

NOTULENSI KELOMPOK 1

(Konsep Kewirausahaan dan Karakteristik Wirausahawan)

Moderator : Vera Nalia

Notulen : Lutvi Chahyani

Nama Anggota : 1. Lutvi Chahyani (2113053121)
2. Muhamad Arya Wirayuda (2113053106)
3. Vera Nalia (2113053149)
4. Vinka Berliana Kusumawijaya (2153053022)

TERMIN I:

1. **Silva Ayu Ningsih:** Bagaimana jika seorang wirausahawan tidak memiliki komitmen dalam berwirausaha?

Jawaban: Komitmen merupakan kunci usaha dalam menuju kesuksesan. Dengan memiliki komitmen yang tinggi seseorang wirausahawan yang selalu berpegang teguh menjaga komitmennya terhadap konsumen akan memiliki nama baik dan akan terus mendapatkan kepercayaannya dari konsumen dan untuk membangun komitmen dalam berwirausaha diperlukan kekuatan pribadi setiap wirausaha dengan kesabaran, kebersamaan, ketahanan mental dan fisik serta kemampuan dalam berpikir dan tanpa usaha yang sungguh sungguh dan komitmen yang tinggi seorang wirausaha tidak akan bisa berhasil dan akan menemui banyak kegagalan karena itulah komitmen merupakan hal yang sangat penting dan mutlak untuk dimiliki bagi seorang wirausaha untuk mendapatkan tujuan yang sudah ditentukan.

Komitmen merupakan satu hal yang sangat penting dalam wirausaha, dengan komitmen yang tinggi akan membawa kesuksesan dalam berwirausaha karena kepercayaan pelanggan akan semakin meningkat, kinerja karyawan juga semakin meningkat karena adanya dorongan dari komitmen yang ada dalam diri tersebut. Dengan demikian akan mendapatkan hasil usaha yang maksimal dan segala tujuan usaha maupun organisasi akan tercapai.
(Dijawab oleh **Vinka Berliana Kusumawijaya**)

Tambahan oleh **Rulik Widiarti**: Selain seorang wirausahawan itu memiliki keberanian untuk mengambil resiko, tentunya seorang wirausahawan itu harus bisa berkomitmen. Komitmen diperlukan sebagai bentuk tanggung jawab dan menunjukkan bahwa dirinya siap terjun dalam dunia usaha. Jika tidak mempunyai komitmen maka yang akan terjadi tentunya usaha atau bisnis yang dijalankan itu tidak berjalan dengan baik. Meskipun sudah memiliki angan-angan dan juga ekspektasi akan sulit untuk tercapai. Seseorang yang memiliki komitmen akan jauh lebih kreatif dan inovatif dalam memanfaatkan peluang yang ada. Seorang wirausahawan yang tidak memiliki komitmen akan cenderung sulit untuk menghadapi segala tantangan dan juga resiko yang muncul. Selain itu jika seorang wirausahawan tidak memiliki komitmen dia tidak akan fokus dengan apa yang dijalankan.

2. **Oi' Kurniyati**: Bagaimana melatih diri untuk menjadi pribadi yang berkomitmen terutama dalam menjalankan usaha?

Jawaban: Jadi, sesuai dengan yang tadi kami sampaikan bahwa komitmen dalam berwirausaha merupakan salah satu karakteristik wirausahawan yang sangat penting. Mengapa sangat penting? karena Komitmen itu merupakan kesungguhan sikap dan tekad untuk memberikan seluruh perhatiannya kepada usaha yang dibangunnya. Dengan kata lain, tanpa adanya paksaan dan tidak setengah-setengah dalam menjalaninya.

Menurut kami, untuk melatih diri menjadi pribadi yang berkomitmen terutama dalam menjalankan usaha, itu bisa dengan MEMBIASAKAN diri pada kehidupan sehari-hari seperti dalam hal:

1. Kedisiplinan: berupa ketaatan pada aturan yang ada.
2. Bertanggungjawab: terhadap apa yang dilakukan.
3. Kesungguhan: berarti bersungguh-sungguh dalam menjalankan suatu hal.
4. Keuletan: berarti tangguh, kuat, dan tidak mudah putus asa.

Sebenarnya pada saat kita sudah berniat dan memutuskan untuk menjalankan suatu usaha, itu merupakan suatu komitmen yang kita lakukan karena secara tidak langsung kita sudah berjanji dalam diri sendiri untuk melakukan suatu usaha, itu merupakan suatu contoh komitmen dalam berwirausaha. (Dijawab oleh **Muhamad Arya Wirayuda**)

Tambahan oleh **Nisa Juwita:**

1. Membaca buku tentang pengusaha/wirausaha.
2. Mencari lingkungan yang dapat membantu berkomitmen (bergabung dalam komunitas pengusaha).
3. Ingat kembali tujuan awal berwirausaha.

TERMIN II:

1. **Dian Ananta Isrovi:** bagaimana langkah penting yang sebaiknya kita lakukan dalam memulai suatu usaha ?

Jawaban: Langkah yang perlu dilakukan sebelum melakukan suatu usaha yaitu:

1. Membuat Rencana namun Fleksibel

Hal pertama yang perlu dilakukan adalah membuat perencanaan dan strategi. Perencanaan berguna untuk meminimalisir kesalahan yang akan terjadi nantinya. Namun rencanamu juga harus menyesuaikan situasi dan kondisi, sehingga rencanamu fleksibel dan masuk akal.

2. Menentukan Ide dan Konsep yang Menguntungkan

Untuk menentukan hal itu kita harus memilih dan berfokus pada jenis usaha yang cocok dengan kondisi pasar saat ini. Selain itu juga harus menentukan produk yang akan kamu jadikan sebagai usaha. Saat menentukan produk wajib merencanakan dengan matang agar mendapatkan keuntungan. Kita juga harus mengetahui apa saja keunggulan dan kelemahan produk yang akan dijual nanti.

3. Mengenali Target Pasar

Dalam mengenali target pasar diharuskan untuk mencari tahu siapa yang akan menjadi target pasar yang kamu tawarkan. Kemudian lakukan analisis pasar seperti minat masyarakat, dan produk usaha apa yang digemari jangka panjang oleh masyarakat.

4. Sumber Pendanaan

Ketika 3 hal di atas sudah selesai, kita harus mencari sumber dana yang akan digunakan saat membuat usaha. Usahakan melakukan riset mengenai pinjaman dana, investor, dan lain-lain untuk memulai suatu usaha.

5. Hitung Perkiraan Untung-Rugi

Ketika memulai untuk membuka usaha, sebaiknya kita harus memperkirakan untung dan ruginya. Cobalah untuk membuat hitungan kasar mengenai modal, harga jual, keuntungan, dan kemungkinan kerugian yang akan didapat. Dengan demikian, kita akan lebih mengetahui di mana kekurangan dan dapat meraup keuntungan semaksimal mungkin di masa mendatang.

6. Strategi Pemasaran

Ketika sudah siap untuk memulai usaha, carilah strategi pemasaran untuk menjual produk secara efisien (biaya terjangkau dan terdengar sampai ke target pasar). Misal jika produk yang kamu jual berupa barang, maka coba promosikan melalui media sosial, seperti *Facebook*, *Instagram*, *Twitter*, *WhatsApp* dan sebagainya. Bias juga kita memilih mitra/partner bisnis yang pas dengan usahamu. (Dijawab oleh **Lutvi Chahyani**)

2. **Syafira Dwi:** Faktor apa aja saja yang sangat mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan dalam berwirausaha?

Jawaban: Faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan dalam berwirausaha yaitu:

1. Rencana

Bisnis plan atau rencana tentang bisnis yang akan Anda jalankan. Rencana ini mencakup segala sesuatu yang ingin Anda raih dan wujudkan dalam bisnis Anda ataupun gambaran produk Anda nantinya.

2. Peluang

Untuk dapat menemukan peluang usaha yang tepat, jangan lupa lakukan riset pemasaran untuk menentukan target konsumen serta promosi apa yang harus dilakukan untuk menjangkau mereka. Dengan menjalankan riset dengan maksimal, pasti Anda bisa menemukan peluang bisnis yang tepat nantinya.

3. Determinasi

Determinasi ini adalah tekad yang Anda miliki dalam menjalankan usaha tersebut. Jika Anda yakin dengan apa yang Anda lakukan, memiliki tekad dan kemauan yang keras untuk menjalankan bisnis Anda, maka Anda pasti tidak akan mudah goyah meskipun telah mengalami berbagai macam kegagalan dan cobaan.

4. Passion

Passion merupakan salah satu indikasi yang bisa menentukan keberhasilan dan kegagalan wirausaha.

5. Manajemen

Manajemen adalah fondasi yang menentukan keberhasilan dan kegagalan wirausaha Anda. Untuk diketahui, manajemen pun tak hanya meliputi pengelolaan dan pengorganisasian bisnis, tetapi juga mencakup manajemen waktu dan struktur keorganisasian usaha. (Dijawab oleh **Vinka Berliana Kusumawijaya**)