

**MERINTIS USAHA DAN MODEL PENDEKATANNYA DALAM
MEMBANGUN USAHA BARU**

Nurul Fatimah¹, Syamsu A. Kamaruddin²

nurulfatimahhh25@gmail.com¹, syamsukamaruddin@gmail.com²

Pascasarjana Universitas Negeri Makassar

ABSTRAK

Seorang wirausaha atau kewirausahaan yang sukses tidak hanya mempunyai keterampilan di bidang usaha tertentu akan tetapi juga mempunyai kemauan dan kemampuan (Jiwa Kewirausahaan). Mampu dalam menangkap ide peluang peluang bisnis dan manajerialnya, cakap untuk bekerja, mengorganisir, kreatif serta mempunyai kemauan yang kuat untuk konsisten dan tidak mudah menyerah (menyukai tantangan).

Kata Kunci: Merintis Usaha, Model Pendekatan.

ABSTRACT

A successful entrepreneur or entrepreneur not only has skills in a particular business field but also has the will and ability (Entrepreneurial Spirit). Able to grasp ideas for business and managerial opportunities, capable of working, organizing, creative and having a strong ability to be consistent and not give up easily (likes challenges).

Keywords: Starting a Business, Approach Model.

PENDAHULUAN

Sebagai mana kita ketahui, untuk menjadi seorang wirausaha atau kewirausahaan yang sukses tidak hanya mempunyai keterampilan di bidang usaha tertentu akan tetapi juga mempunyai kemauan dan kemampuan (Jiwa Kewirausahaan). Mampu dalam menangkap ide peluang peluang bisnis dan manajerialnya, cakap untuk bekerja, mengorganisir, kreatif serta mempunyai kemauan yang kuat untuk konsisten dan tidak mudah menyerah (menyukai tantangan).(Yoga, 2008)

Selanjutnya adalah tahap memasuki dunia usaha, ada tiga cara untuk memulai atau memasuki dunia usaha atau kewirausahaan yaitu merintis usaha baru, membeli perusahaan yang sudah ada di pasar dan kerja sama manajemen.

Menurut Brown dan Protello, bisnis adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat, apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis inipun akan meningkat pula perkembangannya dalam melayani masyarakat.

Seorang wirausaha atau kewirausahaan yang sukses tidak hanya mempunyai keterampilan di bidang usaha tertentu akan tetapi juga mempunyai kemauan dan kemampuan (Jiwa Kewirausahaan). Mampu dalam menangkap ide peluang peluang bisnis dan manajerialnya, cakap untuk bekerja, mengorganisir, kreatif serta mempunyai kemauan yang kuat untuk konsisten dan tidak mudah menyerah (menyukai tantangan).

Selanjutnya adalah tahap memasuki dunia usaha, ada tiga cara untuk memulai atau memasuki dunia usaha atau kewirausahaan yaitu merintis usaha baru, membeli perusahaan yang sudah ada di pasar dan kerja sama manajemen.(Yoga, 2008)

Berdasarkan penjelasan diatas maka penelitian ini bertujuan untuk memberikan perspektif baru pada kajian kewirausahaan dan kaitannya dalam Merintis Usaha dan Model Pendekatannya dalam Membangun Usaha Baru dan memberikan bahan evaluasi kepada pemangku kepentingan agar kewirausahaan dapat memberikan sumbangsih terhadap keberhasilan dalam membangun usaha baru.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, yaitu jenis temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya, pendekatan kualitatif mementingkan makna, penalaran, definisi suatu situasi tertentu, dengan lebih banyak meneliti yang berhubungan dengan kehidupan sehari-hari. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan, yaitu dalam pengumpulan data Pustaka, membaca, dan mencatat serta mengolah bahan penelitian studi (Zed, 2008). Studi kepustakaan dipilih karena obyek penelitian yaitu peran kewirausahaan dalam memajukan perekonomian Indonesia, hanya bisa dijawab melalui penelitian Pustaka. Penelitian ini menggunakan data kualitatif yaitu data dapat diukur dalam skala numerik. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder yang berkaitan dengan objek penelitian yang berasal dari buku, jurnal ilmiah, makalah, dan lain-lain.

PEMBAHASAN

A. Merintis Usaha

1. Pengertian Merintis Usaha

Merintis usaha baru adalah sebuah rancangan pribadi mengenai bagaimana membentuk dan mendirikan usaha baru, baik yang terkait dengan ide, modal, manajemen, maupun organisasi.

Merintis usaha baru sendiri bertujuan untuk memasuki dunia usaha dengan ide dan rancangan yang dilakukan secara matang. Merintis usaha baru merupakan teknik paling

dasar dalam dunia bisnis yang dikenal dengan istilah starting.

Secara umum, ada 3 (tiga) bentuk usaha baru yang dapat dirintis yaitu:

- a. Perusahaan milik sendiri (sole proprietorship), bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang.
- b. Persekutuan (partnership), suatu kerjasama (asosiasi) dua orang atau lebih yang secara bersama-sama menjalankan usaha bersama.
- c. Perusahaan berbadan hukum (corporation), perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham-saham.

Sesuai dengan konsep kewirausahaan, telah dikemukakan bahwa untuk memasuki dunia usaha (business) seseorang harus berjiwa wirausaha. Wirausaha adalah seseorang yang mengorganisir, mengelola, dan memiliki keberanian menghadapi resiko. Sebagai pengelola dan pemilik usaha (business owner manager) atau pelaksana usaha kecil (small business operator), ia harus memiliki:

- a. Kecakapan untuk bekerja.
- b. Kemampuan mengorganisir.
- c. Kreatif.
- d. Lebih menyukai tantangan.

Menurut hasil survei Peggy Lambing:

- a. Sekitar 43% responden (wirausaha) mendapatkan ide bisnis dari pengalaman yang diperoleh ketika bekerja di beberapa perusahaan atau tempat-tempat profesional lainnya.
- b. Sebanyak 15% responden telah mencoba dan mereka merasa mampu mengerjakannya dengan lebih baik berdasarkan pengalaman di perusahaan sebelumnya.
- c. Sebanyak 11% dari wirausaha yang disurvei memulai usaha untuk memenuhi peluang pasar.
- d. Sedangkan sisanya sebesar 31% lagi karena hobi. (Hs & Ilhamudin, 2023)

2. Tahapan Merintis Usaha

Merintis sebuah usaha yang baru dieksekusi bukan perkara mudah. Pasalnya, ada beberapa tahapan wajib untuk dilewati bagi pengusaha-pengusaha baru. Tahapan-tahapan tersebut antara lain:

a) Starting

Starting atau sebuah istilah yang sering disebut dengan rintisan. Seperti yang telah dijelaskan pada penjelasan sebelumnya bahwa starting merupakan tahapan awal seseorang dalam merintis usaha baru.

Tahapan starting adalah tahapan di mana seseorang mulai membentuk gagasan, ide, atau organisasi baru untuk dieksekusi menjadi kenyataan. Dalam dunia bisnis, starting adalah merupakan aspek vital dari cikal bakal gagasan inovasi yang baik.

b) Buying

Buying adalah usaha selanjutnya dalam melakukan pengembangan model usaha. Buying merupakan tindakan pembelian perusahaan yang telah ada atau telah didirikan. Cara Buying dinilai lebih simple dibandingkan cara starting, karena telah tersedia data dan material perusahaan. Anda hanya bertugas memindahtangankan atau mengakui sisinya. Membeli perusahaan yang sudah memiliki beberapa keuntungan, yaitu resiko dalam usaha lebih rendah, peluang untuk membeli perusahaan dengan harga yang mudah ditawarkan, dan Anda tidak akan menemukan rintangan sulit dalam memasuki dunia usaha.

Meskipun demikian, membeli perusahaan yang sudah ada dan sudah merintis usaha baru dan model pengembangannya juga memiliki kendala tertentu. Salah satunya adalah masalah lingkungan yang bisa saja memiliki banyak pesaing, atau masalah yang berkaitan dengan reputasi perusahaan.

c) Franchising

Cara terakhir dalam melakukan pengembangan model usaha adalah franchising atau dalam ilmu ekonomi dikenal dengan waralaba. Franchising berarti pengaturan kerjasama yang biasanya dilakukan dengan orang-orang atau organisasi tertentu.

Biasanya proses kerjasama ini dilakukan para pengusaha yang sudah profesional bersama perusahaan besar. Mereka melakukan diskusi untuk menyepakati usaha tertentu yang dilakukan dalam ikatan saling menguntungkan antara pihak pengusaha dan pihak perusahaan, dengan melakukan persetujuan jual beli hak monopoli dalam usaha.

Jadi kerjasama yang dilakukan dalam model franchising adalah kerjasama yang menjalankan perusahaan penyalur. Dalam hal ini, pihak pengusaha berusaha agar perusahaan induk mau memberikan hak monopoli dalam menyelenggarakan usaha yang sedang dijalankan oleh perusahaan Induk. (Hs & Ilhamudin, 2023).

Selain itu Tahapan – tahapan lain dalam merintis usaha baru adalah sebagai berikut:

- a. Diawali dengan adanya ide.
- b. Mencari sumber dana dan fasilitas barang, uang, dan orang.
- c. Sumber dana bisa berasal dari badan keuangan/bank berupa kredit atau orang yang bersedia sebagai penyanggah dana.
- d. Obyek bisnis memiliki pasar.
- e. Memperhatikan peluang pasar sebelum produk diciptakan.

B. Model Pendekatannya

Peluang usaha dapat ditemukan melalui dua sisi pendekatan. Pertama, dengan pendekatan permintaan, dan kedua, dengan pendekatan penawaran.

1. Pendekatan Permintaan

Peluang usaha ditemukan melalui pendekatan permintaan artinya banyak peluang yang bersumber dari adanya kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam hal ini, diperlukan penentuan target dan analisis konsumen untuk membidik konsumen yang tepat sehingga meminimalisasi tingkat kerugian dalam berbisnis.

Salah satu cara terbaik untuk mengetahui kondisi maupun potensi yang dimiliki konsumen tertentu adalah dengan melakukan pendekatan permintaan. Pendekatan ini menekankan mengenai kebutuhan manusia yang hingga kini masih belum dapat terpenuhi seutuhnya atau mungkin ada yang telah terpenuhi tapi hasilnya kurang memuaskan.

Dalam mengetahui hal tersebut, dapat dilihat dari total kebutuhan, jumlah konsumen, serta target pasarnya.

2. Pendekatan Penawaran

Pendekatan penawaran menunjukkan seberapa banyak barang yang harus ditawarkan dari produsen kepada konsumen. Pendekatan ini lebih memperhatikan bakat, minat, dan kemampuan yang dimiliki seorang pengusaha dalam memproduksi suatu barang, memberikan pelayanan baik itu jasa maupun produk, dan aktivitas lainnya. (Widayati et al., 2019)

Menurut Lambing, keunggulan dari perusahaan baru datang ke pasar adalah dapat mengidentifikasi “kebutuhan pelanggan” dan “kemampuan pesaing”. Selain itu, ada dua pendekatan utama yang digunakan wirausaha untuk mencari peluang dengan mendirikan usaha baru:

- a. Pendekatan “in-side out” atau “idea generation” yaitu pendekatan berdasarkan gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha. Contohnya: keterampilannya sendiri, kemampuan dan latar belakang yang dapat menentukan jenis usaha yang akan dirintis.
- b. Pendekatan “the out-side in” atau “opportunity recognition” yaitu pendekatan yang menekankan pada basis ide bahwa suatu perusahaan akan berhasil apabila merespon

kebutuhan pasar sebagai kunci keberhasilan. Contohnya yaitu melalui pengamatan lingkungan (environment scanning).

Berdasarkan pendekatan "in-side out", untuk memulai usaha, seseorang calon wirausaha harus memiliki kompetensi usaha. Menurut Norman Scarborough, kompetensi usaha yang diperlukan seorang calon wirausaha meliputi :

- a. Kemampuan teknik, yaitu kemampuan tentang bagaimana memproduksi barang dan jasa serta cara menyajikannya.
- b. Kemampuan pemasaran, yaitu kemampuan tentang bagaimana menemukan pasar dan pelanggan serta harga yang tepat.
- c. Kemampuan finansial yaitu kemampuan tentang bagaimana memperoleh sumber-sumber dana dalam merintis dan mengelola usaha.
- d. Kemampuan hubungan yaitu kemampuan tentang bagaimana cara mencari, memelihara dan mengembangkan relasi, komunikasi dan negosiasi.(Arisena, 2017)

KESIMPULAN

Seorang wirausaha atau kewirausahaan yang sukses tidak hanya mempunyai keterampilan di bidang usaha tertentu akan tetapi juga mempunyai kemauan dan kemampuan untuk mengelolah usaha kecil, wirausaha dapat memilih dan melakukan tiga cara yang dapat dilakukan oleh seseorang apabila ingin memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha yaitu :

1. Merintis usaha baru (starting)
2. Dengan membeli perusahaan orang lain (buying)
3. Kerjasama manajemen (franchising).

DAFTAR PUSTAKA

- Arisena, G. M. K. (2017). Diktat Kewirausahaan. Journal of Chemical Information and Modeling, 53(9), 1689–1699.
- Hs, R., & Ilhamudin, M. (2023). Penyuluhan Tentang Merintis Usaha Baru dan Model Pengembangannya di Desa Kerumut Kecamatan Pringgabaya Lombok Timur. 4–7. <https://doi.org/10.29303/jpmp.v6i1.3160>
- Widayati, E., Yunaz, H., Rambe, T., Siregar, B. W., Fauzi, A., & Romli, R. (2019). Pengembangan Kewirausahaan Dengan Menciptakan Wirausaha Baru Dan Mandiri. JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)., 6(2), 98–105. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v6i2.26181>
- Yoga, P. (2008). Merintis Usaha Baru dan Model Pengembangannya (pp. 1–16).
- Zed, M. (2008). Metode Penelitian Kepustakaan.