

TEORI KEWIRAUSAHAAN, IDE DAN PELUANG USAHA

Mata Kuliah : Kewirausahaan
Jumlah SKS : 2
Semester/Kelas : 3/A
Dosen Pengampu : Dr. Sowiyah, M.Pd dan Muhsom,
M.Pd.I

Disusun oleh :

Kelompok 2

Anna Fauziah	2113053015
Annisa Bella Puspita	2113053221
Erina Andita Rahmania	2113053137
Fara Diba Kofa	2113053289
Pradnya Paramitha	2113053004



**S1 PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG**

TAHUN 2022/2023

KATA PENGANTAR

Puji syukur penyusun panjatkan kehadirat Allah SWT, yang atas rahmat-Nya dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan makalah ini tepat pada waktunya. Adapun tema dari makalah ini adalah “ Teori Kewirausahaan, Ide dan Peluang Usaha”. Pada kesempatan kali ini kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Sowiyah, M. Pd dan Muhiom, M.Pd.I selaku dosen pengampu mata kuliah Kewirausahaan.
2. Rekan-rekan mahasiswa yang telah membantu dalam penyusunan makalah ini.

Penyusun berharap agar semua pihak dapat memanfaatkan makalah ini dengan baik. Penyusun juga menyadari bahwa makalah ini masih perlu ditingkatkan baik isi maupun penyusunannya. Oleh karena itu, penyusun mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca.

Metro, September 2022

Penyusun

DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	2
BAB II PEMBAHASAN	
2.1 Teori Kewirausahaan.....	3
2.1.1 Pengertian Kewirausahaan.....	3
2.1.2 Tujuan kewirausahaan.....	4
2.1.3 Teori kewirausahaan.....	4
2.2 Ide dan Peluang Usaha.....	7
2.2.1 Pengertian.....	7
2.2.2 Cara Mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko ide Kewirausahaan.....	7
2.2.3 Mencari Ide Usaha.....	8
2.2.4 Peluang.....	10
BAB III PENUTUP	
3.1 Kesimpulan.....	14
3.2 Saran.....	15
DAFTAR PUSTAKA.....	16

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dunia dipenuhi dengan keinginan orang-orang untuk bekerja, sebagian orang memilih bekerja sebagai Pegawai Negeri dan yang lainnya memilih menjadi Pegawai swasta. Sedikit orang yang berani mengambil resiko untuk menjadi wirausaha. Peter F. Drucker (dalam Anwar, 2017: 2) mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Dalam kewirausahaan terdapat beberapa teori yang dapat digunakan seorang wirausaha sebagai acuan.

Peluang usaha adalah suatu ide investasi atau usulan usaha yang menarik yang memberi kemungkinan untuk memberikan hasil bagi seseorang yang mengambil resiko. Peluang seperti itu mempresentasikan persyaratan pelanggan dan menuju penyediaan suatu produk atau jasa yang menciptakan atau menambah nilai bagi pembelinya atau pengguna akhir.

Ide dan peluang usaha adalah rencana atau gagasan seseorang untuk menggunakan kesempatan yang sudah pasti bisa didapatkan oleh seseorang dengan cara mengandalkan suatu potensi dan keahlian yang telah dimiliki oleh orang tersebut dengan cara memanfaatkan waktu dan kondisi yang ada.

Pengalaman diri sendiri atau orang lain bisa menjadi guru yang baik dan sumber ide bisnis. Pengalaman buruk atau suatu kegagalan sering kali sulit dilupakan, lalu kita akan mencari cara untuk mengatasinya. Cara ini akan membuka peluang munculnya ide yang menarik. Demikian juga pengalaman kerja yang diperoleh karena jenis pekerjaan yang pernah dan sedang ditekuni, juga merupakan sumber sangat besar untuk menghasilkan ide-ide bisnis yang tepat. Seseorang dengan jenis pekerjaan yang sudah lama ditekuni memahami betul bidang usaha apa saja yang berhubungan langsung maupun tidak langsung dengan pekerjaannya saat itu.

Banyak perusahaan sukses dan berkembang bermula dari ide-ide yang menarik dan bisa dikonversikan menjadi peluang usaha. Perusahaan sukses itu melalui proses yang panjang. Namun banyak juga perusahaan yang mendapatkan kesuksesan berawal dari situasi frustrasi dari seorang wirausahawan. Dari kondisi yang frustrasi tersebut memunculkan ide bisnis yang brilian.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa yang dimaksud dengan Teori Kewirausahaan ?
2. Apa yang dimaksud dengan Ide dan Peluang Usaha ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui penjelasan mengenai Teori Kewirausahaan.
2. Mengetahui penjelasan mengenai Ide dan Peluang Usaha.

BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Teori Kewirausahaan

2.1.1 Pengertian Kewirausahaan

Secara harfiah Kewirausahaan terdiri atas kata dasar wirausaha yang mendapat awalan “ke” dan akhiran “an”, Sedangkan wira berarti keberanian dan usaha berarti kegiatan bisnis yang komersial atau non-komersial, Sehingga kewirausahaan dapat pula diartikan sebagai keberanian seseorang untuk melaksanakan suatu kegiatan bisnis. Menurut Suryana (2014, hlm 2) kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu disiplin ilmu yang akan mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang mungkin dihadapinya. Sedangkan menurut Alma (2013, hlm. 25) kewirausahaan adalah proses dinamik untuk menciptakan tambahan kemakmuran. Tambahan kemakmuran ini diciptakan oleh individu wirausaha yang menanggung risiko, menghabiskan waktu, dan menyediakan berbagai produk dan jasa. Selain itu pula menurut kementerian Pendidikan Nasional (2010, hlm. 15) mengemukakan bahwa 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, bercipta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan disiplin ilmu dalam menambah wawasan dan pengetahuan tentang nilai, jiwa, perilaku seorang wirausaha untuk menciptakan sebuah organisasi dengan memanfaatkan peluang suatu bisnis dalam meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya.

2.1.2 Tujuan kewirausahaan

1. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas.
2. Mewujudkan kemampuan para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
3. Membudidayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan dikalangan masyarakat.
4. Menumbuh kembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat di masyarakat.
5. Meningkatkan kemampuan para pelaku wirausaha untuk mencapai kemajuan dan kesejahteraan.

2.1.3 Teori kewirausahaan

1. Neo Klasik, menurut teori ini perusahaan sebagai sebuah istilah teknologis dan manajemen (individu-individu) hanya mengetahui biaya dan penerimaan perusahaan dan sekedar melakukan kalkulasi matematis untuk menentukan nilai optimal dari variabel keputusan. Pendekatan neoklasik tidak cukup mampu untuk menjelaskan isu mengenai kewirausahaan. Dalam teori ini kemandirian sangat tidak terlihat karena ini memang pada masa lampau dimana belum begitu urgen masalah kemandirian, namun cukup bisa menjadi teori awal untuk melahirkan teori-teori berikutnya.
2. *Kirzerian Entrepreneur*, dalam teori ini memfokuskan tentang kinerja manusia, keuletan, keseriusan dan kesungguhan untuk (mandiri) dalam berusaha, sehingga maju mundurnya suatu usaha tergantung pada upaya dan keuletan sang pengusaha.
3. Teori *life path change*. Menurut Shapero dan Sokol (1982) dalam Sundjaja (1990), tidak semua wirausaha lahir dan berkembang mengikuti jalur yang sistematis dan terencana. Banyak orang yang menjadi wirausaha justru tidak memalui proses yang direncanakan. Hal ini disebabkan oleh:
 - a. *Negative displacement*. Seseorang bisa saja menjadi wirausaha akibat dipecat dari tempatnya bekerja, tertekan, terhina atau mengalami kebosanan selama bekerja, dipaksa/terpaksa pindah

dari daerah asal. Atau bisa juga karena sudah memasuki usia pensiun atau cerai dari perkawinan dan sejenisnya. Sementara, menjadi seorang wirausaha pada kondisi-kondisi seperti di atas adalah pilihan terbaik karena sifatnya yang bebas dan tidak bergantung pada birokrasi yang diskriminatif.

- b. *Being Between Things*. Orang-orang yang baru keluar dari ketentaraan, sekolah, atau penjara, kadangkala merasa seperti memasuki dunia baru yang belum mereka mengerti dan kuasai. Keadaan ini membuat mereka seakan berada di tengah-tengah dari dua dunia yang berbeda, namun mereka tetap harus berjuang menjaga kelangsungan hidupnya. Di sinilah biasanya pilihan menjadi wirausaha muncul karena dengan menjadi wirausaha mereka bekerja dengan mengandalkan diri sendiri.
 - c. *Having Positive Pull* adalah orang-orang yang mendapat dukungan membuka usaha dari mitra kerja, investor, pelanggan, atau mentor. Dukungan dari pihak lain memudahkan mereka dalam mengantisipasi peluang usaha, selain itu juga menciptakan rasa aman dari risiko usaha.
4. Teori *Goal Directed Behaviour*, menurut Wolman (1973) yaitu teori yang menggambarkan seseorang dapat menjadi wirausaha karena termotivasi untuk mencapai tujuan tertentu. Hal itu dapat dilihat dari langkah-langkah yang diambilnya dalam mencapai sebuah tujuan. Dari motivasi akan keinginan terjadinya sebuah pemenuhan kebutuhan, lalu beralih ke penentuan tujuan / *goal directed behaviour*, dan akhirnya sampai pada tujuan (*goal*) itu sendiri atau kebutuhan yang diinginkan menjadi terpenuhi. Dorongan pemenuhan kebutuhan tersebut muncul karena adanya defisit dan ketidakseimbangan tertentu pada diri sebuah individu atau calon wirausaha tersebut. Sementara tujuan dicapainya sebuah (*goal*) itu sendiri adalah untuk mempertahankan dan memperbaiki kelangsungan hidup wirausaha.

5. Teori Outcom Expectacy. Bandura (1986) menyatakan bahwa outcom Expectacy bukanlah suatu perilaku tetapi keyakinan tentang konsekuensi yang diterima setelah seseorang melakukan suatu tindakan tertentu. Teori ini juga dapat diartikan sebagai keyakinan seseorang mengenai hasil yang akan diperoleh jika melaksanakan perilaku yang menunjukkan suatu keberhasilan.

Menurut A. Pakerti berwirausaha melibatkan dua unsur pokok yaitu peluang dan kemampuan menanggapi peluang. Hal ini berdasarkan dalam teori:

1. Teori ekonomi memandang bahwa lahirnya wirausaha disebabkan karena adanya peluang, dan ketidakpastian masa depanlah yang akan melahirkan peluang untuk dimaksimalkan, hal ini berkaitan dengan keberanian mengambil peluang, berspekulasi, menata organisasi, dan melahirkan berbagai macam inovasi.
2. Teori Sosiologi lebih mempelajari tentang asal-usul budaya dan nilai-nilai sosial disuatu masyarakat yang akan berdampak pada kemampuannya menanggapi peluang usaha dan mengolah usaha. Contohnya yaitu orang etnis cina dan padang dikenal sebagai orang yang ulet berusaha, maka fakta dilapangan menunjukkan bahwa banyak sekali orang cina dan padang yang meraih kesuksesan dalam berwirausaha.
3. Teori psikolog lebih memfokuskan pada motif individu yang melatar belakangi dirinya untuk berwirausaha, apabila sejak kecil ditanamkan untuk berprestasi, maka lebih besar kemungkinan seorang individu lebih berani dalam menanggapi peluang usaha yang diperolehnya.
4. Teori perilaku (*Behavior*) yaitu bagaimana seorang wirausahawan harus memiliki kecakapan dalam mengorganisasikan suatu usaha, manajemen keuangan dan hal-hal terkait membangun jaringan, dan memasarkan produk dibutuhkan pribadi yang supel dan pandai bergaul untuk memajukan suatu usaha.

2.2 Ide dan Peluang Usaha

2.2.1 Pengertian

Menurut (kamus besar bahasa Indonesia) Ide adalah rancangan yang tersusun di dalam pikiran; gagasan; cita-cita atau rancangan yang tersusun di pikiran. Artinya sama dengan gagasan atau cita-cita. Wirausaha dapat menciptakan nilai dengan mengubah tantangan menjadi peluang melalui berbagai idennya sehingga pada akhirnya ia menjadi pengendali usaha. Semua tantangan bisa menjadi peluang apabila terdapat inovasi, misalnya menciptakan permintaan melalui penemuan baru. Dengan penemuan baru, pengusaha mengendalikan pasar, menciptakan konsumen untuk produksinya. Dengan demikian produsen tidak lagi bergantung pada konsumen seperti pada filsafat pemasaran yang konvensional. Menurut Zimmerer bagi wirausaha, ide dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil di pasar. Ide-ide itu menciptakan potensi pasar yang sekaligus merupakan peluang usaha.

2.2.2 Cara Mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko ide Kewirausahaan

Mengurangi risiko melalui strategi yang proaktif.

1. Menyebarkan risiko ke aspek-aspek yang paling mungkin.
2. Mengelola risiko yang mendatangkan nilai atau manfaat.

Risk management adalah suatu proses dimana manajer perusahaan mengidentifikasi risiko pada seluruh bagian organisasi yang berpotensi untuk menimbulkan kerugian dan kemungkinan mengembangkan rencana untuk meniadakan atau memperkecil jumlah kerugian yang mungkin terjadi. Tujuan manajemen risiko adalah meminimalkan dampak merugikan sebagai akibat dari timbulnya risiko adalah merencanakan sumber daya secara efektif guna mengembalikan keseimbangan dan keefektifan operasional organisasi sesudah mengalami gangguan kerugian yang sangat hebat. Ada tiga risiko yang dapat dievaluasi, yaitu:

1. Risiko pasar atau persaingan.
2. Risiko finansial,

3. Resiko teknis.

Risiko pasar terjadi akibat ada ketidakpastian pasar, Risiko finansial terjadi akibat rendahnya hasil penjualan dan tingginya biaya. Risiko teknis terjadi akibat berbagai faktor, seperti lingkungan ekonomi, teknologi, demografi, dan sosial politik. Menurut Zimmerman (1996), kreatifitas sering kali muncul dalam bentuk ide untuk menghasilkan barang atau jasa baru. Ide bukanlah peluang dan tidak akan muncul bila wirausaha tidak melakukan evaluasi pengamatan secara terus menerus. Banyak ide yang betul-betul asli, akan tetapi sebagian besar peluang tercipta ketika wirausaha memilih cara pandang baru terhadap ide lama.

2.2.3 Mencari Ide Usaha

1. Kenalilah kemampuan/potensi diri anda.

Sebuah usaha akan mencapai kesuksesan apabila usaha tersebut dijalankan sesuai dengan kemampuan diri. Untuk itu, pertimbangkanlah dengan matang bidang usaha mana yang kiranya tepat dengan kemampuan dalam diri anda. Jangan sekali-kali memilih bidang usaha yang sama sekali tidak anda kuasai karena akan membuat usaha anda berantakan dan uang anda akan terbuang percuma.

2. Pilih bidang usaha yang cocok.

Untuk mencapai tujuan usaha sesuai dengan yang anda harapkan anda harus bisa memilih bidang usaha yang cocok dengan diri dan kemampuan keuangan yang anda miliki.

3. Analisis masa depan usaha yang dipilih.

Agar anda tidak kecewa terhadap bidang usaha yang telah anda pilih. Cobalah anda analisis sendiri apakah usaha tersebut bisa bertahan lama. Analisislah bagaimana pertumbuhan usaha tersebut kelak lakukan riset kecil. Jangan sampai anda menyesal karena memasukan usaha yang salah. Riset ini dapat membantu anda menyiasati strategi usaha serta mengenali keunggulan dan kelemahan pesaing-pesaing usaha anda.

Saat anda menemuaka berbagai *alternative* pilihan bisnis, anda harus dengan teliti mempertimbangkanya. Semua memiliki peluang baik dan resiko. Pertimbangan kemampuan modal anda. Jika masih bingung juga, coba lihat peluang pasarnya, mana yang bisa dilakukan segera. Masih bingung juga? Pertimbang masa depan bisnis yang di pilih. Misalnya, bisnis wartel saat ini memili prospek yang kurang baik di bandingkan yang lain. Pilih usaha pun perlu tekad dan ketekunan. Kalau tidak, banyak banyak waktu yang akan terbuang dan pada akhirnya anda malah berkesimpulan “rasanya saya memang tidak punya bakat bisnis” padahal ini bukan soal bakat, ketekunan anda saja yang tahan diuji oleh beragam pilihan.

Setelah ide bisnis terpikirkan, anda bisa menambah infomasi yang dapat dijadikan peluang bisnis, seperti mengunjungi pusat perbelanjaan. Di pusat perbelanjaan, anda dapat melihat deretan outlet yang menjual beraneka ragam barang dagangan. Ada dapat memperhatikan outlet apa saja yang ada, bagaiman pelayananya, berapa banyak pengunjungnya ke masing-masing outlet, dan sebagainya. Anda juga bisa mengunjungi kota lain, daerah lain, atau di negeri lain yang pasti anda akan menemukan jenis usaha yang tidak ada di kota anda. Sampai disini, bukan berarti anda akan meniru usaha yang ada di tempat lain untuk di dirikan di kota anda. Kalaupun anda berminat, tidak ada yang salah. Tidak ada yang melarang, selama usaha itu layak untuk di dirikan di kota anda. Begitu pula sebaliknya, jenis usaha di daerah anda yang tidak ada di daerah yang dikunjungi pun bisa di dirikan. Ini merupakan salah satu peluang. Contohnya, bila anda berkunjung ke bali, ada toko suvenir yang usaha intinya adalah menjual kaus yang bewarna jogger, jogger bukan sekedar menjual kaus, namun menjual keunikan karena jogger tidak membuka cabang di tempat lain.

Selain melakukan hal di atas, anda dapat menambah informasi sebelum memulai usaha, seperti mengikuti pendidikan nonformal, seminar, lokakarya, dan sejenisnya. Anda bisa juga mencari referensi dari buku, majalah, tabloid, atau media cetak lainnya. Tidak ada salahnya

juga anda bertanya, anda memperkaya ilmu pengetahuan anda terhadap peluang –peluang yang masih ada sehingga anda tidak miskin informasi. Semakin banya bertanya semakin banyak pilihan yang bisa di jadikan alternative untuk mendapatka informasi tentang peluang usaha.

Selanjutnya, anda perlu mengetahui cara untuk memulai usaha yang baik dan benar. Segala sesuatunya akan berjalan baik apabila diawal baik dan benar.

2.2.4 Peluang

Peluang dalam bahasa inggris di sebut dengan “*opportunity*” memiliki arti sesuai dengan kamus besar bahasa Indonesia adalah kesempatan. Secara sederhana peluang diartikan sebagai kesempatan muncul atau terjadi pada satu peristiwa. Kata “Peluang Usaha” terdiri dari dua kata, yaitu; Peluang yang artinya kesempatan, dan Usaha yang artinya upaya dengan berbagai daya untuk mencapai tujuan atau sesuatu yang diinginkan.

Secara sederhana, pengertian peluang usaha adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan (keuntungan, uang, kekayaan) dengan cara melakukan usaha yang memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki.

1) Bagaimana ide menjadi peluang

Terdapat beberapa jawaban atas pertanyaan ini, antara lain:

- a. Ide dapat digeneralkan secara internal melalui perubahan metode yang lebih baik di dalam melayani dan memuaskan pelanggan.
- b. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk produk dan jasa baru.
- c. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk modifikasi pekerjaan atau melakukan pekerjaan.

Hasil dari ide secara keseluruhan adalah perubahan dalam bentuk arahan atau petunjuk bagi perusahaan atau kreasi baru pada barang yang dihasilkan perusahaan. Banyak wirausaha berhasil bukan atas ide sendiri tetapi dari hasil mengamati dan menerapkan ide orang

lain yang kemudian dibuah menjadi peluang. Peluang untuk memasuki dunia usaha dapat diperoleh melalui berbagai jalan masuk. Alternatif mana yang akan digunakan sangat tergantung situasi dan kondisi calon.

2) Sumber-sumber potensi peluang

Agar ide-ide yang potensial dapat menjadi peluang bisnis, wirausaha harus bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang itu secara terus menerus. Proses penjarangan ide potensial sehingga menjadi produk dan jasa yang sesungguhnya. Langkah penjarangan ide sebagai berikut:

- Menciptakan produk baru dan berbeda.

Ketika ide diwujudkan, misalnya dalam bentuk barang atau jasa baru, produk dan jasa tersebut harus bersaing dengan produk dan jasa yang sudah ada di pasar. Produk dan jasa tersebut harus menciptakan nilai bagi pelanggannya. Agar berguna, barang dan jasa harus bernilai bagi pelanggan. Oleh sebab itu wirausaha harus benar-benar mengetahui perilaku konsumen di pasar.

- Unsur yang perlu diperhatikan, dalam mengamati perilaku pasar.
 - a. Permintaan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan.
 - b. Waktu penyerahan dan waktu permintaan barang atau jasa.

Dengan demikian menjadi jelas bahwa wirausaha yang sukses perlu menciptakan produk dan jasa unggulan, misalnya, apakah produk yang berupa barang dan jasa itu dapat meningkatkan efisiensi bagi pemakai? Berapa besarnya? Apakah perbaikan dalam efisiensi bagi pemakai? Berapa besarnya? Apakah perbaikan dalam efisiensi itu juga diketahui pembeli potensial? Berapa persen target yang ingin dicapai dari segi segmentasi pasar tersebut? Pertanyaan-pertanyaan harus dijawab didalam penciptaan peluang. Contoh: flasdisk yang juga berfungsi sebagai web camera, yaitu dapat diberi logo sesuai dengan pesanan pelanggan untuk sarana promosi produk atau yang lain. Flasdisk ini dapat diperdagangkan atau sebagai hadiah peluncuran produk baru perusahaan. Bentuk warna

packaging maupun logo flasdisk bisa disesuaikan dengan permintaan pelanggan.

Apabila kewirausahaan fokus pada segmen pasar, peluang itu tergantung pada perilaku segmen. Kemampuan untuk memperoleh peluang sangat bergantung pada kemampuan wirausahaan itu. Untuk menganalisis pasar dalam berbagai spek, meliputi:

- a. Kemampuan menganalisis demografi pasar.
 - b. Kemampuan menganalisis sifat serta tingkah laku pesaing.
 - c. Kemampuan menganalisis keunggulan bersaing dan kelemahan pesaing yang dapat dijadikan sebagai peluang.
1. Mengamati pintu peluang.

Kewirausahaan harus mengamati segala potensi yang dimiliki pesaing, misalnya kemungkinan pesaing mengembangkan produk baru, dukungan keuangan, dan keunggulan lain yang dimiliki pesaing. Kemampuan pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan mengamati kelemahan dan risiko dalam menanamkan modal barunya. Menurut Zimmerer (1996:87), ada beberapa keadaan yang dapat menjadi peluang yaitu:

- a. Produk baru harus segera dipasarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat.
- b. Kerugian teknik harus rendah. Oleh karena itu penggunaan teknik harus dipertimbangkan sebelumnya.
- c. Saat dimana pesaing tidak begitu agresif untuk mengembangkan strategi produknya.
- d. Pesaing tidak memiliki teknologi canggih.
- e. Pesaing sejak awal tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisi pasarnya.
- f. Perusahaan baru memiliki kemampuan dan sumber-sumber untuk menghasilkan produk barunya.

2. Analisa produk dan proses produksi.

Analisa ini sangat penting untuk menjamin apakah jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan sudah memadai. Berapa biaya yang kita keluarkan untuk membuat produk tersebut? Apakah biaya yang kita keluarkan lebih efisien dari pada biaya yang dikeluarkan pesaing?

3. Menaksir biaya awal, yaitu biaya awal yang diperlukan oleh usaha baru.

Dari mana sumbernya dan digunakan untuk apa? Berapa biaya yang diperlukan untuk operasi, perluasan, dan lainnya?

4. Memperhitungkan resiko yang mungkin terjadi

Resiko pesaing adalah kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar. Resiko pesaing meliputi:

- a. Kemungkinan kesamaan dan keunggulan produk apa yang dikembangkan pesaing?
- b. Tingkat keberhasilan apa yang telah dicapai oleh pesaing dalam mengembangkan produk yang diperkenalkannya.?
- c. Seberapa jauh dukungan keuangan pesaing bagi pengembangan produk yang diperkenalkannya?
- d. Apakah perusahaan baru cukup kuat untuk mengatasi serangan-serangan pesaing?

Resiko teknis berhubungan dengan proses pengembangan produk yang sesuai dengan yang diharapkan atau berhubungan dengan objek penentu apakah ide secara aktual dapat ditransformasi menjadi produksi yang siap dipasarkan dengan kapabilitas dan karakteristiknya.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu dalam menambah wawasan dan pengetahuan tentang nilai, jiwa, perilaku seorang wirausaha untuk menciptakan sebuah organisasi dengan memanfaatkan peluang suatu bisnis dalam meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Wirausaha dapat menciptakan nilai dengan mengubah tantangan menjadi peluang melalui berbagai idennya sehingga pada akhirnya ia menjadi pengendali usaha. Semua tantangan bisa menjadi peluang apabila terdapat inovasi, misalnya menciptakan permintaan melalui penemuan baru. Dengan penemuan baru, pengusaha mengendalikan pasar, menciptakan konsumen untuk produksinya. Dengan demikian produsen tidak lagi bergantung pada konsumen seperti pada filsafat pemasaran yang konvensional. Dalam kewirausahaan terdapat beberapa teori, diantaranya teori Neo Klasik, teori *Kirzerian Entrepreneur*, teori *Life Path Change*, teori *Goal Directed Behavior* dan teori *Outcom Expectacy*.

Ide merupakan rancangan yang tersusun di dalam pikiran. Wirausaha dapat menciptakan nilai dengan mengubah tantangan menjadi peluang melalui berbagai idennya sehingga pada akhirnya ia menjadi pengendali usaha. Dalam berwirausaha harus menentukan ide terlebih dahulu, lalu mengidentifikasinya, mencari peluang, resiko dan cara mengatasinya supaya usaha dapat berjalan lancar. Sebuah usaha akan mencapai kesuksesan apabila usaha tersebut di jalankan sesuai dengan kemampuan diri. Banyak wirausahawan berhasil bukan atas ide sendiri tetapi dari hasil mengamati dan menerapkan ide orang lain yang kemudian dibuah menjadi peluang. Peluang untuk memasuki dunia usaha dapat diperoleh melalui berbagai jalan masuk. Alternatif mana yang akan digunakan sangat tergantung situasi dan kondisi calon pewirausaha.

3.2 Saran

Sebelum berwirausaha hendaknya mempelajari terlebih dahulu tentang berwirausaha. Selain itu mencari ide unik dan belum pernah ada yang menggunakan merupakan peluang dalam wirausaha. Melakukan evaluasi dan mengidentifikasi suatu produk merupakan cara untuk mengembangkan usaha untuk mendapatkan *outcome* yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Academia.edu(Andre Wuriadi). (2022) *Ide dan Peluang Usaha*.
https://www.academia.edu/11351996/Ide_dan_Peluang_Usha. (Diakses 03 September 2022 pukul 16.00 WIB)
- Amin Nurrokhman, Habib. (2016). *Pengertian, Tujuan dan Teori Kewirausahaan*.
<https://www.kompasiana.com/www.habibamin.blogspot.com/550e5459813311862cbc625d/pengertian-tujuan-dan-teori-kewirausahaan-materi-kuliah>. (Diakses 03 September 2022 pukul 15.00 WIB)
- Anwar, Muhammad. (2017). *Pengantar Kewirausahaan; Teori dan Aplikasi*.
 Jakarta: Kencana
- Anwar. (2017). *Kewirausahaan*. <http://msaanwar.blogspot.com/2017/03/ide-dan-peluang-kewirausahaan.html>. (Diakses 03 September 2022 pukul 13.00 WIB)
- Bestbook. (2012). *Buka Usaha, Tunggu Apa Lagi? Ayo mulai!*. Yogyakarta: G-Media
- Elkan, Michael. (2014). *Teori Kewirausahaan*.
<http://marshaeliza.blogspot.com/2014/03/e-teori-kewirausahaan.html?m=1>. (Diakses 03 September 2022 pukul 14.00 WIB)
- Fahmi, irham. (2013). *Kewirausahaan teori dan kasus*. Bandung: CV Alfabeta
- Iqbal, Muhammad. (2017). *Peluang dan Kesempatan Berwirausaha*.
<http://iqbalsajo.blogspot.com/2017/03/makalah-kewirausahawan-tentang-peluang.html>. (Diakses 03 September 2022 pukul 11.00 WIB)
- Paretta Galla, Ignatus. (2019). *Bab II Teori Kewirausahaan*.
<https://www.scribd.com/document/434980795/Bab-II-Teori-Kewirausahaan>. (Diakses 03 September 2022 pukul 20.00 WIB)
- Sunaryo, Sudaryono.(2011). *Kewirausahaan*. Yogyakarta: CV Andi Offset
- Susilowati, Nurdian dan Nisaul Barokati Seliro Wangi. (2017). *Kewirausahaan*.
 Play Buku: Ahlimedia Book