa)

Proteksi terhadap pendapatan atau dengan kata lain proteksi terhadap pengusaha yang menjadi sumber penghasilan keluarga adalah suatu hal yang perlu direncanakan terlebih dahulu, sebelum kita masuk kepada perencanaan kebutuhan keuangan lainnya.

4. Proteksi Terhadap Tempat Usaha

Pelimpahan resiko kepada pihak perusahaan asuransi terhadap tempat usaha juga sangat penting sekali. Ini mengantisipasi apabila terjadi hal-hal

yang tidak diinginkan, misalnya terjadi pencurian, kebakaran dan huru hara.

5. Dana Pensiun

Mempersiapkan dana pensiun dalam perencanaan keuangan Usaha Kecil Menengah juga merupakan salah satu hal penting yang perlu direncanakan sejak awal. Karena sebagai pengusaha tidak ingin terus menerus bekerja, harus ada regenerasi.

6. Beberapa alasan pentingnya perencanaan keuangan dana pensiun adalah:

- a. Ketidakpastian fisik di masa yang akan datang
- b. Ketidakpastian ekonomi di masa yang akan datang
- c. Tingginya biaya hidup nanti
- d. Ekspektasi kehidupan lebih panjang dari saat ini

7. Diversifikasi Usaha

Apabila semua perencanaan di atas sudah dilaksanakan, maka perluasan usaha/penambahan usaha boleh dilakukan. Meskipun lambat yang penting aman. Dengan demikian perencanaan keuangan Usaha Kecil tersebut kuat, sehingga, kalau terjadi resiko terhadap usaha tersebut, enggak terlalu panik.

DAFTAR PUSTAKA

Anonimous2. 2012. (<http://tokoh-ilmuwan-penemu.blogspot.com/2009/07/penemu-komputer-pertama.html>), (*online*), diunduh pada tanggal 22 september 2012.

Anonymous1. _ . (http://www.fiqhislam.com/index.php?option=com_content&view=article&id=20673:13-langkah-menuju-pribadi-yang-dinamis&catid=133:motivasi-a-karir&Itemid=244), (*online*), diunduh pada tanggal 22 september 2012.

dan KKB UNISSULA.

Herawati,silvia. 1998. *Kewiraswastaan*. Jakarta: CV Agung Semarang

[http:// dspace.widyatama.ac.id/handle /10364/594](http://dspace.widyatama.ac.id/handle/10364/594) di akses 18 april 2011

[http:// id.wikipedia.org/wiki](http://id.wikipedia.org/wiki). di akses 18 april 2011

<http://.blogspot.com/2008/04/6-kunci-keberhasilan-perusahaan> diakses 18 April 2011

<http://blog.binadarma.ac.id/dedi1968/wp-content/uploads/2012/09/kepemimpinan.pdf>

<http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/presenting/2060366-kecakapan-administrasi-manajemen-dan-teknis/>

<http://lead.sabda.org/files/motivs1.pd>

<http://prismamika.blogspot.com/2012/04/145-peran-manajemen-dalam-organisasi.html>

<http://ranggablack89.wordpress.com/2009/10/19/fungsi-manajemen-menurut-beberapa-ahli/>

Joko Sutrisno P.062020071/PSL. *Pengembangan pendidikan berwawasan*

Joko Sutrisno Posted 11 December 2003. *Makalah Pribadi Pengantar Ke Falsafah Sains (PPS702) Program Pasca Sarjana / S3*. Institut Pertanian Bogor .

Kewirausahaan sejak usia dini .e_mail : jk_stn@plasa.com

Munawir Yusuf. 1997. *Operasionalisasi Program Kewirausahaan di Perguruan Staff UPI. Konsep dan Pengukuran kreativitas.*(file.upi.edu/.../KONSEP_DAN_PENGUKURAN_KREATIVITAS.pdf), (online), diunduh pada tanggal 22 september 2012.

Tim Broad-Based Education, 2002, *Pendidikan Berorientasi Kecakapan Hidup (Life Skill) Melalui Pendekatan Broad-Based Education (BBE)*, Departemen Pendidikan Nasional.

Tinggi (Satu Alternatif Konsep Model), Bahan Seminar Operasionalisasi KKNU

www.kmpk.ugm.ac.id/data/.../3d-KOMUNIKASI(revJan'03).doc