

## **TEORI KEWIRUSAHAAN IDE DAN PELUANG USAHA**

(Dibuat Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan)

Kelompok : 2 (Dua)

Anggota Kelompok : 1. Farida Julia Saputri (2113053073)

2. Ika Saefitri (2113053099)

3. Rafitri Prihatini (2113053133)

4. Reza Fitriyani Sari (2113053094)

Semester/Kelas : 3/C

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Dosen Pengampu : 1. Dr. Sowiyah, M.Pd.

2. Muhisom, M.Pd.I



**PROGRAM STUDI S-1 PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR**

**JURUSAN ILMU PENDIDIKAN**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS LAMPUNG**

**2022**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur atas ke hadirat Allah Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan hidayah- Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan makalah ini yang berjudul “Teori Kewirausahaan Ide dan Peluang Usaha” dengan tujuan untuk memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan .

Pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terimakasih kepada Ibu Dr. Sowiyah, M.Pd dan Bapak Muhisom, M.Pd.I yang telah memberikan tugas ini dan semua pihak yang telah membantu menyelesaikan makalah ini.

Penulis berharap semoga makalah ini bisa menambah pengetahuan para pembaca. Namun terlepas dari itu, penulis menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis sangat mengharapkan kritik serta saran yang bersifat membangun demi terciptanya makalah selanjutnya yang lebih baik.

Metro, 6 September 2022

Penulis

## **DAFTAR ISI**

KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Penulisan.....	2
BAB II PEMBAHASAN .....	3
A. Pengertian Kewirausahaan .....	3
B. Ide Usaha.....	3
C. Peluang Usaha.....	6
BAB III PENUTUP .....	7
A. Kesimpulan .....	7
B. Saran.....	7
DAFTAR PUSTAKA .....	8
LAMPIRAN.....	9

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Kewirausahaan merupakan usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan bisnis, manajemen pengambilan resiko yang tepat dan melalui keterampilan komunikasi dan manajemen untuk mobilisasi manusia, uang, dan bahan-bahan baku atau sumber daya lain yang diperlukan untuk menghasilkan sebuah usaha atau proyek agar bisa terlaksana dengan baik (John J. Kao: 1993).

Salah satu yang menjadi kunci keberhasilan dalam berwirausaha adalah adanya kemampuan untuk menuangkan ide dan gagasan yang kreatif, inovatif, serta memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Karena pada zaman modern saat ini banyak sekali pengangguran, sehingga masyarakat dituntut untuk semakin kreatif, inovatif, kritis, dan mandiri. Dengan adanya ide yang kreatif akan membuka sebuah peluang besar bagi mereka yang ingin membuka sebuah usaha. Ide merupakan produk berfikir kreatif yang melibatkan penggunaan indra pendengar, penglihat dan perasa. Interaksi dari ketiga indera ini mendorong daya pikir seorang wirausahawan untuk menghasilkan ide.

Seorang wirausaha mampu mengambil keputusan dengan memilih ide bisnis terbaik dan menantukan cara terbaik untuk mengerjakan pilihan ide bisnis. Sehingga, ide usaha/bisnis yang bagus merupakan faktor penting atau bahkan merupakan persyaratan untuk memulai sebuah usaha/bisnis. Meskipun demikian, ide bisnis yang bagus biasanya tidak langsung datang kepada pengusaha, tetapi merupakan hasil dari kerja keras dan upaya dari pengusaha untuk membangkitkan, mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang.

Maka dari itu didalam makalah ini akan membahasw mengenai teori kewirausahaan ide dan peluang usaha.

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah penulisan yaitu sebagai berikut:

1. Apa pengertian dari kewirausahaan?
2. Apa pengertian dari ide dan peluang usaha?
3. Apa saja ide-ide kewirausahaan?

### **C. Tujuan Penulisan**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penulisan yaitu sebagai berikut:

1. Mengetahui apa itu kewirausahaan
2. Mengetahui ide dan peluang usaha
3. Mengetahui apa saja ide-ide dalam kewirausahaan.

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pengertian Kewirausahaan**

Menurut Instruksi Presiden RI NO 4 tahun 1995 kewirausahaan adalah semangat, sikap, prilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (Sunarya, Sudaryono.2011).

Menurut Thomas W. Zimmer (1996: 51) kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi dengan tujuan untuk memecahkan suatu masalah serta mencari peluang yang akan dihadapi dalam kehidupan sehari-hari. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif untuk menciptakan atau mendapatkan peluang.

#### **B. Ide Usaha**

Ide menurut KBBI adalah gagasan atau persiapan sebagai bentuk dari pikiran untuk mencapai suatu tujuan. Menurut Setyorini 2019, ide dalam konteks kewirausahaan adalah gagasan yang muncul atas kreativitas seseorang yang mampu menciptakan sesuatu yang berbeda sebagai sumber peluang dan menjadikannya sebagai keunggulan dalam berwirausaha. Adapun beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menangkap ide bisnis yang tepat yaitu, sebagai berikut:

- a. Melakukan riset bisnis dan produk

Metode ini adalah metode terukur, di mana ide bisnis yang dicari dapat diperoleh melalui riset dan persentase yang dilakukan untuk memastikan

jenis bisnis dan produk yang banyak diterima pasar. Riset bisnis ini bisa dilakukan dengan bantuan teknologi digital. Misalnya dengan mencari kata kunci melalui Google Trend untuk mengetahui tren bisnis pada suatu lokasi melalui persentase dan angka pencarian informasi tertinggi.

b. Mengenali potensi diri

Sebuah usaha akan berjalan apabila usaha yang dijalani sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Maka dari itu ketika mencari ide usaha harus benar-benar sesuai dengan kemampuan dalam diri

c. Pilih bidang usaha yang cocok

Agar bisa mencapai tujuan usaha yang diinginkan maka dalam memilih usaha atau bisnis yang akan digeluti harus sesuai dengan bidang yang benar-benar cocok dengan diri anda.

d. Serap ide dari masalah orang lain

Masalah-masalah yang pada awalnya bersifat personal rupanya telah banyak menginspirasi dan dikembangkan untuk menjadi ide bisnis cemerlang bagi banyak pebisnis sukses. Contoh nyata paling sederhana adalah usaha laundry. Banyaknya mahasiswa yang tidak sempat mengurus

cucian dan sulitnya mencari jasa asisten rumah tangga bagi para ibu-ibu bekerja, membuat munculnya jasa laundry menjadi solusi paling jitu untuk mengatasi masalah tersebut.

e. Belajar dari Kesuksesan Bisnis Orang lain

Usaha yang sukses dan mampu bertahan dalam jangka waktu lama pasti memiliki keunggulan yang patut dipelajari. Dari sana, bisa menyaring dan mengaplikasikannya sebagai gagasan untuk ide bisnis yang hendak dirintis. Tapi menduplikasi sebuah bisnis yang sukses tidak harus sama persis. Jangan lupa untuk mengamati, meniru, dan memodifikasi bisnis tersebut agar bisnis yang akan ditekuni sedikit berbeda, memiliki ciri khas, dan memiliki nilai lebih dari bisnis yang sudah ada.

f. Belajar dari Kelemahan Pesaing

Menemukan ide untuk bisnis ternyata dapat Anda temukan dari kelemahan kompetitor. Anda bisa menjelajahi social media atau website

bisnis yang memiliki produk atau layanan serupa dengan bisnis yang ingin Anda tekuni. Lihatlah bagaimana tiap orang memberi ulasan di kolom komentar pada website tersebut. Catat apa saja keluhan yang ada. Hal-hal yang tidak bisa dipenuhi oleh pesaing Anda inilah yang dapat menjadi ide bagus untuk melahirkan sebuah bisnis baru.

g. Mengikuti Perkembangan Tren

Tren adalah sesuatu yang banyak diminati oleh sekolompok orang pada satu waktu. Karena itu, sebuah ide bisnis yang mengikuti tren akan berpeluang untuk digemari dan banyak menjaring konsumen dalam waktu cepat. Tidak ada yang salah dengan mengikuti tren, selama Anda mampu membuat bisnis tersebut berbeda dari yang lain. Tetapi, karena sebuah tren biasanya cepat berlalu, maka pastikan juga Anda memiliki solusi seandainya tren bisnis tersebut mulai memudar dan tidak lagi digemari.

Menurut zimmerer, bagi wirausaha, ide dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan ril di pasar. Ide-ide itu menciptakan potensi pasar yang sekaligus merupakan peluang usaha. Dalam mengevaluasi ide untuk menciptakan potensi (peluang usaha), kewirausahaan perlu mengidentifikasi dan mengevaluasi semua resiko yang mungkin terjadi dengan cara:

- a. Mengurangi risiko melalui strategi yang proaktif.
- b. Menyebarluaskan risiko ke aspek-aspek yang paling mungkin.
- c. Mengelolah risiko yang mendatangkan nilai atau manfaat.

Menurut zimmerer (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. Ide dapat menjadi sebuah peluang diantaranya :

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

### **C. Peluang Usaha**

Peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya di ambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausaha mendapat keuntungan. Menurut Thomas W. Zimmerer Peluang usaha merupakan sebuah terapan yang terdiri dari kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari. Suatu peluang usaha harus memenuhi, atau mampu memenuhi beberapa kriteria sebagai berikut :

- a. Permintaan yang nyata, yaitu : merespon kebutuhan yang tidak dipenuhi atau mensyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli dan bisa memilih
- b. Pengembalian investasi (return on investment) yaitu memberikan hasil dalam jangka waktu cepat, lama dan tepat waktu
- c. Kompetitif yaitu dapat mengimbangi/lebih baik, atau sama dari sudut pandang pelanggan dibandingkan dengan produk atau jasa yang tersedia
- d. Mencapai tujuan yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil resiko
- e. Ketersediaan sumberdaya dan keterampilan, yaitu terjangkau oleh penguasa dari segi sumberdaya, kompetensi, persyaratan hukum.

Ciri-Ciri Peluang Usaha Berikut ini terdapat beberapa ciri-ciri peluang usaha, terdiri atas:

- a. Peluang itu orisinil dan tidak meniru.
- b. Peluang itu harus dapat mengantisipasi perubahan, persaingan, dan kebutuhan pasar dimasa yang akan datang.
- c. Benar-benar sesuai dengan keinginan agar peluang bisa bertahan lama.
- d. Tingkat visibilitas (kelayakkan usaha) benar-benar teruji untuk dilakukan riset dan trial.
- e. Bersifat ide kreatif dan inovatif bukan tiruan dari orang lain.
- f. Ada keyakinan untuk mewujudkannya.
- g. Ada rasa senang dalam menjalankannya.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan diatas dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

- a. Kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif untuk menciptakan atau mendapatkan peluang.
- b. Ide dalam konteks kewirausahaan adalah gagasan yang muncul atas kreativitasan seseorang yang mampu menciptakan sesuatu yang berbeda sebagai sumber peluang dan menjadikannya sebagai keunggulan dalam berwirausaha.
- c. Peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya di ambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausahawan mendapat keuntungan
- d. Ide dapat menjadi sebuah peluang usaha apabila wirausaha selalu melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus melalui proses secara mendalam, dan memperhitungkan resiko yang akan terjadi.

#### **B. Saran**

Penulis berharap makalah ini dapat bermanfaat dan menambah ilmu pengetahuan dan wawasan pembaca . Makalah yang penulis susun ini kurang dari kata sempurna. Oleh karena itu, untuk lebih memaksimalkan ada baiknya pembaca lebih banyak literasi baik dalam bentuk buku maupun digital internet.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Asnawati, S. E. (2021). *Kewirausahaan: Teori Dan Contoh-Contoh Rencana Bisnis*. CV Literasi Nusantara Abadi.

Dosen pendidikan. 2014. *Peluang dan Usaha*.  
<https://www.dosenpendidikan.co.id/peluang-usaha/> (Diakses pada 06 September 2022 pukul 18.00 WIB)

Firmansyah, Anang & Anita Roosmawarni. 2019. *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)*. Surabaya: Qiara Media

Saragih, Rintan. 2017. *Membangun Usaha Kreatif, Inovatif, dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial*. Jurnal Kewirausahaan.

## **LAMPIRAN**

### **NOTULENSI KEWIRAUSAHAAN KELOMPOK 2**

**Moderator : Farida Julia Saputri (2113053073)**  
**Notulen : Reza Fitriyani Sari (2113053094)**

#### **1. Irmanda Frahani (2113053124)**

Menurut kelompok 2 bagaimana cara mengantisipasi persaingan ketika menjadi wirausahawan meskipun banyak orang yang usaha anda?

#### **Jawab: Reza Fitriyani Sari (2113053094)**

Cara mengantisipasi beberapa cara cerdas agar bisnis anda dapat bersaing di tengah persaingan yang ketat:

a. Amati dan pelajari saingan usaha anda.

Memperlajari apa saja yang membuat produk mereka di minati banyak masyarakat dan juga harus mempelajari kapan mereka ramai atau sepi dikunjungi konsumen. Hal ini akan menjadi strategi usaha yang bisa anda lakukan.

b. Pahami Karakteristik usaha anda.

Langkah yang kedua yaitu anda harus mengerti dan memahami karakter usaha anda. Hal ini bertujuan agar dapat mencapai target pasar. Dan ingat,lakukanlah prinsip ekonomi yaitu mengeluarkan modal kecil untuk mendapatkan untung sebesar-besarnya.

c. Amati, tiru, dan perbarui.

Cobalah untuk mengamati perilaku pesaing, tirulah cara tersebut, dan modifikasi untuk usaha anda. Cara ini sudah banyak dilakukan untuk mengembangkan usaha. Hal ini biasa dilakukan bagi pemain baru.

d. Cari mitra usaha.

Mitra usaha berguna untuk menanam modal di usaha kita atau dengan kata lain menjalin kerjasama dengan perusahaan yang berkaitan dengan anda, anda juga bisa menekan biaya iklan produk usaha anda.

e. Beri potongan harga atau diskon.

Tujuanya untuk menarik minat masyarakat,cara ini juga menjadi cara yang ampuh untuk meningkatkan penjualan yang biasa kita terapkan di event atau di hari-hari tertentu.

f. Keramahan dalam komunikasi ke konsumen.

Pelayanan merupakan salahsatu cara yang bisa membuat orang senang,mengapa,karena di kehidupan manusia orang yang berperilaku baik ke pada orang lain itu disenangi, begitupun sebuah perusahaan ke konsumen nya. Hal ini bisa memberi kepuasan terhadap konsumen.

g. Jujur

Mengapa harus jujur? Karena ini adalah hal yang paling penting dalam segala sesuatu.Jangan sampai karena hanya untuk keuntungan semata anda membohongi konsumen anda,yang lambat laun pasti terbongkar dan mungkin kebangkrutan usaha anda pun juga pasti. Jadi usahakan menjadi pribadi yang jujur,karena untuk mendapat kepercayaan orang lain itu tidak gampang,dan jujurlah yang menjadi sifat orang percaya kepada anda dan usaha yang anda rintis.

**2. Septi ayu ningrum (2113053157)**

Seberapa pentingnya mempertimbangkan atau memperhitungkan modal, biaya, keuntungan atau resiko sebelum seseorang membuka usaha ? Apakah hanya perlu keyakinan saja untuk membuka usaha tersebut dan berharap bahwa usahanya akan berjalan lancar?

**Jawab: Ika saefitri (2113053099)**

Sangat penting karena sebelum membuka usaha tentunya perlu mempertimbangkan modal, biaya, dan keuntungan yang akan di dapat nantinya dan juga resiko-resiko saat kita membuka suatu usaha tersebut agar tantangan dan resiko " yang terjadi dapat kita perkiraan dan cari solusinya. Ya, kita perlu keyakinan dalam membuka suatu usaha dan selain keyakinan modal usaha merupakan pondasi penting dalam membangun bahkan mengembangkan sebuah bisnis. Tidak hanya perusahaan besar, bisnis usaha kecil dan menengah (UKM) juga memerlukan modal.

**3. Icha Kurnia Putri (2113053052)**

Apa saja faktor kegagalan dalam berwirausaha???

**Jawab: Rafitri Prihatini (2113053133)**

Adapun beberapa faktor yang menyebabkan kegagalan dalam berwirausaha, yaitu sebagai berikut:

- a. Tidak memiliki kepercayaan diri. tidak percaya pada kemampuan diri sendiri menyebabkan seorang pengusaha tidak berani mengambil resiko yang menyebabkan seorang wirausaha mengalami kegagalan.
- b. Keterbatasan dana. pada awal mendirikan usaha seorang wirausaha cenderung mengasumsikan bahwa perusahaannya akan memperoleh dana yang cukup dari penjualan bulan pertama, akan tetapi pada kenyataan dibutuhkan waktu untuk membesarkan suatu bisnis.
- c. Kurangnya pengetahuan manajemen. hal ini merupakan penyebab utama dalam dunia usaha. seorang wirausaha beranggapan bahwa mereka akan memperoleh pengetahuan bisnis di lapangan, kenyataan usaha mereka tidak berhasil.

Zimmerer mengemukakan ada beberapa faktor penyebab kegagalan dalam menjalankan usaha, yaitu :

- a. Ketidakmampuan Manajemen
- b. Kurang Pengalaman
- c. Lemahnya Kendali Keuangan
- d. Gagal Mengembangkan Perencanaan yang Strategis
- e. Pertumbuhan Tidak Terkendali
- f. Lokasi yang Buruk
- g. Pengendalian Persediaan yang Kurang Baik
- h. Ketidakmampuan Membuat Transisi Usaha
- i. Tidak memiliki kepercayaan diri. Tidak percaya pada kemampuan diri sendiri menyebabkan seorang pengusaha mengalami kegagalan dalam menekuni usaha yang sedang digeluti.

#### **Penambah: Nisa juwita (2113053256)**

Ada dua faktor yaitu internal dan eksternal. Internal : kualitas produk menurun, pelayanan yang buruk, dsb. Eksternal : harga bahan pokok naik, kebutuhan masyarakat berkurang, target pasar berkurang, kebutuhan masyarakat berubah.