

LANGKAH AWAL KEWIRAUSAHAAN

Strategi dan Inspirasi untuk Pengusaha Pemula



UMKM

Penulis:

Prof. Dr. Slamet Ahmadji, M.M.
Dado Mulyana, S.E., M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., XII
Widodo, S.Pd., M.M.
Falzal Farouk, S.E., M.M.
Angko Utama, S.E., M.M.
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.
Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.
Dr. Sri Lestari Prasilowati, M.A.
Dra. Siti Mahmudah, M.M.
Drs. Jayadi, M.M.
Dina Mendiana, M.M.
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.

Editor:

Susanti Widhiastuti



KEWIRAUSAHAAN: LANGKAH AWAL

**STRATEGI DAN INSPIRASI
UNTUK PENGUSAHA PEMULA**

UNDANG-UNDANG NOMOR 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerjemahan dan pengadaptasian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerbitan, penggunaan dalam segala bentuknya, dan pendistribusian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada poin kedua di atas yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Memulai perjalanan di ranah kewirausahaan adalah langkah besar yang penuh dengan tantangan dan kesempatan untuk berkembang. Buku ini hadir sebagai panduan untuk siapa saja yang berkeinginan untuk memulai perjalanan kewirausahaan mereka, terutama bagi para pengusaha pemula yang sedang mencari langkah-langkah awal yang tepat untuk merintis usaha.

Kewirausahaan bukanlah sebuah jalan yang mudah, namun bisa menjadi pengalaman yang memuaskan. Di balik setiap kesuksesan yang tercipta, terdapat cerita tentang kerja keras, keputusan yang bijak, dan risiko yang diperhitungkan. Buku ini dirancang untuk memberikan wawasan dan inspirasi bagi para calon pengusaha, menyajikan berbagai strategi yang dapat membantu mereka menghindari jebakan umum dan memulai usaha mereka dengan fondasi yang kuat.

Melalui bab-bab yang disusun secara sistematis, buku ini mengajak pembaca untuk mengeksplorasi berbagai aspek kewirausahaan mulai dari pemahaman tentang peluang bisnis, pengelolaan modal, hingga bagaimana cara membangun tim yang solid dan menghadapi persaingan pasar. Selain itu, kami juga menyertakan kisah-kisah inspiratif dari pengusaha sukses yang telah melewati tantangan serupa, untuk memberi dorongan semangat bagi Anda yang baru memulai.

Tidak ada yang lebih memuaskan daripada melihat ide yang sederhana berkembang menjadi sebuah bisnis yang sukses. Buku ini adalah langkah pertama Anda untuk mewujudkan impian tersebut. Kami berharap bahwa setiap pembaca dapat menemukan pengetahuan berharga yang dapat langsung diterapkan dalam perjalanan bisnis mereka.

Akhir kata, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan inspirasi dalam penulisan buku ini. Semoga buku ini bermanfaat dan menjadi teman setia dalam memulai langkah awal kewirausahaan Anda.

Selamat membaca dan selamat berwirausaha!

Bogor, 10 Maret 2025

Hormat Kami,

Tim Penulis

PRAKATA	iii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB 1: MEMAHAMI KEWIRAUSAHAAN BAGI PEMULA.....	1
ABSTRAK.....	1
I. PENDAHULUAN.....	2
II. STATE OF THE ART	3
III. PEMBAHASAN	4
A. Konsep Kewirausahaan	4
B. Mengapa Memilih Jalan Wirausaha?	8
C. Tantangan dan Peluang bagi Pengusaha Pemula.....	13
D. Studi Kasus	19
IV. KESIMPULAN	23
A. Poin-Poin Penting yang Harus Diperhatikan.....	24
B. Pertanyaan Diskusi.....	25
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	25
DAFTAR PUSTAKA	26
PROFIL PENULIS	32
BAB 2: MENEMUKAN IDE BISNIS YANG TEPAT	32
ABSTRAK	32
I. PENDAHULUAN	33
II. STATE OF THE ART	35
III. PEMBAHASAN	36
A. Cara Mengenali Minat dan Keahlian Pribadi untuk Memulai Wirausaha	38
B. Menggunakan Teknik <i>Brainstorming</i> untuk Menggali Ide Bisnis	41
C. Analisis Pasar untuk Menggali Ide Bisnis	44
D. Ide Bisnis yang Berawal Dari Kebutuhan Pasar	47

IV. KESIMPULAN	50
A. Poin-poin yang dapat diterapkan	50
B. Pertanyaan Diskusi	51
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	53
DAFTAR PUSTAKA	54
PROFIL PENULIS	55
BAB 3: MEMBANGUN RENCANA BISNIS SEDERHANA	56
ABSTRAK	56
I. PENDAHULUAN	57
II. STATE OF THE ART	59
III. PEMBAHASAN	60
A. Pentingnya Rencana Bisnis bagi Pemula	60
B. Unsur Pokok dalam Rencana Bisnis	69
C. Langkah-langkah Menyusun Rencana Bisnis Dasar	70
D. Contoh Rencana Bisnis Sederhana Untuk Pemula	74
IV. KESIMPULAN	81
A. Pertanyaan Diskusi	82
B. Soal Studi Kasus	82
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	87
DAFTAR PUSTAKA	88
PROFIL PENULIS	93
BAB 4: MEMULAI USAHA DENGAN MODAL KECIL	94
ABSTRAK	94
I. PENDAHULUAN	95
II. STATE OF THE ART	96
III. PEMBAHASAN	96
A. Memulai Usaha dengan Modal Kecil	96
B. Sumber Dana atau Modal Bagi Para Pengusaha Pemula.....	100
C. Tips Menghemat Biaya dan Mengelola Keuangan	105

D. Studi Kasus Bisnis yang Berhasil Dimulai dengan Modal Kecil	109
IV KESIMPULAN.....	114
A. Pertanyaan Diskusi	115
VI. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	116
DAFTAR PUSTAKA	119
PROFIL PENULIS	120
BAB 5: MEMBANGUN MEREK DAN IDENTITAS BISNIS	122
ABSTRAK	122
I. PENDAHULUAN	123
II. STATE OF THE ART	124
III. PEMBAHASAN	127
A. Pengertian Merek dan Branding	127
B. Mengapa <i>Branding</i> Penting Bagi Pebisnis Pemula?	128
C. Membuat Nama, Logo dan Citra Merek yang Menarik ...	130
D. Membangun Kepercayaan Pelanggan	134
E. Aplikasi dan Strategi Praktis dalam Membangun Merek dan Identitas Bisnis	137
F. Tantangan dan Potensi Hambatan dalam Membangun Merek dan Identitas Bisnis	141
G. Tren Masa Depan dan Perkembangan dalam Membangun Merek dan Identitas Bisnis	145
IV. KESIMPULAN.....	145
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	146
DAFTAR PUSTAKA	147
PROFIL PENULIS	148
BAB 6: MENGETAHUI TARGET PASAR DAN PELANGGAN	149

ABSTRAK	149
I. PENDAHULUAN	150
II. STATE OF THE ART	151
III. PEMBAHASAN	152
A. Mengidentifikasi Target Pasar yang Tepat	152
B. Proses Identifikasi Pasar	154
C. Menggali Kebutuhan dan Preferensi Pelanggan	155
D. Tantangan dalam Menggali Kebutuhan dan Preferensi Pelanggan	168
E. Membangun Hubungan Dengan Pelanggan	168
F. Kasus Praktis: Bisnis yang Berhasil Memahami Target Pasar	169
IV. KESIMPULAN	173
A. Poin-Poin Penting untuk Diterapkan	173
B. Pertanyaan Diskusi	173
V. REKOMENDASI: MENYUSUN STRATEGI BERDASARKAN PROFIL PELANGGAN	174
DAFTAR PUSTAKA	176
PROFIL PENULIS	179
BAB 7: PEMASARAN DAN PROMOSI UNTUK PEMULA	180
ABSTRAK	180
I. PENDAHULUAN	181
II. STATE OF THE ART	183
III. PEMBAHASAN	184
A. Memahami Dasar-dasar Pemasaran	184
B. Teknik Pemasaran <i>Low-Cost</i> untuk Pemula	191
C. Manfaat Media Sosial untuk Mempromosikan Bisnis	200
D. Contoh Kampanye Promosi Efektif dengan Anggaran Terbatas	208
E. Rekomendasi: Memilih Saluran Pemasaran yang Tepat	216
IV. KESIMPULAN	222

A. Poin-Poin Utama	222
B. Poin-Poin Tindakan yang Perlu Diingat	223
C. Pertanyaan Diskusi:	223
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	224
DAFTAR PUSTAKA	226
PROFIL PENULIS	228
BAB 8: PENGELOLAAN KEUANGAN SEDERHANA	229
ABSTRAK	229
I. PENDAHULUAN	230
II. STATE OF THE ART	231
III. PEMBAHASAN	232
A. Dasar-dasar Pengelolaan Keuangan untuk Pengusaha Pemula	232
B. Cara Membuat Anggaran dan Mengelola Arus Kas	237
C. Pentingnya Catatan Keuangan yang Baik	243
D. Contoh Pengelolaan Keuangan Bisnis Kecil yang Efektif	249
IV. KESIMPULAN.....	253
A. Pertanyaan Diskusi	255
B. Diskusi: Studi Kasus	255
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	256
DAFTAR PUSTAKA	257
PROFIL PENULIS	265
BAB 9: MEMBANGUN TIM ATAU BEKERJA SENDIRI	266
ABSTRAK	266
I. PENDAHULUAN	267

II. PEMBAHASAN	270
A. Perbedaan Mendasar Antara Membangun Tim Dan Bekerja Sendiri	270
B. Keuntungan dan Tantangan: Membangun Tim dan Bekerja Sendiri	273
C. Studi Kasus	276
D. Rekomendasi Strategi Praktis untuk Membantu Pengusaha Pemula Membuat Keputusan	283
IV. KESIMPULAN.....	306
DAFTAR PUSTAKA	308
BAB 10: MENGELOLA RISIKO DAN MENGHADAPI KETIDAKPASTIAN	310
ABSTRAK	310
I. PENDAHULUAN	311
II. STATE OF THE ART	313
III. PEMBAHASAN	313
A. Jenis-jenis Risiko dalam Bisnis Pemula	313
B. Unsur Pokok dalam Rencana Bisnis	319
C. Mengembangkan Sikap Mental untuk Menghadapi Ketidakpastian	324
D. Kasus Praktis: Menghadapi Tantangan dan Bertahan dalam Bisnis	328
E. Rekomendasi: Cara Menyusun Strategi untuk Mengelola Risiko	331
IV. KESIMPULAN	334
A. Pertanyaan Diskusi	335
B. Studi Kasus	336
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	339

DAFTAR PUSTAKA	340
PROFIL PENULIS	343
BAB 11: MEMAHAMI DAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI DALAM BISNIS	344
ABSTRAK	344
I. PENDAHULUAN	345
II. STATE OF THE ART	346
III. PEMBAHASAN	348
A. Teknologi untuk Meningkatkan Efisiensi Bisnis	348
B. Aplikasi dan Alat Digital untuk Pengusaha Pemula	354
C. Memanfaatkan Media Sosial dan <i>E-Commerce</i>	371
D. Contoh: Bisnis yang Tumbuh melalui Penggunaan Teknologi	378
E. Rekomendasi: Menggunakan Teknologi yang Sesuai dengan Kebutuhan	391
IV. KESIMPULAN.....	397
A. Poin-Poin Utama:	397
B. Poin-poin Tindakan yang Perlu Diingat:	398
C. Pertanyaan Diskusi:	398
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	399
DAFTAR PUSTAKA	401
PROFIL PENULIS	402
BAB 12: FOKUS PADA PERTUMBUHAN BISNIS	403
ABSTRAK	403
I. PENDAHULUAN	404
II. STATE OF THE ART	406
III. PEMBAHASAN	406
A. Mengukur Perkembangan Bisnis Pemula	406
B. Menetapkan Tujuan Jangka Pendek dan Panjang	412

C. Teknik Pengembangan Produk dan Layanan	421
D. Studi Kasus: Bisnis yang Berhasil Bertumbuh dari Skala Kecil	427
E. Rekomendasi: Cara Menyusun Rencana Pertumbuhan Bisnis	431
IV. KESIMPULAN.....	435
A. Pertanyaan Diskusi	436
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (POLICY BRIEF)	437
DAFTAR PUSTAKA	438
PROFIL PENULIS	440
BAB 13: INOVASI DALAM BISNIS PEMULA	441
ABSTRAK	441
I. PENDAHULUAN	442
II. STATE OF THE ART	445
III. PEMBAHASAN	447
IV. KESIMPULAN.....	454
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (POLICY BRIEF)	454
DAFTAR PUSTAKA	455
PROFIL PENULIS	456
BAB 14: KIAT SUKSES DAN INSPIRASI UNTUK PENGUSAHA PEMULA.....	458
ABSTRAK	458
I. PENDAHULUAN	459
II. STATE OF THE ART	459
III. PEMBAHASAN	461
A. Dasar-dasar Memulai Usaha (Menyusun Rencana Bisnis yang Matang)	461
B. Strategi Praktis untuk Keberhasilan Bisnis	463

C.	Mengatasi Tantangan dalam Dunia Bisnis	466
D.	Tren Bisnis Masa Depan (Menghadapi Perubahan dan Peluang)	468
IV.	KESIMPULAN	469
V.	REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>)	470
	DAFTAR PUSTAKA	471

1

BAB 1: MEMAHAMI KEWIRAUSAHAAN BAGI PEMULA

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.

Universitas IPWIJA e-mail:
slametahmadi10@gmail.com

ABSTRAK

Kewirausahaan telah menjadi elemen penting dalam mendorong pembangunan ekonomi dan inovasi sosial di berbagai negara. Konsep kewirausahaan berkembang dari sekadar kemampuan untuk memulai bisnis menjadi suatu proses yang melibatkan penciptaan nilai melalui inovasi, pengelolaan sumber daya, dan pengambilan risiko yang terukur. Bagi banyak individu, kewirausahaan bukan hanya pilihan karier, tetapi juga sarana untuk mencapai kemandirian keuangan, fleksibilitas kerja, dan kesempatan untuk memberikan kontribusi yang signifikan kepada masyarakat. Namun, jalur kewirausahaan tidak selalu mudah, terutama bagi pengusaha pemula. Mereka sering kali menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, kurangnya pengalaman dalam mengelola bisnis, serta risiko kegagalan yang tinggi. Meskipun demikian, peluang tetap ada bagi mereka yang mampu mengenali kebutuhan pasar, berinovasi, dan mengelola risiko dengan baik. Artikel ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar tentang kewirausahaan bagi pemula dengan

menggali konsep-konsep mendasar, alasan memilih jalan wirausaha, serta tantangan dan peluang yang mungkin dihadapi. Selain itu, studi kasus juga disajikan untuk memberikan gambaran nyata mengenai perjalanan pengusaha pemula dalam menghadapi berbagai dinamika bisnis. Dengan memahami kewirausahaan secara menyeluruh, pembaca diharapkan dapat mempersiapkan diri dengan lebih baik dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada di dunia usaha. Kewirausahaan bukan hanya tentang memulai bisnis, tetapi juga tentang membangun fondasi yang kuat untuk keberlanjutan dan pertumbuhan jangka panjang.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Pengusaha Pemula, Inovasi, Peluang dan Tantangan Usaha.

I. PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan salah satu pilar utama dalam pengembangan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja di seluruh dunia. Dalam era globalisasi yang terus berubah, pemahaman mengenai kewirausahaan menjadi semakin penting, terutama bagi pemula yang ingin memasuki dunia bisnis. Kewirausahaan tidak hanya mencakup kemampuan untuk memulai dan mengelola usaha, tetapi juga memerlukan pemahaman tentang inovasi, manajemen risiko, dan pengembangan strategi yang efektif. Saygin (2024) menekankan bahwa banyak informasi terkait kewirausahaan yang beredar sering kali tidak akurat atau ketinggalan zaman, sehingga dapat membingungkan calon wirausahawan.

Oleh karena itu, pemula membutuhkan panduan yang jelas dan komprehensif mengenai konsep dasar kewirausahaan. Pemahaman ini penting untuk membantu mengurangi risiko kegagalan dan memberikan landasan yang kuat dalam memulai bisnis. Untuk memulai perjalanan sebagai wirausahawan, pengetahuan dasar sangatlah penting. Proses ini melibatkan kemampuan mengidentifikasi peluang bisnis, merancang model bisnis yang efektif, serta mengembangkan keterampilan dalam mengelola sumber daya. Pemahaman ini juga harus disertai dengan

sikap mental yang tangguh, kreatif, dan adaptif untuk menghadapi perubahan cepat di pasar.

Dalam beberapa tahun terakhir, penelitian tentang kewirausahaan terus berkembang, mencakup aspek-aspek seperti pendidikan kewirausahaan, pengaruh teknologi, dan kewirausahaan sosial. Deveci (2023) menunjukkan bahwa analisis bibliometrik terhadap publikasi mengenai kewirausahaan dapat memberikan wawasan tentang tren dan perkembangan dalam bidang ini, sekaligus membantu pemula memahami konteks akademis dan praktis kewirausahaan (Teng et al., 2022).

Lebih jauh lagi, kewirausahaan diakui sebagai mekanisme penting dalam menciptakan perubahan sosial dan ekonomi. Dalam konteks ini, *Corporate Social Responsibility* (CSR) dan kewirausahaan sosial menjadi semakin relevan. Wirausahawan modern tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial, tetapi juga mempertimbangkan dampak sosial dari usaha mereka (Del Rosa et al., 2022). Dengan demikian, pemahaman mendalam tentang kewirausahaan menjadi kunci bagi pemula untuk beradaptasi dan berinovasi dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Melalui kombinasi pengetahuan, sikap, dan strategi yang tepat, calon wirausahawan dapat memulai langkah mereka dengan lebih percaya diri dan terarah.

II. STATE OF THE ART

1. Konsep Kewirausahaan: Kewirausahaan telah menjadi konsep penting dalam pembangunan ekonomi dan inovasi sosial. Konsep kewirausahaan telah berkembang dari sekadar kemampuan untuk memulai bisnis menjadi proses penciptaan nilai melalui inovasi dan pengelolaan sumber daya.
2. Mengapa Memilih Jalan Wirausaha?: Keputusan untuk memilih jalur wirausaha sering didasarkan pada motivasi intrinsik seperti kemandirian keuangan, fleksibilitas kerja, dan keinginan untuk berinovasi.

3. Tantangan dan Peluang bagi Pengusaha Pemula: Pengusaha pemula menghadapi sejumlah tantangan, termasuk keterbatasan modal, rendahnya pengalaman, dan risiko kegagalan.
4. Studi Kasus: Contoh kasus yang berkaitan dengan pengusaha pemula

III. PEMBAHASAN

A. Konsep Kewirausahaan

Kewirausahaan secara umum dapat diartikan sebagai kemampuan untuk menciptakan dan mengelola usaha, baik dalam bentuk bisnis maupun kegiatan non-bisnis, dengan tujuan menciptakan nilai tambah dan kemakmuran bagi individu serta masyarakat (Setiono et al., 2021). Menurut Dwinata (2023), kewirausahaan tidak hanya terkait dengan aspek ekonomi tetapi juga melibatkan pengembangan karakter dan nilai-nilai yang dibutuhkan untuk menjadi wirausahawan yang sukses. Herlina (2021) menekankan bahwa kewirausahaan melibatkan keberanian untuk mencoba hal-hal baru dan berbeda, yang pada akhirnya dapat memberikan manfaat nyata bagi masyarakat.

Sementara itu, Dewi et al. (2022) menyoroti bahwa kewirausahaan memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi, sekaligus memotivasi individu untuk menciptakan peluang yang inovatif. Supandi (2023) menambahkan bahwa karakteristik utama seorang wirausahawan, seperti kreativitas, inovasi, dan keberanian mengambil risiko, sangat penting untuk menciptakan usaha yang berhasil. Selain itu, Iskandar (2024) memperluas konsep ini dengan menyoroti pentingnya kewirausahaan sosial.

Dalam kewirausahaan sosial, fokusnya adalah menciptakan nilai sosial dan lingkungan, di mana wirausahawan berusaha menyelesaikan masalah sosial melalui inovasi dan model bisnis yang berkelanjutan. Pendekatan ini menunjukkan bahwa kewirausahaan tidak hanya berorientasi pada keuntungan keuangan tetapi juga

pada dampak positif yang dapat dihasilkan bagi masyarakat dan lingkungan. Dengan demikian, kewirausahaan mencakup berbagai aspek, mulai dari inovasi ekonomi hingga kontribusi sosial, yang menjadikannya elemen penting dalam menciptakan perubahan yang berarti.

Karakteristik Utama Kewirausahaan

Kewirausahaan memiliki karakteristik utama yang membedakan dari aktivitas bisnis lainnya. Beberapa karakteristik utama kewirausahaan (Grattia, detikcom.com, 2023; Sidik, 2023; Rusmana, 2020; Aisyahrani, 2024; Hafizha, detikcom, 2023) yaitu:

No	Karakteristik	Deskripsi
1	Percaya Diri	Memiliki kepercayaan diri yang tinggi untuk menjalankan ide dan rencana bisnis, menunjukkan inisiatif dan menghadapi tantangan.
2	Berorientasi pada Tugas dan Hasil	Fokus pada pencapaian hasil dan penyelesaian tugas dengan baik, menunjukkan ketekunan dan kerja keras.
3	Keberanian Mengambil Risiko	Siap menghadapi ancaman dan tantangan dengan kemampuan untuk mengambil risiko yang wajar.
4	Kepemimpinan	Memiliki kemampuan untuk memotivasi tim, beradaptasi dengan lingkungan, dan menerima kritik serta saran dari orang lain.
5	Keorisinilan dan Kreativitas	Mampu berpikir kreatif dan inovatif, menciptakan produk atau layanan baru serta menemukan cara baru dalam memecahkan masalah.

6	Orientasi Masa Depan	Memiliki visi jangka panjang, merencanakan langkah strategi untuk mencapai tujuan bisnis, dan beradaptasi dengan perubahan pasar.
No	Karakteristik	Deskripsi
7	Energik dan Penuh Semangat	Mencerminkan semangat untuk mewujudkan impian dan menciptakan masa depan yang lebih baik, serta menularkan energi positif kepada tim dan pelanggan.
8	Keterampilan Organisasi	Kemampuan untuk mengatur sumber daya secara efektif, termasuk pengelolaan waktu, tenaga kerja, dan keuangan untuk menciptakan nilai tambah.

Supandi (2023) menambahkan tentang Karakteristik wirausaha yang mencakup elemen yang menjadi ciri khas seorang wirausahawan, seperti:

- a. Kreativitas dan Inovasi: Kemampuan untuk menciptakan ide-ide baru atau cara inovatif dalam menjalankan bisnis.
- b. Keberanian Mengambil Risiko: Kesiapan untuk menghadapi ketidakpastian demi mencapai tujuan bisnis.
- c. Kemandirian dan Keuletan: Kemampuan untuk bekerja mandiri dan tidak mudah menyerah dalam menghadapi tantangan.
- d. Orientasi pada Peluang: Kemampuan untuk melihat dan memanfaatkan peluang yang ada di pasar.
- e. Kemampuan Mengelola Sumber Daya: Keterampilan dalam mengatur waktu, tenaga kerja, modal, dan aset lainnya untuk menciptakan nilai.

Karakteristik tersebut sebagai fondasi penting bagi kesuksesan seorang wirausahawan dalam menjalankan usaha. Dengan memahami dan mengembangkan karakteristik ini, wirausahawan dapat meningkatkan peluang keberhasilan dalam dunia kewirausahaan.

Jenis dan Dimensi Kewirausahaan

Dimensi ini menjelaskan berbagai bentuk kewirausahaan yang ada, yang mencerminkan tujuan, pendekatan, dan dampaknya:

1. Jenis Kewirausahaan:

- a. Kewirausahaan Tradisional: Berfokus pada keuntungan keuangan dan pengembangan bisnis yang berorientasi pasar.
- b. Kewirausahaan Sosial: Menekankan pada penciptaan nilai sosial untuk masyarakat, seperti pemberdayaan komunitas atau penyelesaian masalah lingkungan (Iskandar, 2024).
- c. Kewirausahaan Digital: Menggunakan teknologi digital sebagai inti dari model bisnis, seperti *e-commerce* dan aplikasi berbasis teknologi.

2. Dimensi Kewirausahaan:

- a. Dimensi Ekonomi: Fokus pada penciptaan lapangan kerja, kontribusi terhadap PDB, dan pertumbuhan ekonomi secara umum
- b. Dimensi Sosial: Mengatasi isu sosial, seperti kemiskinan, ketimpangan, dan akses pendidikan.
- c. Dimensi Inovasi: Melibatkan pengembangan produk, layanan, atau model bisnis baru untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah.
- d. Dimensi Lingkungan: Mengintegrasikan keberlanjutan lingkungan ke dalam operasional bisnis, seperti penggunaan energi terbarukan atau pengelolaan limbah.

Dengan menjelaskan karakteristik utama kewirausahaan dan jenis serta dimensi kewirausahaan, konsep kewirausahaan dapat dipahami secara lebih menyeluruh, mencakup aspek personal wirausahawan dan konteks yang lebih luas terkait tujuan serta dampaknya pada masyarakat dan lingkungan.

B. Mengapa Memilih Jalan Wirausaha?

Memilih jalan wirausaha memiliki daya tarik tersendiri, terutama bagi mereka yang ingin meraih kemandirian, berinovasi, dan memberikan dampak bagi masyarakat. Beberapa alasan utama mengapa banyak orang memilih menjadi wirausahawan (Azmi et al., 2020; Suritno, 2022; Tandiapa et al., 2024; Esfandiar et al., 2019; Erlanitasari et al., 2020) dapat dijelaskan sebagai berikut:

No	Keuntungan	Deskripsi
1	Kebebasan dan Kemandirian	Wirausaha menawarkan kebebasan dalam mengambil keputusan, dengan kendali penuh atas arah dan tujuan bisnis sesuai dengan nilai dan prinsip pribadi.
2	Peluang Finansial	Potensi keuntungan yang besar menjadi daya tarik, memungkinkan wirausahawan meraih keuntungan finansial yang tidak terbatas dan kebebasan finansial.
3	Inovasi dan Kreativitas	Kesempatan untuk menciptakan solusi baru yang menjawab masalah pasar, menjadikan ide kreatif menjadi produk atau layanan yang bermanfaat.
4	Peluang Membuka Lapangan Kerja	Dengan membangun bisnis, wirausahawan menciptakan lapangan kerja baru, mendorong pengangguran, dan mendukung pertumbuhan ekonomi.

5	Tantangan dan Pengembangan Diri	Kewirausahaan menawarkan tantangan yang memacu pengembangan diri, melibatkan keterampilan kepemimpinan, ketahanan, dan kemampuan <i>problemsolving</i> .
No	Keuntungan	Deskripsi
6	Dampak Sosial dan Lingkungan	Wirausahawan yang berorientasi sosial atau ramah lingkungan dapat memberikan kontribusi positif atas isu sosial atau lingkungan.
7	Fleksibilitas dalam Pekerjaan	Kebebasan untuk mengatur waktu dan cara kerja, memungkinkan keseimbangan antara kehidupan pribadi dan pekerjaan.

Menjadi wirausahawan adalah pilihan yang menantang namun memberi banyak keuntungan dan peluang bagi mereka yang siap berinovasi, mengambil risiko, dan memiliki visi untuk menciptakan sesuatu yang berarti.

Poin Penting bagi Pemula dalam Memulai Perjalanan Kewirausahaan

Memahami kesiapan bagi pemula adalah langkah penting untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Tabel dibawah ini membahas mengenai beberapa poin kunci yang dapat membantu pemula dalam perjalanan kewirausahaan (Wening, entrepreneur.bisnis.com, 2023; feb.teknokrat.ac.id; Fajri, djkn.kemenkeu.go.id, 2023; Setyawardani et al., 2019; Subekti, 2022):

No.	Tips	Deskripsi
1	Gali Potensi Diri dan Temukan <i>Passion</i>	Kenali potensi diri dan minat yang dapat menjadi dasar untuk ide bisnis yang kuat dan berkelanjutan.

2	Membangun Peluang dan Membuat Rencana Bisnis	Lakukan riset pasar, pahami kebutuhan pelanggan, dan buat rencana bisnis terperinci sebagai panduan menjalankan usaha.
3	Cari Sumber Pembiayaan	Identifikasi berbagai sumber pembiayaan seperti pinjaman bank, investor, <i>crowdfunding</i> , atau kompetisi bisnis untuk mendapatkan modal.

No.	Tips	Deskripsi
4	Perluas Jaringan	Bangun hubungan dengan orang-orang di industri yang sama atau mentor untuk membuka peluang baru, melalui acara <i>networking</i> dan seminar.
5	Manfaatkan Teknologi Digital	Gunakan media sosial, <i>platform ecommerce</i> , dan teknologi digital untuk pemasaran, transaksi, dan menjangkau pelanggan yang lebih efektif.
6	Fleksibilitas dan Inovasi	Tetap fleksibel dan siap beradaptasi dengan perubahan pasar, serta berinovasi dalam produk atau layanan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
7	Belajar dari Pengalaman	Evaluasi setiap keputusan dan gunakan pengalaman untuk meningkatkan strategi di masa depan.
8	Mengembangkan Mental Kewirausahaan	Miliki mental yang kuat dan optimis untuk menghadapi tantangan bisnis, serta mengembangkan ketahanan dan kemampuan bangkit dari kegagalan.

Memahami kewirausahaan bagi pemula yang melibatkan pengenalan diri, penelitian pasar yang mendalam, serta penerapan strategi yang tepat dalam menjalankan bisnis. Dengan mengikuti langkah-langkah ini, pengusaha pemula dapat membangun fondasi yang kuat untuk mencapai kesuksesan jangka panjang dalam dunia kewirausahaan.

Kriteria untuk Memilih Tim yang Tepat bagi Wirausaha Pemula

Memilih tim yang tepat adalah langkah penting bagi wirausaha pemula untuk membangun usaha yang sukses. Beberapa kriteria yang perlu dipertimbangkan dalam memilih anggota tim (Hardiyam, 2023, kumparan.com; smk.topkarir.com, 2021) yaitu:

1. Keterampilan dan Keahlian yang Beragam: Pilih anggota tim dengan keahlian yang saling melengkapi. Misalnya, jika Anda memiliki latar belakang pemasaran, carilah orang dengan keahlian di bidang keuangan atau operasional. Tim yang beragam dapat menangani berbagai aspek bisnis dengan lebih efektif
2. Visi dan Misi yang Sama: Pastikan semua anggota tim memiliki visi dan misi yang sejalan. Kesamaan tujuan akan memperkuat kerjasama dan memudahkan pencapaian target bisnis. Ini menjadi fondasi penting dalam menjalankan usaha bersama.
3. Jiwa Kewirausahaan: Anggota tim harus memiliki kewirausahaan, yaitu sikap proaktif dan komitmen tinggi untuk mencapai tujuan jiwa bersama. Mereka harus siap menghadapi tantangan dan tidak mudah menyerah
4. Kemampuan Beradaptasi: Dalam dunia bisnis yang dinamis, penting untuk memiliki anggota tim yang mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan. Mereka harus terbuka terhadap ide baru dan siap untuk belajar serta berkembang
5. Kepercayaan dan Tanggung Jawab: Memilih orang-orang yang dapat dipercaya dan memiliki etika kerja tinggi. Anggota tim harus bertanggung jawab atas tugas mereka dan mampu mengambil keputusan dengan baik dalam situasi sulit
6. Keterbukaan terhadap Kritik: Anggota tim ideal adalah mereka yang terbuka terhadap kritik dan saran. Ini penting untuk menciptakan lingkungan kerja yang konstruktif, sehingga semua orang merasa dihargai dan didengarkan
7. Keseimbangan dalam Tim: Pastikan ada keseimbangan antara anggota tim yang kreatif dan mereka yang fokus pada eksekusi. Memiliki kombinasi ini akan membantu menghasilkan ide-ide inovatif sekaligus memastikan bahwa ide tersebut dapat dilaksanakan dengan baik.

C. Tantangan dan Peluang bagi Pengusaha Pemula

Pengusaha pemula sering menghadapi berbagai tantangan dan peluang dalam membangun usaha untuk pengelolaan dan keberlangsungan usaha.

Pengusaha pemula yang menghadapi berbagai tantangan dapat menghambat keberhasilan mereka dalam memulai dan mengelola bisnis. Beberapa tantangan utama yang dihadapi oleh pengusaha pemula meliputi kurangnya pengetahuan dan keterampilan, hambatan regulasi, serta keterbatasan akses terhadap sumber daya keuangan.

Beberapa tantangan utama yang sering dihadapi (akuntansi.uma.ac.id, 2021; Dinisari, entrepreneur.bisnis.com, 2023):

No	Hambatan	Deskripsi
1	Modal dan Pendanaan Terbatas	Keterbatasan modal menyulitkan pengusaha untuk melakukan kegiatan penting seperti pemasaran, pengembangan produk, dan operasi bisnis.
2	Kurangnya Pengalaman dan Pengetahuan	Banyak pengusaha pemula tidak memiliki pengalaman dalam mengelola bisnis, yang dapat menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan dan manajemen.
3	Keterbatasan Jaringan atau Networking	Jaringan yang kuat penting untuk membuka peluang, tetapi pengusaha pemula sering memiliki jaringan terbatas, menyulitkan pengembangan bisnis.

4	Risiko Kegagalan	Tingkat kegagalan bisnis baru tinggi, terutama di tahun-tahun awal, akibat persaingan ketat dan manajemen yang kurang efektif.
5	Tantangan dalam Menemukan Pelanggan	Memasarkan produk baru memerlukan usaha ekstra untuk menarik perhatian pelanggan dan bersaing dengan merek yang lebih dikenal.
No	Hambatan	Deskripsi
6	Manajemen Waktu dan Stres	Memulai usaha memerlukan dedikasi waktu besar, menyebabkan stres dan mempengaruhi keseimbangan antara kehidupan pribadi dan profesional.

Pendapat lain berkaitan dengan tantangan bagi pengusaha pemula (Sembiring, 2023; Hanidah, 2024) yaitu:

1. Keterbatasan Modal Awal: Pengusaha pemula sering kali kesulitan mendapatkan modal untuk memulai usaha. Akses ke pembiayaan seperti pinjaman bank atau investor juga bisa menjadi tantangan.
2. Minimnya Pengalaman dan Pengetahuan Bisnis: Kurangnya pemahaman tentang manajemen, pemasaran, atau keuangan bisa menghambat kelangsungan usaha.
3. Persaingan Pasar yang Ketat: Berhadapan dengan pemain lama atau kompetitor yang lebih besar dan mapan menjadi tantangan utama bagi pengusaha baru.
4. Adaptasi terhadap Teknologi: Perkembangan teknologi yang pesat mengharuskan pengusaha pemula untuk terus belajar dan berinovasi agar tetap relevan di pasar.
5. Kurangnya Jaringan dan Relasi Bisnis: Jaringan yang terbatas membuat pengusaha pemula sulit menjangkau pelanggan potensial, mitra bisnis, atau peluang lainnya.

6. Tekanan Psikologis dan Manajemen Waktu: Pengusaha pemula sering menghadapi stres tinggi akibat ketidakpastian bisnis dan tuntutan kerja yang tinggi.
7. Hambatan Regulasi: Proses legalitas dan regulasi yang kompleks sering kali menjadi beban tambahan bagi pengusaha baru.

Secara keseluruhan, tantangan yang dihadapi oleh pengusaha pemula sangat beragam dan saling terkait. Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan pendekatan yang komprehensif yang mencakup pelatihan yang lebih baik, reformasi regulasi untuk mempermudah proses pendaftaran usaha, serta peningkatan akses terhadap sumber daya keuangan. Dengan dukungan yang tepat, pengusaha pemula dapat lebih siap untuk menghadapi tantangan dan meningkatkan peluang keberhasilan mereka di pasar.

Pengusaha pemula memiliki berbagai peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha mereka. Peluang ini muncul dari perkembangan teknologi, perubahan pasar, serta dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah dan lembaga pendidikan. Dalam konteks ini, beberapa peluang yang dapat diidentifikasi adalah inovasi dalam model bisnis, akses ke sumber daya, dan kolaborasi dengan pihak lain. Salah satu peluang utama bagi pengusaha pemula adalah kemampuan untuk berinovasi dalam model bisnis mereka.

Dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya keberlanjutan dan teknologi baru, banyak *startup* yang berhasil memanfaatkan tren ini untuk menciptakan produk dan layanan yang inovatif. Beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pengusaha pemula (Christian, toffeedev.com, 2022) yaitu:

1. Perkembangan Teknologi Digital: Di era digital saat ini, teknologi memberikan peluang besar bagi pengusaha pemula untuk mempromosikan bisnisnya secara luas dengan biaya yang relatif rendah. Media sosial, *e-commerce*, dan pemasaran digital memungkinkan pengusaha menjangkau pelanggan lebih mudah dan efektif.
2. Akses ke Pasar Global: Teknologi juga membuka peluang bagi pengusaha untuk menjual produk atau layanan mereka ke pasar

internasional. Platform *online* memungkinkan bisnis menjangkau pelanggan dari berbagai negara tanpa perlu memiliki kehadiran fisik di tempat tersebut.

3. Dukungan Pemerintah dan Program Inkubator: Banyak pemerintah dan organisasi menawarkan dukungan bagi pengusaha pemula melalui program pendanaan, pelatihan, dan inkubator bisnis. Di Indonesia, misalnya, terdapat berbagai program dari Kementerian Koperasi dan UKM serta Badan Ekonomi Kreatif untuk mendukung pengembangan bisnis pemula.
4. Pertumbuhan Ekonomi Kreatif dan UMKM: Di Indonesia, sektor ekonomi kreatif dan UMKM terus berkembang, memberikan peluang bagi pengusaha pemula untuk berinovasi dan menciptakan produk atau layanan unik yang bisa bersaing di pasar lokal dan internasional.
5. Kebutuhan Pasar yang Terus Berkembang: Masyarakat modern terus mengalami perubahan dalam kebutuhan dan preferensi. Hal ini menciptakan peluang bagi pengusaha pemula untuk menghadirkan solusi inovatif yang memenuhi permintaan pasar yang dinamis.
6. Kemitraan dan Kolaborasi: Banyak perusahaan besar yang tertarik untuk bermitra dengan bisnis pemula atau *startup* guna meningkatkan inovasi. Kolaborasi ini memberikan peluang bagi pengusaha pemula untuk mendapatkan dukungan tambahan dalam hal modal, teknologi, dan pasar.
7. Tren Bisnis Sosial dan Lingkungan: Semakin banyak konsumen yang peduli pada isu-isu sosial dan lingkungan, sehingga muncul peluang bagi bisnis yang berorientasi pada dampak positif.

Akses terhadap sumber daya juga merupakan peluang penting bagi pengusaha pemula. Penelitian menunjukkan bahwa pengusaha yang terlibat dalam jaringan sosial yang kuat dapat lebih mudah mengakses sumber daya yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan usaha mereka (Mukti & Kusumo, 2022)

Strategi Mengatasi Tantangan Dan Memanfaatkan Peluang

Pengusaha pemula dapat mengatasi tantangan yang dihadapi dan memanfaatkan peluang yang ada melalui berbagai strategi yang terencana dan adaptif. Strategi ini meliputi pengembangan kemampuan kewirausahaan, pemanfaatan jaringan sosial, serta penerapan inovasi dalam model bisnis.

Beberapa Strategi mengatasi Tantangan dan Memanfaatkan Peluang (Abasolo, 2021; Long & Dong, 2017, Krishnan et al., 2021):

1. Pengembangan kemampuan kewirausahaan sangat penting untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh pengusaha pemula. Penelitian menunjukkan bahwa pengusaha yang memiliki kemampuan manajerial yang baik dan keterampilan inovasi cenderung lebih sukses dalam mengidentifikasi dan mengeksplorasi peluang bisnis. Dengan meningkatkan kompetensi dalam pengelolaan keuangan, pemasaran, dan pengembangan produk, pengusaha dapat lebih siap untuk menghadapi ketidakpastian pasar dan memanfaatkan peluang yang muncul.
2. Pemanfaatan jaringan sosial juga merupakan strategi yang efektif dalam mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang. Jaringan sosial yang kuat dapat memberikan akses kepada pengusaha pemula terhadap informasi, sumber daya, dan dukungan yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka. Dalam konteks ini, kolaborasi dengan komunitas lokal dan organisasi lain dapat membantu pengusaha dalam membangun reputasi dan meningkatkan visibilitas usaha mereka. Penelitian menunjukkan bahwa pengusaha yang terhubung dengan jaringan yang relevan memiliki peluang lebih besar untuk menemukan dan mengeksplorasi peluang baru.
3. Penerapan inovasi dalam model bisnis dapat menjadi strategi kunci untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dalam era digital saat ini, banyak pengusaha pemula yang berhasil dengan menerapkan teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar mereka. Misalnya, penggunaan platform digital untuk pemasaran dan penjualan dapat membantu pengusaha menjangkau pelanggan yang lebih

luas dengan biaya yang lebih rendah. Selain itu, inovasi dalam produk dan layanan dapat menarik perhatian konsumen dan menciptakan nilai tambah yang signifikan

Secara keseluruhan, pengusaha pemula dapat mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang dengan mengembangkan kemampuan kewirausahaan, memanfaatkan jaringan sosial, dan menerapkan inovasi dalam model bisnis mereka. Dengan strategi yang tepat, mereka dapat meningkatkan peluang keberhasilan di pasar yang kompetitif dan beradaptasi dengan perubahan yang cepat dalam lingkungan bisnis.

Cara Menemukan Pelanggan Potensial untuk Bisnis Baru

Menemukan potensi pelanggan adalah langkah penting bagi pengusaha pemula dalam membangun dan mengembangkan bisnis mereka. Berikut adalah beberapa strategi efektif untuk menemukan potensi pelanggan (Mulia, equiperp.com, 2023; Isdianti, barantum.com, 2024; arvis.id, 2022):

1. Lakukan Riset Pelanggan:
 - a. Identifikasi Target Pasar: Pahami siapa target pasar Anda dengan jelas, termasuk demografi, minat, dan kebutuhan mereka. Ini akan membantu Anda menyesuaikan strategi pemasaran dan produk.
 - b. Analisis Pelanggan yang Ada: Evaluasi pelanggan yang sudah ada untuk memahami karakteristik mereka dan menentukan pola yang dapat digunakan untuk menarik pelanggan baru.
2. Riset Pesaing: Pelajari Pesaing: Kenali produk dan layanan yang ditawarkan oleh pesaing serta strategi pemasaran mereka. Dengan memahami kelebihan dan kekurangan pesaing, sebagai pengusaha dapat menemukan peluang untuk menarik pelanggan yang mungkin tidak puas dengan penawaran pesaing
3. Manfaat Media Sosial:
 - a. Aktif di Platform Sosial: Gunakan media sosial untuk berinteraksi dengan calon pelanggan. Buat konten menarik dan bermanfaat, serta tanggapilah komentar dan pesan dari

- pengikut. Media sosial adalah saluran yang efektif untuk menjangkau audiens yang lebih luas
- b. Iklan Bertarget: Gunakan iklan berbayar yang ditargetkan untuk menjangkau audiens spesifik berdasarkan demografi dan minat mereka. Hal ini dapat meningkatkan peluang untuk menemukan potensi pelanggan yang relevan
 4. Menyusul *Event* dan Pameran: Partisipasi dalam Event: Ikuti pameran atau *event* terkait industri untuk memperkenalkan produk atau layanan kepada calon pelanggan secara langsung. Ini juga merupakan kesempatan baik untuk membangun jaringan
 5. Gunakan Pengawasan dan Kuesioner: Mengumpulkan Data Melalui Survei: Rancang survei untuk mengumpulkan informasi tentang preferensi, kebutuhan, dan perilaku calon pelanggan. Data ini dapat memberikan wawasan berharga dalam menyusun strategi pemasaran
 6. Buat Konten Berkualitas: Buat konten informatif di *website* yang relevan dengan produk atau layanan yang ditawarkan. Konten berkualitas dapat menarik perhatian pengunjung dan mengubah mereka menjadi pelanggan potensial
 7. Meningkatkan Kredibilitas *Website* Pastikan website terlihat profesional dan kredibel. Tambahkan testimonial, studi kasus, atau daftar klien yang pernah bekerja sama untuk membangun kepercayaan.

Menemukan potensi pelanggan memerlukan pendekatan strategi yang mencakup penelitian pasar, pemanfaatan media sosial, partisipasi dalam acara, serta pembuatan konten berkualitas. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, pengusaha baru dapat meningkatkan peluang untuk menarik pelanggan yang relevan dan membangun hubungan jangka panjang dengan mereka.

D. Studi Kasus

Memahami Kewirausahaan bagi Pemula – Kasus "Dapur Sehat" 1.

Latar belakang

Yanti, seorang pekerja kantoran yang memiliki hobi memasak, melihat peluang bisnis ketika banyak teman kerjanya sering memesan makan siang darinya. Mereka menyukai masakan Yanti karena menggunakan bahan-bahan sehat dan berkualitas. Saat pandemi, kebutuhan masyarakat akan makan-an sehat semakin meningkat karena kesadaran mereka untuk menjaga kesehatan. Yanti mulai berpikir untuk serius menjalankan bisnis katering makanan sehat bernama "Dapur Sehat."

2. Permasalahan

Sebagai seorang pemula di dunia kewirausahaan, Yanti menghadapi berbagai tantangan dalam memulai bisnisnya, antara lain:

- a. Kurangnya Pengalaman Bisnis: Yanti tidak memiliki latar belakang di bidang bisnis atau manajemen, sehingga ia kurang paham tentang cara mengelola keuangan, pemasaran, dan operasional bisnis.
- b. Modal Terbatas: Yanti hanya memiliki sedikit tabungan yang rencananya akan digunakan sebagai modal awal untuk membeli bahan baku, peralatan dapur, dan kemasan.
- c. Penentuan Target Pasar dan Strategi Pemasaran: Meskipun ia tahu bahwa teman-teman kerjanya adalah pelanggan potensial, Yanti tidak yakin apakah ini cukup untuk menopang bisnisnya. Ia perlu menentukan target pasar yang lebih luas dan strategi pemasaran yang efektif.
- d. Keterbatasan Jaringan: Yanti belum memiliki banyak kontak dalam industri makanan atau katering, sehingga sulit baginya untuk mendapatkan dukungan dan saran dari orang-orang yang lebih berpengalaman.

3. Langkah-langkah yang Dilakukan Yanti

- a. Riset Pasar: Yanti memulai dengan melakukan survei kecil kepada teman-temannya dan keluarga untuk mengetahui minat mereka terhadap katering makanan sehat. Ia juga menggali informasi dari internet tentang tren makanan sehat dan kompetitor yang sudah ada. Hasil survei

menunjukkan bahwa ada permintaan yang cukup tinggi untuk makanan sehat, terutama dari kalangan pekerja yang sibuk dan menginginkan makanan praktis namun bergizi.

- b. **Membuat Rencana Bisnis Sederhana:** Berdasarkan risetnya, Yanti menyusun rencana bisnis sederhana yang mencakup visi dan misi, target pasar (pekerja kantoran dan individu yang peduli kesehatan), model penjualan (melalui media sosial dan pesanan daring), serta perkiraan anggaran dan keuntungan. Rencana bisnis ini juga mencakup strategi pemasaran seperti promosi di media sosial dan kolaborasi dengan *influencer* kesehatan.
- c. **Mencari Modal Tambahan:** Dengan modal terbatas, Yanti mencari alternatif pendanaan lain. Ia mengikuti kompetisi bisnis kecil di komunitas lokalnya yang menawarkan hadiah modal usaha bagi pemenang. Meskipun tidak memenangkan hadiah utama, ia berhasil mendapatkan dana tambahan dan beberapa kontak potensial dari kompetisi tersebut.
- d. **Membangun Jaringan:** Untuk memperluas jaringan, Yanti bergabung dengan komunitas pengusaha makanan di media sosial dan menghadiri acara seminar tentang bisnis kuliner. Di komunitas ini, ia bertemu dengan beberapa wirausahawan yang sudah berpengalaman dan mendapatkan masukan tentang cara mengelola bisnis katering.
- e. **Penggunaan Teknologi Digital:** Yanti memanfaatkan media sosial, terutama Instagram, untuk mempromosikan "Dapur Sehat." Ia mengunggah foto makanan yang menarik dengan deskripsi tentang manfaat kesehatan dari setiap menu. Selain itu, ia mulai menggunakan layanan pesan singkat untuk menerima pesanan dan berinteraksi dengan pelanggan. Untuk memperluas jangkauan, Yanti juga mencoba beriklan di platform tersebut dengan anggaran yang kecil.

- f. Memulai dengan Skala Kecil: Mengingat keterbatasan modal, Yanti memulai bisnisnya dengan skala kecil. Ia hanya menyediakan beberapa pilihan menu per minggu dan menerima pesanan dalam jumlah terbatas. Pendekatan ini memungkinkan Yanti untuk menjaga kualitas makanan, mengelola biaya dengan lebih baik, dan mengurangi risiko kelebihan stok atau pemborosan bahan.
- g. Evaluasi dan Belajar dari Pengalaman: Setiap minggu, Yanti mengevaluasi perkembangan bisnisnya, mulai dari pendapatan, jumlah pesanan, hingga umpan balik pelanggan. Ia memperbaiki kelemahan-kelemahan dalam layanan dan berusaha memberikan pengalaman terbaik bagi pelanggan. Yanti juga mengikuti beberapa kursus *online* tentang manajemen keuangan dan pemasaran untuk memperkaya pengetahuannya.

4. Hasil dan Perkembangan Bisnis

Setelah beberapa bulan menjalankan "Dapur Sehat," bisnis Yanti mulai dikenal di kalangan pekerja kantoran dan komunitas kesehatan. Meskipun masih dalam tahap awal, ia berhasil memperoleh pelanggan tetap yang menghargai kualitas dan nilai gizi makanan yang ditawarkan. Melalui strategi pemasaran di media sosial, Yanti juga berhasil menarik perhatian beberapa *influencer* lokal yang membantu mempromosikan bisnisnya.

Pendapatan "Dapur Sehat" terus meningkat seiring waktu, dan Yanti mulai mempertimbangkan untuk menambah menu dan memperluas jangkauan pemasarannya ke wilayah lain. Ia bahkan mendapatkan tawaran dari beberapa klien untuk menyediakan katering sehat untuk acara perusahaan.

5. Analisis Keberhasilan

Faktor keberhasilan Yanti dalam memulai bisnisnya antara lain:

- a. Adaptasi dan Pembelajaran: Yanti terbuka untuk belajar dari kesalahan dan mengembangkan pengetahuannya melalui

kursus dan komunitas wirausaha. Hal ini membantunya meningkatkan manajemen bisnis.

- b. Pemanfaatan Teknologi Digital: Media sosial menjadi alat pemasaran yang efektif bagi Yanti untuk menjangkau target pasar tanpa mengeluarkan banyak biaya.
- c. *Networking* yang Kuat: Melalui komunitas dan acara bisnis, Yanti berhasil membangun jaringan yang mendukung dan memberikan saran berharga bagi pengembangan usahanya.
- d. Evaluasi Rutin dan Fokus pada Pelanggan: Dengan secara rutin mengevaluasi kinerja bisnis dan mendengarkan umpan balik pelanggan, Yanti berhasil mempertahankan kualitas dan menarik pelanggan tetap.

Berdasarkan kasus di atas, menunjukkan bahwa:

Kasus "Dapur Sehat" menunjukkan pentingnya memahami konsep kewirausahaan bagi pemula, terutama dalam hal riset pasar, perencanaan bisnis, dan penggunaan teknologi digital. Bagi pemula, memulai bisnis bisa dilakukan dengan skala kecil dan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal. Yanti berhasil membangun bisnis yang berpotensi berkembang berkat ketekunan, adaptasi, dan kemampuannya untuk memanfaatkan peluang di sekitar. Kisah ini memberikan inspirasi bagi pemula yang ingin memulai bisnis namun memiliki keterbatasan modal dan pengalaman.

IV. KESIMPULAN

Kewirausahaan tidak hanya menjadi alat untuk menciptakan lapangan kerja, tetapi juga sebagai pendorong utama transformasi digital, ekonomi kreatif, dan solusi atas tantangan sosial. Dalam konteks global yang dinamis, kewirausahaan mendorong individu untuk beradaptasi, berinovasi, dan mengembangkan potensi penuh mereka. Di Indonesia, UMKM yang didorong oleh kewirausahaan menyumbang lebih dari 60% PDB dan menyerap mayoritas tenaga kerja, sehingga topik ini menjadi pilar dalam menciptakan ekosistem ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Pemahaman yang komprehensif tentang konsep kewirausahaan membantu pemula menghindari risiko kegagalan, mengoptimalkan peluang pasar, dan menciptakan nilai tambah baik secara ekonomi maupun sosial. Dengan mempelajari tantangan, peluang, dan strategi yang relevan, pembaca dapat mempersiapkan diri untuk menghadapi kompleksitas dunia bisnis modern untuk keberlanjutan usaha yang berdaya saing.

A. Poin-Poin Penting yang Harus Diperhatikan

1. Konsep Kewirausahaan?

- a. Kewirausahaan melibatkan proses menciptakan, mengelola, dan mengembangkan usaha untuk menciptakan nilai tambah.
- b. Konsep ini mencakup inovasi, keberanian mengambil risiko, dan pengelolaan sumber daya.

2. Mengapa Memilih Jalan Wirausaha?

- a. Kewirausahaan menawarkan kebebasan, potensi finansial, dan kesempatan untuk menciptakan dampak sosial.
- b. Perubahan pasar yang dinamis menciptakan peluang besar untuk berinovasi dan menjawab kebutuhan konsumen.

3. Tantangan dan Peluang bagi Pengusaha Pemula

- a. Tantangan utama: keterbatasan modal, rendahnya pengalaman, dan persaingan ketat.
- b. Peluang besar hadir melalui digitalisasi, dukungan pemerintah, dan akses ke pasar global.

4. Kisah Sukses: Dari Pemula Menjadi Wirausaha Sukses

- a. Kisah sukses menunjukkan pentingnya inovasi, ketekunan, dan kemampuan belajar dari kegagalan.
- b. Teknologi digital dan kolaborasi strategis menjadi faktor kunci keberhasilan.

B. Pertanyaan Diskusi

1. Jelaskan tantangan dan peluang yang sering dihadapi oleh pengusaha pemula!
2. Jelaskan alasan mengapa banyak orang memilih jalan wirausaha!
3. Jelaskan mengapa inovasi penting dalam kewirausahaan!
4. Bagaimana cara membangun mental kewirausahaan yang kuat?
5. Jelaskan langkah awal yang perlu dilakukan untuk memulai bisnis!
6. Bagaimana cara menghadapi tantangan keterbatasan modal bagi pengusaha pemula?
7. Jelaskan peran jaringan dalam keberhasilan bisnis bagi pengusaha pemula!
8. Jelaskan cara mengenali pelanggan potensial untuk bisnis baru!
9. Jelaskan cara mengelola stres sebagai pengusaha pemula!
10. Jelaskan pentingnya memiliki rencana bisnis bagi pemula!

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Kewirausahaan pemula memegang peran strategis dalam pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Untuk mendukung perkembangan wirausaha pemula, rekomendasi kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Literasi Kewirausahaan

- a. Pemerintah perlu menyediakan program pelatihan kewirausahaan berbasis praktis yang mencakup manajemen bisnis, literasi keuangan, dan pemanfaatan teknologi digital.
- b. Kolaborasi dengan perguruan tinggi dan organisasi kewirausahaan untuk mengintegrasikan pelatihan kewirausahaan dalam kurikulum pendidikan.

2. Dukungan Akses Pembiayaan

- a. Mempermudah akses modal melalui program kredit bunga rendah untuk wirausaha pemula, dengan persyaratan yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.
- b. Mengembangkan skema pembiayaan alternatif seperti *crowdfunding*, *fintech lending*, dan hibah kompetitif untuk mendukung ide bisnis inovatif.

3. Pengembangan Ekosistem Digital

- a. Meningkatkan akses internet di daerah terpencil untuk mendukung usaha digital.
- b. Memberikan subsidi atau insentif bagi wirausahawan yang memanfaatkan teknologi seperti *e-commerce*, pembayaran digital, dan analitik data.

4. Pemberdayaan Komunitas dan Jaringan Bisnis

- a. Mendorong pembentukan komunitas wirausaha untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman.
- b. Memfasilitasi kolaborasi dengan perusahaan besar, investor, dan mentor bisnis untuk mempercepat pertumbuhan usaha pemula.

5. Pengakuan dan Insentif untuk Kewirausahaan Sosial

Memberikan penghargaan atau insentif pajak kepada wirausahawan yang menciptakan dampak sosial atau lingkungan positif.

Dengan kebijakan tersebut, pemerintah dapat menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan wirausaha pemula, sekaligus mendorong inovasi, penciptaan lapangan kerja, dan kesejahteraan ekonomi yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Abasolo, C. P. (2021). Entrepreneurial capabilities of women entrepreneurs and their contributions to entrepreneurship

development. *International Journal of Current Science Research and Review*, 04(08). <https://doi.org/10.47191/ijcsrr/v4-i8-17>

Analisa Usaha Suplier Makanan Ringan dan Analisa Usahanya. (n.d.). Retrieved from maksindo:

<https://www.tokomesin.com/analisa-usaha-suplier><https://www.tokomesin.com/analisa-usaha-suplier-makanan-ringan-dan-analisa-usahanya.html>

Azmi, A. H., & Rachma, N. (2020). Pengaruh Kebebasan Dalam Bekerja, Lingkungan Keluarga Dan Keberanian Mengambil Risiko Terhadap Minat Berwirausaha. *E-JRM: Elektronik Jurnal Riset Manajemen*, 9(22). <https://jim.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/view/8394>

Christian, F. (2022, Oktober 18). 8 Tantangan dalam Bisnis dan Bagaimana Strategi Menghadapinya. Retrieved from offeedev: <https://toffee.dev.com/blog/business-and-marketing/tantangan-dalam-bisnis-dan-bagaimana-strategi><https://toffee.dev.com/blog/business-and-marketing/tantangan-dalam-bisnis-dan-bagaimana-strategi-menghadapinya/menghadapinya/>

Krishnan, S., Ganesh, L., & Rajendran, C. (2021). The square inch quilting studio: survival strategies for a lifestyle enterprise. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 23(2), 99-110. <https://doi.org/10.1177/14657503211044771>

Del Rosa, Y. D., Idwar, I., & Abdilla, M. (2022). Literasi keuangan dan literasi digital umkm kuliner kota padang sebagai penggerak pemulihan ekonomi masa pandemi global covid 19. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, 24(1), 242-258. <https://doi.org/10.47233/jebd.v24i1.352>

Deveci, İ. (2023). Bibliometric analysis of published documents on entrepreneurship in basic sciences (physics, chemistry, biology). *Journal of Turkish Science Education*. <https://doi.org/10.36681/tused.2023.012>

- Dewi, S., Daulay, A., Barus, M., & Elviani, S. (2022). Penyuluhan dan pelatihan: menumbuhkan jiwa kewirausahaan siswa sekolah madrasah aliyah negeri tanah karo. *Jurnal Solma*, 11(3), 572-579. <https://doi.org/10.22236/solma.v11i3.9334>
- Dinisari, M. C. (2023, Juni 15). 5 Tantangan Utama Saat Anda Ingin Memulai Bisnis. Retrieved from *ENTREPRENEUR*: <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20230615/88/1665859/5-tantangan-utama-saat-anda-ingin-memulai-bisnis>
- Dwinata, A., Asmarani, R., Sarumaha, M. S., Hikmah, N., & Pratiwi, E. Y. R. (2023). Program Market Day Sebagai Sarana Pembinaan Karakter Kewirausahaan Siswa Sekolah Dasar. *Jurnal Basicedu*, 7(4), 2536–2544. <https://doi.org/10.31004/basicedu.v7i4.6022>
- Erlanitasari, Y., Rahmanto, A., & Wijaya, M. (2020). Digital economic literacy micro, small and medium enterprises (smes) *go online*. *Informasi*, 49(2), 145-156. <https://doi.org/10.21831/informasi.v49i2.27827>
- Esfandiar, K., Sharifi-Tehrani, M., Pratt, S., & Altınay, L. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: a developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*, 94, 172-182. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.10.045>
- Fajri, N. (2023, Mei 2). *Langkah Awal Membangun Kewirausahaan*. Retrieved from djkn kemenkeu: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/16092/Langkah-Awal-Membangun-Kewirausahaan.html>
- Fransisca, M. R. M. & Wahyu, A. P. (2023). Hobi Nongkrong Jadi Cuan! Ini Tips Memulai Bisnis Warkop. Retrieved from [kompas.com: https://umkm.kompas.com/read/2023/08/26/110000683/hobi-nongkrong-jadi-cuan-ini-tips-memulai-bisnis-warkop?page=all#google_vignette](https://umkm.kompas.com/read/2023/08/26/110000683/hobi-nongkrong-jadi-cuan-ini-tips-memulai-bisnis-warkop?page=all#google_vignette)
- Grattia, M. (2023, Maret 1). 7 Karakteristik Kewirausahaan: Kunci Sukses Memulai Bisnis. Retrieved from Detikcom:

<https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-6594543/7karakteristik-kewirausahaan-kunci-sukses-memulai-bisnis>

Hafizha, M. R. (2023, Maret 9). Kewirausahaan Adalah: Konsep, Tujuan, Sifat, Ciri, dan Jenisnya . Retrieved from detikbali: <https://www.detik.com/bali/berita/d-6609173/kewirausahaan-adalah-konsep-tujuan-sifat-ciridan-jenisnya>

Hardiyan, R. (2023, April 18). Langkah Awal Membangun Kewirausahaan. Retrieved from kumparan: <https://kumparan.com/rifan-hardiyan/langkah-awal><https://kumparan.com/rifan-hardiyan/langkah-awal-membangun-kewirausahaan-20DBq5gUsk>[membangun-kewirausahaan-20DBq5gUsk](https://kumparan.com/rifan-hardiyan/langkah-awal-membangun-kewirausahaan-20DBq5gUsk)

Hanidah, I., Halim, H., Fadhil, R., Kesuma, T. M., Siregar, M. R., Ramadhani, E., ... & Zikran, G. (2024). Training to build a creative and innovative young entrepreneur mindset. *Jurnal Pengabdian Bakti Akademisi*, 1(4). <https://doi.org/10.24815/jpba.v1i4.41551>

Herlina, H. (2021). Karakter kewirausahaan pengelola bumdes sunsang makmur. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 1(3), 367-376. https://www.researchgate.net/publication/357599324_Karakter_Kewirausahaan_Pengelola_Bumdes_Sunsang_Makmur

Isdianti, H. (2024, Oktober 2). Kenali Apa Itu Pelanggan Potensial & Cara Mendapatkannya. Retrieved from Barantum: <https://www.barantum.com/blog/pelanggan-potensial/>

Iskandar, Y., Windarko, W., Fath Mala, C. M., & Lastro, D. (2024). Pengenalan konsep kewirausahaan sosial pada komunitas lokal pegiat umkm di kabupaten sukabumi. *Jurnal Pengabdian West Science*, 3(01), 31-38. <https://doi.org/10.58812/jpws.v3i01.902>

Long, D. and Dong, N. (2017). The effect of experience and innovativeness of entrepreneurial opportunities on the new

venture emergence in china. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 9(1), 21-34.
<https://doi.org/10.1108/jeee-04-2016-0014>

Mulia, E. (2023, Mei 31). Bagaimana Cara Mendapatkan Konsumen Potensial untuk Bisnis Anda? Retrieved from equip:
<https://www.equiperp.com/blog/konsumen-potensial/>

Mukti, G. W. and Kusumo, R. A. B. (2022). Jaringan sosial petani: upaya petani pemula dalam membangun jaringan sosial untuk mengakses sumberdaya usahatani. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 8(1), 209. <https://doi.org/10.25157/ma.v8i1.6591>

Rahman, A. (2019, April 7). ASLI Kalsel Ingin Pengusaha Laundry Lokal Makin Berkembang. Retrieved from KALIMANTAN BISNIS:
<https://kalimantan.bisnis.com/read/20190407/408/908838/asli-kalsel-ingin-pengusaha-laundry-lokal-makinberkembang>

Rizky, M. (2024, Januari 19). Bisnis Jastip Mulai Bikin Resah, Bos Ritel Minta Diatur Ketat. Retrieved from CNBC Indonesia:
<https://www.cnbcindonesia.com/news/20240119093654-4507183/bisnis-jastip-mulai-bikin-resah-bos-ritel-mintadiatur-ketat>

Saygin, M., Bekmezci, M., & Dinçer, E. (2024). Artificial Intelligence Model Chatgpt-4: Entrepreneur Candidate and Entrepreneurship Example. *F1000Research*, 13.
https://www.researchgate.net/publication/380805071_Artificial_Intelligence_Model_Chatgpt-4_Enterpreneur_Candidate_and_Entrepreneurship_Example

Setiono, P., Anggraini, D., & Tarmizi, P. (2021). Pengembangan modul kewirausahaan berorientasi pengembangan ekonomi wilayah pesisir bengkulu untuk mahasiswa pgsd universitas bengkulu. *Jurnal Cakrawala Pendas*, 7(1).
<https://doi.org/10.31949/jcp.v7i1.2517>

Setyawardani, T., Widayaka, K., Sularso, K., & Wakhdiati, Y. (2019). Wirausahawan muda mandiri dengan program pengembangan

kewirausahaan di universitas jenderal soedirman. *Jurnal Surya Masyarakat*, 2(1), 50. \ <https://doi.org/10.26714/jsm.2.1.2019.50-57>

Sembiring, L. D., Setyawati, A., Hanika, I. M., Lie, D., & Sudirman, A. (2022). Student entrepreneurial interest analysis based on the effect of self-efficacy and social media utilization. *International Journal of Scientific Research and Management*, 10(11), 4212-4218. <https://doi.org/10.18535/ijstrm/v10i11.em08>

Subekti, P. (2022). Pemberdayaan generasi muda melalui pengenalan dan pelatihan kewirausahaan di kabupaten pangandaran. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 131-136. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.408>

Supandi, A. (2023). Bagaimana anak mempelajari kemampuan kewirausahaan sejak dini?. *Jurnal Obsesi Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 7(4), 4267-4275. <https://doi.org/10.31004/obsesi.v7i4.4557>

Supandi. (2023). *Kewirausahaan dan Inovasi: Strategi Mengelola Bisnis di Era Digital*. Jakarta: Penerbit Mandiri.

Suritno, A. W. C. (2020). Pengaruh Kebebasan Dalam Bekerja, Keberhasilan Diri Dan Toleransi Akan Resiko Terhadap Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha Di Surabaya Barat. *Pragmatis*, 1(2), 81-90.

Tandiapa, G. (2024). Pengaruh Kebebasan Bekerja, Upaya Mempertahankan Keunggulan Kompetitif, Dan Keberhasilan Diri Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum), 8(2). <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/lppmekososbudkum/article/view/53683/45380>

Teng, X., Wu, Z., & Yang, F. (2022). Research on the relationship between digital transformation and performance of smes.

Wening, A. A. (2023, Oktober 25). Tips Wirausaha Sukses Bagi Pemula dan Generasi Muda. Retrieved from Entrepreneur: <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20231025/88/1707844/tips-wirausaha-sukses-bagi-pemula-dan-generasi-muda>

PROFIL PENULIS

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, MM,



Penulis lahir di Kebumen pada tahun 1965 Beliau menyelesaikan pendidikan sarjana (S1) di Universitas Gadjah Mada (UGM) pada tahun 1991. Pendidikan magister (S2) diselesaikan di Universitas IPWIJA pada tahun 1996, dan gelar doktoral (S3) diraih di Universitas Trisakti pada tahun 2016. Saat ini, beliau menjabat sebagai dosen tetap di Universitas IPWIJA dengan jabatan akademik Guru Besar. Prof. Slamet Ahmadi juga telah menjadi dosen bersertifikasi sejak tahun 2008.