

LANGKAH AWAL KEWIRAUSAHAAN

Strategi dan Inspirasi untuk Pengusaha Pemula



UMKM

Penulis:

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.
Dede Mulyana, S.E., M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Widodo, S.Pd., M.M.
Faizal Farouk, S.E., M.M.
Angka 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 Prasiliwati, M.A
Dra. Siti Mahmudah, M.M.
Drs. Jayadi, M.M.
Dina Mardiana, M.M.
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.

Editor:

Susanti Widhiastuti

**LANGKAH AWAL
KEWIRAUSAHAAN:
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 Komersil 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, penggandaan 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).

LANGKAH AWAL KEWIRAUSAHAAN: STRATEGI DAN INSPIRASI UNTUK PENGUSAHA PEMULA

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.
Dede Mulyana, S.E., M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Widodo, S.Pd., M.M.
Faizal Farouk, S.E., M.M.
Angka 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
Drs. Jayadi, M.M.
Dina Mardiana, M.M.
Dra. Siti Mahmudah, M.M.
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.



Langkah Awal Kewirausahaan: Strategi Dan Inspirasi Untuk Pengusaha Pemula

Copyright © 2025

Penulis:

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.
Dede Mulyana, S.E., M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Widodo, S.Pd., M.M.
Faizal Farouk, S.E., M.M.
Angka 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 Prasiliwati, M.A
Drs. Jayadi, M.M.
Dina Mardiana, M.M.
Dra. Siti Mahmudah, M.M.
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.

Editor:

Susanti Widhiastuti

Setting Layout:

Agisni Sofatunisa

Desain Sampul:

Firman Saepulloh

ISBN: 978-623-508-572-2

IKAPI: 435/JBA/2022

Ukuran: 15,5 cm x 23 cm; xii + 472 hlm

Cetakan Pertama, April 2025

Hak cipta dilindungi Undang-undang dilarang memperbanyak karya tulis dalam bentuk dan dengan cara apa pun, tanpa izin tertulis dari penerbit

Penerbit:

CV. Mega Press Nusantara
Alamat Redaksi:
Komplek Perumahan Janatipark III, Cluster Copernicus Blok D-07, Cibeusi,
Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45363
0812-1208-8836
www.megapress.co.id
penerbitmegapress@gmail.com

PRAKATA

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!

3 Maret 2025
Tim Penulis

PRAKATA	iii
DAFTAR ISI	v
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.....	11
D. Studi Kasus.....	18
IV. KESIMPULAN.....	22
A. Poin-Poin Penting yang Harus Diperhatikan	23
B. Pertanyaan Diskusi.....	23
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....	24
DAFTAR PUSTAKA.....	25
PROFIL PENULIS.....	31
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 (<i>POLICY BRIEF</i>).....	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 (<i>POLICY BRIEF</i>).....	454
DAFTAR PUSTAKA.....	455
PROFIL PENULIS.....	456

BAB 14: KIAM 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

9

BAB 9: **MEMBANGUN TIM ATAU BEKERJA SENDIRI**

Titing Widyastuti

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas IPWIJA, Jakarta 13330, Indonesia

e-mail: titingwidyastuti18@gmail.com

ABSTRAK

Keputusan antara **membangun tim** atau **bekerja sendiri** merupakan salah satu dilema yang sering dihadapi oleh pengusaha pemula ketika memulai usaha. Kedua pilihan ini memiliki keuntungan dan tantangan yang signifikan yang akan memengaruhi perkembangan dan keberlanjutan bisnis mereka. Bekerja sendiri memberikan pengusaha kendali penuh atas setiap aspek bisnis, meningkatkan fleksibilitas, dan memungkinkan pengambilan keputusan yang cepat. Namun, di sisi lain, keterbatasan waktu, tenaga, dan keahlian menjadi hambatan utama dalam mengelola berbagai tugas yang terus berkembang seiring pertumbuhan bisnis. Sebaliknya, membangun tim memungkinkan pengusaha untuk memanfaatkan keahlian yang lebih beragam, mempercepat inovasi, dan membagi tanggung jawab untuk menangani aspek operasional yang lebih kompleks. Namun, membangun tim juga memunculkan tantangan dalam hal manajemen, komunikasi antar anggota tim,

serta pengelolaan sumber daya manusia yang efektif. Bab ini menganalisis faktor-faktor kunci yang perlu dipertimbangkan oleh pengusaha pemula dalam memutuskan apakah mereka akan bekerja sendiri atau membangun tim, seperti jenis usaha, sumber daya yang tersedia, serta visi dan tujuan jangka panjang bisnis tersebut. Dengan mempertimbangkan berbagai aspek ini, pengusaha pemula dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi dan tepat mengenai strategi yang akan diambil untuk mengembangkan usaha mereka. Selain itu, dalam bab ini juga disampaikan rekomendasi praktis yang mencakup langkah-langkah yang dapat diambil pengusaha untuk mengoptimalkan pendekatan mereka berdasarkan karakteristik bisnis dan sumber daya yang ada. Dengan demikian, bab ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang bermanfaat bagi pengusaha pemula dalam memilih strategi yang tepat dan membimbing mereka menuju kesuksesan yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Pengusaha Pemula, Membangun Tim, Bekerja Sendiri

I. PENDAHULUAN

Ketika memulai bisnis, pengusaha pemula sering kali dihadapkan pada keputusan fundamental: apakah akan menjalankan bisnis secara mandiri atau membangun tim untuk mendukung operasional. Keputusan ini memiliki implikasi besar terhadap cara bisnis dijalankan, kemampuan untuk bersaing, serta keberlanjutan usaha dalam jangka panjang (Saraswati & Winarno, 2022).

Pilihan untuk bekerja sendiri atau dikenal sebagai *solopreneurship* menjadi daya tarik bagi banyak pengusaha pemula karena memungkinkan mereka memiliki kontrol penuh atas setiap aspek bisnis. Dengan bekerja sendiri, seseorang dapat membuat keputusan tanpa hambatan, menjaga fleksibilitas, dan mengurangi beban biaya tenaga kerja. Model ini cocok untuk usaha kecil yang tidak memerlukan banyak tenaga manusia, seperti jasa konsultasi, pembuatan konten, atau usaha kreatif lainnya (Prasetyo & Saputro, 2021).

Sebaliknya, membangun tim adalah pendekatan yang memungkinkan pengusaha memanfaatkan keahlian kolektif untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saing. Dalam bisnis yang memiliki cakupan lebih besar, seperti manufaktur, distribusi, atau teknologi, keberadaan tim yang solid menjadi kebutuhan mendasar. Dengan tim, pengusaha dapat berbagi tanggung jawab, mempercepat pertumbuhan, dan menciptakan lingkungan kerja yang kolaboratif (Handayani, 2023).

Namun, keputusan ini tidak hanya tentang memilih mana yang lebih nyaman atau efisien. Banyak faktor lain yang memengaruhi, seperti:

1. **Jenis Usaha:** Bisnis berbasis produk sering kali membutuhkan tim untuk mengelola rantai pasok dan distribusi, sementara bisnis berbasis layanan sering lebih fleksibel dijalankan secara mandiri (Rahmawati & Kusuma, 2020).
2. **Sumber Daya yang Dimiliki:** Modal awal, waktu, dan keterampilan pengusaha menjadi pertimbangan utama dalam menentukan apakah mereka mampu bekerja sendiri atau membutuhkan bantuan orang lain (Saraswati & Winarno, 2022).
3. **Tujuan Jangka Panjang:** Pengusaha yang berorientasi pada ekspansi bisnis besar biasanya akan membutuhkan tim untuk mendukung pertumbuhan, sementara mereka yang ingin mempertahankan usaha kecil dapat lebih nyaman bekerja sendiri (Prasetyo & Saputro, 2021).

Di era digital, perkembangan teknologi memberikan fleksibilitas yang lebih besar bagi pengusaha untuk memilih antara bekerja sendiri atau membangun tim. Teknologi seperti aplikasi manajemen bisnis, otomatisasi, dan pemasaran digital memungkinkan individu menjalankan bisnis dengan efisiensi tinggi tanpa memerlukan tim besar. Sebaliknya, kebutuhan untuk bersaing di pasar global sering kali menuntut kolaborasi dengan tim yang memiliki keahlian khusus, seperti ahli teknologi, pemasaran, atau pengelola operasional (Rahmawati & Kusuma, 2020).

Dalam dunia bisnis yang semakin kompleks dan kompetitif, baik bekerja sendiri maupun membangun tim memerlukan pemahaman mendalam tentang kemampuan diri, tujuan jangka panjang, dan sumber daya yang dimiliki. Tidak ada pendekatan yang benar atau salah secara mutlak—keduanya harus dipilih berdasarkan jenis usaha, pasar, serta visi pribadi pengusaha. Selain itu, era digital dan perubahan lanskap bisnis global telah menciptakan peluang sekaligus tantangan baru bagi pengusaha dalam memilih strategi ini. Teknologi, misalnya, memungkinkan pengusaha bekerja sendiri dengan efisiensi tinggi, tetapi pada saat yang sama juga membuka kebutuhan untuk berkolaborasi dengan tim yang terampil untuk bersaing di pasar yang dinamis.

Di Indonesia, keputusan untuk memilih membangun tim atau bekerja sendiri juga dipengaruhi oleh berbagai faktor lokal, seperti:

1. Budaya Gotong Royong: budaya kerja kolektif sering kali mendorong pengusaha untuk membangun tim sebagai bentuk kolaborasi dan dukungan sosial (Handayani, 2023).
2. Regulasi UMKM: pemerintah Indonesia mendukung pengembangan UMKM melalui berbagai program pelatihan dan insentif yang sering mendorong pengusaha untuk membentuk tim (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2021).
3. Kendala Infrastruktur: dalam beberapa kasus, terutama di daerah terpencil, pengusaha sering harus bekerja sendiri karena keterbatasan akses terhadap tenaga kerja terampil (Saraswati & Winarno, 2022).

Untuk itulah, dalam membantu para pengusaha pemula dalam membuat keputusan, maka fokus dalam bab ini adalah pembahasan tentang:

1. Perbedaan mendasar antara bekerja sendiri dan membangun tim.
2. Keuntungan dan tantangan dari kedua pendekatan tersebut.
3. Studi kasus dari pengusaha pemula di Indonesia yang menghadapi pilihan ini.

4. Strategi praktis untuk membantu pengusaha pemula membuat keputusan berdasarkan jenis usaha, sumber daya, dan visi bisnis mereka.

Dengan memahami kedua pendekatan ini secara komprehensif, pengusaha pemula diharapkan dapat membuat keputusan yang selaras dengan kebutuhan dan tujuan jangka panjang mereka. Baik bekerja sendiri maupun membangun tim, keduanya memiliki potensi untuk menghasilkan kesuksesan jika diterapkan secara tepat sesuai konteks bisnis.

II. PEMBAHASAN

A. Perbedaan Mendasar Antara Membangun Tim Dan Bekerja Sendiri

Keputusan antara membangun tim atau bekerja sendiri dalam kewirausahaan bukanlah pilihan yang bisa dianggap sepele, karena keduanya memiliki karakteristik, keuntungan, dan tantangan yang sangat berbeda. Memahami perbedaan mendasar ini sangat penting untuk pengusaha pemula yang ingin memilih pendekatan terbaik berdasarkan tujuan dan sumber daya yang tersedia. Perbedaan tersebut antara lain:

1. Kontrol dan Pengambilan Keputusan:
 - a. Bekerja Sendiri: Salah satu keuntungan utama bekerja sendiri adalah kontrol penuh atas setiap keputusan yang diambil. Pengusaha memiliki kebebasan untuk membuat keputusan tanpa harus menunggu persetujuan atau berdiskusi dengan orang lain. Keputusan-keputusan penting terkait strategi bisnis, keuangan, dan pengembangan produk dapat diambil dengan cepat (Saraswati & Winarno, 2022).
 - b. Membangun Tim: Sebaliknya, membangun tim berarti berbagi pengambilan keputusan dengan anggota tim. Meskipun ini memberikan kesempatan untuk mendapatkan perspektif yang lebih luas dan berbagi tanggung jawab, hal ini juga dapat memperlambat proses keputusan karena perlu

adanya diskusi dan konsensus antara anggota tim (Handayani, 2023). Proses pengambilan keputusan lebih demokratis, namun dapat lebih rumit dan memakan waktu.

2. Pembagian Tanggung Jawab:

- a. Bekerja Sendiri: Dalam model ini, pengusaha harus menangani semua aspek bisnis, mulai dari operasional hingga manajemen keuangan, pemasaran, dan pengembangan produk. Ini memberikan fleksibilitas, namun juga menambah beban kerja yang berat. Pengusaha yang bekerja sendiri sering kali harus menghadapi tantangan dalam membagi waktu untuk berbagai tugas yang harus dilakukan (Prasetyo & Saputro, 2021).
- b. Membangun Tim: Dengan membangun tim, tanggung jawab dapat dibagi di antara anggota yang memiliki keahlian khusus di bidang tertentu. Misalnya, satu orang fokus pada pemasaran, sementara yang lain mengurus aspek teknis atau keuangan. Ini memungkinkan pengusaha untuk memfokuskan energi pada pengambilan keputusan strategis dan mempercepat perkembangan bisnis. Namun, pengusaha juga harus siap dengan tantangan dalam manajemen tim dan koordinasi antar anggota (Rahmawati & Kusuma, 2020).

3. Skala dan Pertumbuhan:

- a. Bekerja Sendiri: Bekerja sendiri biasanya terbatas pada kapasitas individu. Pengusaha yang bekerja sendiri dapat mengalami kesulitan dalam memperluas usaha atau menangani banyak proyek secara bersamaan. Model ini cocok untuk bisnis yang masih dalam tahap awal atau bisnis kecil yang memiliki fokus terbatas (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2021).
- b. Membangun Tim: Membangun tim memberikan potensi untuk pertumbuhan yang lebih cepat. Dengan anggota tim yang memiliki keahlian berbeda, bisnis dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan kapasitas produksi, dan menyediakan layanan yang lebih baik. Dalam jangka panjang,

model ini lebih berkelanjutan dan memungkinkan bisnis untuk berkembang lebih besar dengan memperluas struktur organisasi (Saraswati & Winarno, 2022).

4. Risiko dan Ketergantungan:

- a. Bekerja Sendiri: Bekerja sendiri memberikan independensi yang tinggi, namun risiko juga lebih besar. Ketika pengusaha bekerja sendiri, mereka bertanggung jawab atas segala sesuatunya. Jika terjadi masalah atau kesalahan, semuanya kembali kepada pengusaha. Ketergantungan terhadap satu individu dalam menjalankan seluruh bisnis menjadi tantangan besar, terutama saat pengusaha sakit atau terhambat oleh masalah pribadi (Prasetyo & Saputro, 2021).
- b. Membangun Tim: Dalam model tim, risiko dapat dibagi di antara anggota tim. Namun, tantangannya adalah ketergantungan pada kinerja tim secara keseluruhan. Jika ada anggota tim yang tidak efektif atau kurang kompeten, kinerja tim dan bisnis secara keseluruhan dapat terhambat. Pengusaha perlu memastikan adanya komunikasi dan kolaborasi yang efektif dalam tim (Handayani, 2023).

5. Sumber Daya dan Pembiayaan:

- a. Bekerja Sendiri: Untuk pengusaha yang memilih bekerja sendiri, modal yang dibutuhkan biasanya lebih kecil. Biaya operasional cenderung lebih rendah karena tidak ada kebutuhan untuk menggaji karyawan atau membayar fasilitas tambahan untuk tim. Namun, pengusaha tetap harus memikul beban biaya untuk pemasaran, pengembangan produk, dan infrastruktur (Saraswati & Winarno, 2022).
- b. Membangun Tim: Membentuk tim membutuhkan sumber daya yang lebih besar. Pengusaha harus memikirkan biaya untuk menggaji anggota tim, menyediakan fasilitas kerja, serta biaya operasional tambahan. Namun, keuntungan yang didapatkan adalah adanya lebih banyak tenaga untuk mendukung inovasi dan meningkatkan kapasitas bisnis (Rahmawati & Kusuma, 2020).

6. Budaya dan Motivasi Kerja:

- a. **Bekerja Sendiri:** Ketika bekerja sendiri, pengusaha harus mampu menjaga motivasi pribadi untuk terus berinovasi dan berusaha mencapai tujuan bisnis. Terkadang, isolasi dalam bekerja sendiri bisa menurunkan semangat jika tidak memiliki sistem pendukung atau komunitas yang kuat.
- b. **Membangun Tim:** Membangun tim memungkinkan pengusaha untuk menciptakan budaya kerja yang kolaboratif, di mana motivasi dan semangat kerja dapat ditularkan antar anggota tim. Sebuah tim yang solid dapat saling mendukung dalam menghadapi tantangan dan merayakan keberhasilan bersama. Namun, hal ini membutuhkan keterampilan dalam memimpin dan mengelola hubungan interpersonal (Handayani, 2023).

B. Keuntungan dan Tantangan: Membangun Tim dan Bekerja Sendiri

Setiap pendekatan dalam menjalankan bisnis—baik itu membangun tim atau bekerja sendiri—memiliki keuntungan dan tantangannya masing-masing. Pengusaha pemula harus memahami kedua sisi ini untuk bisa membuat keputusan yang lebih terinformasi sesuai dengan kebutuhan dan kondisi bisnis mereka.

Keuntungan dan Tantangan Bekerja Sendiri

1. Keuntungan Bekerja Sendiri:

- a. **Kontrol Penuh:** Salah satu keuntungan terbesar bekerja sendiri adalah kontrol penuh atas segala aspek bisnis. Pengusaha dapat membuat keputusan dengan cepat dan tanpa harus berkompromi dengan orang lain. Keputusan-keputusan terkait produk, pemasaran, dan arah bisnis bisa ditentukan sesuai dengan visi pribadi (Prasetyo & Saputro, 2021).

- b. **Fleksibilitas Waktu:** Bekerja sendiri memberikan kebebasan untuk menentukan jadwal kerja. Pengusaha dapat bekerja sesuai keinginan dan memiliki fleksibilitas untuk menyeimbangkan kehidupan pribadi dan profesional. Ini sangat menguntungkan bagi mereka yang mengutamakan kebebasan dalam menjalani bisnis (Rahmawati & Kusuma, 2020).
- c. **Biaya yang Lebih Rendah:** Tanpa tim, pengusaha dapat mengurangi biaya yang terkait dengan gaji karyawan, tunjangan, atau fasilitas untuk tim. Hal ini sangat membantu dalam mempertahankan pengeluaran rendah di tahap awal usaha (Saraswati & Winarno, 2022).

2. Tantangan Bekerja Sendiri:

- a. **Beban Kerja yang Tinggi:** Sebagai satu-satunya orang yang bertanggung jawab atas segala hal dalam bisnis, pengusaha yang bekerja sendiri sering kali merasa kelelahan. Mereka harus mengatur pemasaran, keuangan, operasi, dan pengembangan produk sendiri, yang bisa sangat membebani (Handayani, 2023).
- b. **Keterbatasan Kapasitas:** Keterbatasan waktu dan tenaga juga membatasi kapasitas bisnis untuk berkembang. Pengusaha mungkin merasa sulit untuk mengelola lebih dari satu proyek atau menghadapi lonjakan permintaan karena mereka tidak memiliki bantuan untuk mengatasinya (Saraswati & Winarno, 2022).
- c. **Risiko Ketergantungan:** Jika pengusaha yang bekerja sendiri jatuh sakit atau menghadapi masalah pribadi, bisnis mereka dapat terhambat. Ketergantungan pada satu individu dapat menjadi titik kelemahan, karena tidak ada pengganti atau sistem untuk menjaga kelangsungan operasional (Prasetyo & Saputro, 2021).

Keuntungan dan Tantangan Membangun Tim

1. Keuntungan Membangun Tim:

- a. **Diversifikasi Keahlian:** Dengan tim yang solid, pengusaha dapat memanfaatkan keahlian dari berbagai individu. Anggota tim yang memiliki latar belakang dan keterampilan berbeda dapat saling melengkapi dan mengembangkan produk atau layanan dengan lebih cepat dan efisien (Handayani, 2023).
- b. **Peningkatan Kapasitas dan Pertumbuhan:** Membangun tim memungkinkan bisnis untuk menangani lebih banyak pelanggan, memperluas jangkauan pasar, dan berinovasi lebih cepat. Tim dapat menangani tugas yang lebih banyak, memungkinkan pengusaha untuk fokus pada pengambilan keputusan strategis dan pertumbuhan jangka panjang (Rahmawati & Kusuma, 2020).
- c. **Pemisahan Tanggung Jawab:** Dengan adanya tim, pengusaha tidak perlu menangani semua aspek bisnis sendirian. Tanggung jawab dapat dibagi berdasarkan keahlian, yang memungkinkan setiap anggota tim untuk fokus pada bidang yang mereka kuasai. Ini menciptakan efisiensi dan produktivitas yang lebih baik (Prasetyo & Saputro, 2021).

2. Tantangan Membangun Tim:

- a. **Manajemen dan Koordinasi:** Membangun tim memerlukan keterampilan manajerial yang baik. Pengusaha harus mampu mengelola hubungan antar anggota tim, mengatasi konflik, dan memastikan bahwa setiap anggota bekerja menuju tujuan yang sama. Tanpa koordinasi yang baik, kinerja tim bisa terhambat (Saraswati & Winarno, 2022).
- b. **Biaya Lebih Tinggi:** Menggaji anggota tim dan menyediakan fasilitas untuk mereka, seperti ruang kantor dan tunjangan, akan meningkatkan biaya operasional bisnis. Pengusaha yang baru memulai bisnis harus siap menghadapi tantangan dalam hal pendanaan untuk membiayai tim (Rahmawati & Kusuma, 2020).

- c. Ketergantungan pada Kinerja Tim: Sementara bekerja sendiri memiliki ketergantungan pada satu individu, membangun tim menambah ketergantungan pada kinerja kolektif. Jika ada anggota tim yang kurang efektif atau tidak bertanggung jawab, hal ini dapat memengaruhi seluruh proyek atau perusahaan. Pengusaha harus siap untuk mengelola dinamika ini dengan hati-hati (Handayani, 2023).

C. Studi Kasus

Pengusaha Pemula di Indonesia yang Menghadapi Pilihan Membangun Tim atau Bekerja Sendiri

Dalam konteks kewirausahaan di Indonesia, banyak pengusaha pemula yang dihadapkan pada pilihan untuk membangun tim atau memilih untuk bekerja sendiri. Pilihan ini sangat bergantung pada sektor industri, visi bisnis, sumber daya yang tersedia, dan tantangan yang dihadapi pada saat itu. Berikut adalah beberapa studi kasus yang menggambarkan bagaimana pengusaha pemula di Indonesia membuat keputusan tersebut dan tantangan yang mereka hadapi.

1. Studi Kasus: "Kopi Tepi Laut" – Pilihan Bekerja Sendiri dan Membangun Tim dalam Bisnis Kopi

Kopi Tepi Laut, sebuah kedai kopi yang terletak di pesisir pantai Bali, merupakan contoh menarik dari pengusaha pemula yang memulai usaha dengan keputusan untuk bekerja sendiri, namun seiring berkembangnya bisnis, ia mulai membangun tim untuk mengatasi tantangan operasional.

Kopi Tepi Laut dimulai oleh seorang pengusaha muda, Budi Santoso, yang memiliki *passion* besar terhadap kopi dan ingin memberikan pengalaman unik bagi pengunjung yang datang menikmati kopi sambil menikmati pemandangan laut. Awalnya, Budi memulai usaha ini dengan modal terbatas dan bekerja sendiri, mulai dari meracik kopi, melayani pelanggan, hingga mengelola keuangan kedai. Dengan lokasi yang strategis

dan konsep yang menarik, usaha kopi ini segera menarik perhatian para pengunjung lokal maupun turis.

Pada tahap awal, Budi merasa lebih nyaman untuk mengelola seluruh aspek bisnisnya sendiri. Hal ini memberinya kebebasan untuk mengontrol setiap detail, mulai dari menu yang ditawarkan hingga atmosfer kedai. Budi juga lebih mudah untuk menyesuaikan operasional harian tanpa harus terhambat oleh koordinasi tim atau pengambilan keputusan bersama. Pendekatan ini sangat cocok dengan sifat usaha yang masih dalam tahap percakapan dan eksperimen di awal perjalanan bisnisnya (Prasetyo & Saputro, 2021).

Namun, seiring berjalannya waktu dan meningkatnya jumlah pengunjung, Budi mulai menghadapi beberapa tantangan yang tidak bisa lagi diatasi seorang diri. Misalnya, kesulitan dalam mengatur stok bahan baku, layanan pelanggan yang mulai membludak, dan beban pekerjaan yang sangat berat setiap hari. Waktu yang terbatas juga membuatnya kesulitan untuk merencanakan pengembangan bisnis jangka panjang. Menyadari bahwa bisnisnya sudah berkembang cukup pesat, Budi memutuskan untuk membangun tim.

Ia mulai merekrut beberapa pegawai untuk membantu dalam operasional kedai, mulai dari barista hingga staf pemasaran. Selain itu, Budi juga bekerja sama dengan beberapa pemasok lokal untuk memastikan kualitas kopi dan bahan-bahan lainnya tetap terjaga. Dengan tim yang lebih solid, Budi bisa lebih fokus pada pengembangan bisnis jangka panjang, seperti membuka cabang baru dan meningkatkan kehadirannya di media sosial untuk menarik lebih banyak pelanggan. Tim yang terbentuk tidak hanya membantunya dalam operasional sehari-hari tetapi juga membawa ide-ide segar untuk memperbaiki produk dan layanan.

Keputusan untuk membangun tim membuahkan hasil yang positif. "Kopi Tepi Laut" kini memiliki cabang baru di beberapa kota besar di Indonesia, dan tim yang dibentuk telah membawa bisnis ini ke tingkat yang lebih profesional. Dengan

dukungan tim yang terdiri dari individu dengan keahlian di berbagai bidang, kedai kopi ini mampu bertahan dalam kompetisi yang semakin ketat di industri kopi, yang terus berkembang di Indonesia.

Studi kasus Kopi Tepi Laut menunjukkan bagaimana keputusan untuk bekerja sendiri dan membangun tim bisa memiliki dampak yang signifikan terhadap perkembangan bisnis. Meskipun memulai bisnis dengan bekerja sendiri memberikan pengusaha kontrol penuh, membangun tim memberikan kelebihan dalam hal kapasitas, inovasi, dan pengelolaan yang lebih efisien. Dalam konteks ini, Budi Santoso berhasil mengatasi tantangan awalnya dengan cara menyeimbangkan kedua pendekatan tersebut, dimulai dengan kemandirian dan diikuti dengan perluasan tim yang mendukung pertumbuhan bisnis.

2. Studi Kasus: "Tech Startup X" – Pilihan Membangun Tim Sejak Awal dalam Bisnis Teknologi

Tech Startup X, sebuah perusahaan rintisan di bidang teknologi yang berfokus pada pengembangan perangkat lunak untuk sektor *e-commerce*, memberikan contoh menarik tentang pentingnya membangun tim sejak awal dalam perjalanan bisnis. Berdiri di Jakarta pada tahun 2021, *startup* ini memilih pendekatan membangun tim sejak tahap awal, dengan harapan bisa mengatasi tantangan pengembangan produk teknologi yang kompleks dan mempercepat skala operasional.

Tech Startup X didirikan oleh dua pengusaha muda, Rizky dan Anisa, yang memiliki latar belakang di bidang teknologi informasi dan pemasaran. Mereka memiliki visi untuk membantu UMKM di Indonesia dengan menyediakan platform *e-commerce* yang mudah digunakan dan terjangkau. Pada awal berdirinya, mereka menyadari bahwa untuk menciptakan produk yang berkualitas dan dapat bersaing di pasar yang kompetitif, mereka membutuhkan tim dengan keahlian yang beragam, termasuk pengembangan perangkat lunak, desain UI/UX, serta strategi pemasaran digital.

Meskipun kedua pendiri memiliki keahlian teknis yang baik, mereka menyadari bahwa untuk mengembangkan produk dengan cepat dan menghadapi kompetisi, mereka perlu membangun tim yang solid dari awal. Oleh karena itu, Tech Startup X mulai merekrut beberapa karyawan untuk mengisi posisi kunci seperti *software developers*, *product designers*, dan *digital marketers*. Keputusan ini didasari oleh pemahaman bahwa produk teknologi membutuhkan banyak iterasi dan masukan dari berbagai disiplin ilmu untuk memastikan kesuksesan di pasar.

Tim pertama yang dibentuk terdiri dari lima orang, termasuk pendiri perusahaan, dan mereka langsung berfokus pada pengembangan platform *e-commerce* yang dapat digunakan oleh UMKM. Mereka menerapkan pendekatan kerja kolaboratif di mana setiap anggota tim diberi kebebasan untuk memberikan ide dan masukan mengenai fitur dan desain aplikasi. Dalam hal ini, membangun tim sejak awal memungkinkan mereka untuk memperoleh berbagai perspektif yang dibutuhkan dalam mengembangkan produk yang lebih baik (Suryani, 2022).

Namun, meskipun memulai dengan tim yang solid, Tech Startup X menghadapi tantangan besar terkait dengan manajemen tim dan koordinasi. Ketika tim berkembang, terutama setelah mendapatkan investasi eksternal pada putaran pendanaan pertama, mereka mulai mengalami masalah dalam komunikasi antar anggota tim. Penggunaan berbagai platform kolaborasi dan alat manajemen proyek menjadi penting untuk memastikan bahwa seluruh tim tetap terfokus pada tujuan bersama.

Selain itu, membangun tim dengan anggaran terbatas juga membuat mereka harus cermat dalam memilih orang yang tepat untuk setiap posisi, serta mengelola harapan yang tinggi terkait pencapaian hasil. Tantangan dalam mempertahankan tim yang solid di tengah tekanan pasar juga menjadi isu yang signifikan.

Keputusan untuk membangun tim sejak awal membawa banyak keuntungan. Dengan tim yang memiliki berbagai keahlian, mereka dapat menyelesaikan pengembangan produk

lebih cepat dan efektif. Platform *e-commerce* yang mereka ciptakan kini telah diadopsi oleh lebih dari 100 UMKM di Indonesia dan terus berkembang. Selain itu, keahlian tim dalam hal pemasaran digital memungkinkan mereka untuk memperluas jangkauan pasar secara signifikan dalam waktu singkat.

Pada tahun kedua, Tech Startup X mendapatkan pendanaan tambahan yang memungkinkan mereka untuk menambah tim dan mengembangkan lebih banyak fitur untuk platform mereka. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa membangun tim yang kuat sejak awal memungkinkan *startup* untuk beradaptasi lebih cepat dan mempercepat proses inovasi (Hidayati & Junaedi, 2023).

Studi kasus Tech Startup X memberikan pelajaran berharga bagi pengusaha pemula di sektor teknologi bahwa membangun tim yang solid sejak awal bisa menjadi strategi yang efektif dalam menghadapi tantangan pengembangan produk yang kompleks dan pasar yang kompetitif. Meskipun ada tantangan dalam hal manajemen tim dan komunikasi, keuntungan dari keberagaman keterampilan dan kemampuan berkolaborasi dalam tim jauh lebih besar. Pendekatan ini juga memungkinkan pengusaha untuk lebih fokus pada visi jangka panjang dan beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan kebutuhan pasar.

3. Studi Kasus: "Warung Makan Enak" – Pilihan Bekerja Sendiri atau Membangun Tim dalam Bisnis Kuliner

Warung **Makan Enak**, sebuah warung makan khas Indonesia yang terletak di Yogyakarta, menawarkan contoh menarik tentang bagaimana pengusaha pemula di sektor kuliner dapat memilih antara bekerja sendiri atau membangun tim. Berdiri pada tahun 2020, Warung Makan Enak dimulai dengan keputusan untuk mengelola usaha secara mandiri oleh pemiliknya, Dedi Prasetyo. Namun, setelah mengalami perkembangan yang pesat, ia mulai beralih untuk membangun tim guna memperbesar dan memperluas usaha.

Warung Makan Enak dimulai dari impian Dedi Prasetyo, seorang mantan karyawan yang beralih menjadi wirausahawan, untuk membuka warung makan dengan konsep "rumah makan sederhana, harga terjangkau, tetapi dengan rasa yang lezat." Dedi memilih untuk memulai usahanya dengan modal yang terbatas dan mengelola seluruh operasional warung seorang diri, mulai dari memasak, mengelola pesanan, hingga mencatat keuangan. Dengan konsep yang sederhana namun unik, warung ini menarik perhatian pelanggan dari berbagai kalangan, terutama di kalangan mahasiswa (Prasetyo & Widyastuti, 2023).

Pada tahap awal, Dedi merasa bahwa mengelola warung makan seorang diri memberikan kontrol penuh atas semua aspek bisnis, terutama dalam menjaga kualitas makanan dan layanan. Selain itu, bekerja sendiri memungkinkan Dedi untuk menghemat biaya gaji karyawan dan lebih fleksibel dalam pengelolaan waktu. Dedi mengelola semuanya mulai dari memilih bahan baku, menyiapkan masakan, hingga melayani pelanggan, sehingga bisa memastikan kualitas dan konsistensi produk yang ditawarkan (Budianto, 2022).

Namun, tantangan muncul ketika jumlah pelanggan meningkat. Dedi mulai merasa kewalahan dengan volume pekerjaan yang semakin besar. Ia tidak bisa lagi fokus pada inovasi menu atau pengembangan bisnis karena terbebani dengan tugas sehari-hari yang terus meningkat. Meskipun bekerja sendiri memberikan kontrol penuh, tantangan terbesar yang dihadapi Dedi adalah masalah waktu dan tenaga. Proses memasak dan melayani pelanggan membutuhkan waktu yang tidak sedikit, dan Dedi mulai merasa kelelahan.

Selain itu, dengan peningkatan jumlah pelanggan, ada risiko menurunnya kualitas layanan dan makanan jika tidak ada cukup tenaga kerja untuk membantu. Tantangan lain yang dihadapi adalah kesulitan dalam mengatur pemasaran dan mencari cara untuk memperluas jangkauan pelanggan di luar wilayah sekitar warung (Prasetyo & Widyastuti, 2023).

Setelah beberapa bulan, Dedi menyadari bahwa untuk mengatasi tantangan-tantangan tersebut, ia perlu membangun tim. Ia mulai merekrut beberapa karyawan untuk membantu dalam operasional harian, mulai dari koki tambahan, pelayan, hingga staf untuk bagian keuangan dan pemasaran. Keputusan ini didorong oleh kesadaran bahwa untuk berkembang lebih jauh, ia membutuhkan tenaga kerja yang kompeten di berbagai bidang.

Dengan bantuan tim, Warung Makan Enak mulai mengembangkan inovasi menu baru dan memperkenalkan layanan pengantaran (*delivery*). Selain itu, tim juga membantu dalam menjalankan promosi di media sosial untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas, yang sebelumnya terbatas hanya pada pelanggan lokal (Budianto, 2022).

Setelah membangun tim, Warung Makan Enak mengalami perkembangan yang signifikan. Kualitas makanan tetap terjaga, namun dengan staf yang lebih banyak, operasional bisnis bisa lebih efisien. Tim juga membantu dalam pemasaran yang lebih terstruktur dan profesional, yang mengarah pada peningkatan omzet dan perluasan pasar. Warung ini kini memiliki cabang di beberapa lokasi strategis di Yogyakarta, dan mereka juga berhasil memperoleh banyak pelanggan tetap yang menikmati hidangan mereka. Dengan tim yang solid, Dedi bisa lebih fokus pada strategi pengembangan jangka panjang dan meningkatkan kualitas produk, tanpa terlalu terjebak dalam urusan operasional harian (Prasetyo & Widyastuti, 2023).

Studi kasus Warung Makan Enak memberikan pelajaran berharga bagi pengusaha pemula di sektor kuliner. Keputusan untuk bekerja sendiri dapat memberi kontrol penuh di awal, namun seiring dengan pertumbuhan usaha, penting bagi pengusaha untuk membangun tim agar dapat menghadapi tantangan skalabilitas dan efisiensi operasional. Dalam hal ini, Dedi berhasil mengelola transisi dari bekerja sendiri menjadi bekerja dengan tim yang solid untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas usaha (Susanto, 2022).

Pembelajaran dari Studi Kasus

Dari tiga studi kasus tersebut, dapat disimpulkan bahwa setiap pengusaha pemula di Indonesia menghadapi pilihan yang serupa, yaitu antara bekerja sendiri atau membangun tim. Pilihan ini sangat bergantung pada jenis usaha, skala bisnis, dan tujuan jangka panjang. Pengusaha pemula di Indonesia harus mempertimbangkan faktor-faktor ini dengan cermat dalam menentukan pendekatan terbaik untuk bisnis mereka. Berikut adalah beberapa pembelajaran utama yang sangat memengaruhi keputusan:

1. **Kontrol vs Kapasitas:** bekerja sendiri memberikan kontrol penuh, tetapi mengurangi kapasitas untuk berkembang. Membangun tim memungkinkan pengusaha untuk memperbesar kapasitas bisnis, namun menambah tantangan dalam hal pengelolaan dan koordinasi.
2. **Fleksibilitas vs Biaya:** bekerja sendiri memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam waktu dan keputusan, tetapi dengan biaya operasional yang lebih rendah. Membangun tim mengurangi fleksibilitas, tetapi memberikan potensi untuk pertumbuhan yang lebih cepat.
3. **Tantangan Pengelolaan Tim:** membentuk tim membutuhkan keterampilan manajerial untuk mengelola dinamika tim, sementara bekerja sendiri menghadapi risiko kelelahan dan ketergantungan pada satu individu.

D. Rekomendasi Strategi Praktis untuk Membantu Pengusaha Pemula Membuat Keputusan

Bagi pengusaha pemula, membuat keputusan strategis antara bekerja sendiri atau membangun tim merupakan salah satu tantangan utama dalam menjalankan bisnis. Keputusan ini akan mempengaruhi banyak aspek, mulai dari operasi sehari-hari, kualitas produk atau layanan, hingga kemampuan untuk berkembang dan berinovasi. Oleh karena itu, penting bagi pengusaha pemula untuk mempertimbangkan jenis usaha yang dijalankan, ketersediaan sumber daya, dan visi bisnis jangka panjang saat

membuat keputusan ini. Berikut adalah beberapa strategi praktis yang dapat membantu pengusaha pemula dalam membuat keputusan yang tepat, berdasarkan tiga faktor utama: jenis usaha, sumber daya, dan visi bisnis:

1. Menentukan Jenis Usaha dan Model Bisnis

Jenis usaha yang dijalankan sangat mempengaruhi kebutuhan akan tim atau kemampuan untuk bekerja sendiri. Sebagai contoh, bisnis yang berfokus pada produk fisik, seperti kuliner, biasanya membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk menangani produksi, layanan pelanggan, dan distribusi. Sebaliknya, usaha berbasis layanan atau digital, seperti konsultan atau pengembangan perangkat lunak, mungkin lebih mudah dijalankan oleh individu atau tim kecil di awal.

Menentukan jenis usaha dan model bisnis adalah langkah pertama yang sangat penting bagi pengusaha pemula. Keputusan ini akan menjadi dasar dalam merancang strategi, operasional, dan struktur organisasi bisnis mereka. Tanpa pemahaman yang jelas tentang jenis usaha dan model bisnis yang sesuai, pengusaha pemula berisiko menghadapi tantangan yang lebih besar dalam menjalankan usaha mereka.

- a. Memahami Jenis Usaha: Jenis usaha dapat dibedakan berdasarkan berbagai kategori, seperti produk atau layanan yang ditawarkan, ukuran pasar, dan model operasional. Setiap jenis usaha memiliki karakteristik yang berbeda, yang mempengaruhi cara pengelolaan dan pengembangan bisnis.
 - 1) Usaha Produk (Barang): Usaha berbasis produk menawarkan barang fisik yang dapat diproduksi dan dijual kepada konsumen. Contoh usaha ini termasuk produk pakaian, makanan, alat elektronik, atau barang kebutuhan sehari-hari. Usaha produk ini cenderung memerlukan proses produksi, manajemen rantai pasokan, dan distribusi yang efisien. Dalam hal ini, pengusaha pemula yang memilih usaha berbasis produk mungkin memerlukan tim yang solid untuk menangani produksi, pemasaran, dan distribusi (Susanto, 2022).

- 2) Usaha Layanan: Usaha berbasis layanan berfokus pada memberikan jasa kepada konsumen, tanpa menghasilkan barang fisik. Jenis usaha ini termasuk bisnis seperti konsultan, desain grafis, pelatihan, layanan kebersihan, dan perawatan kecantikan. Usaha layanan umumnya lebih fleksibel, dengan pengusaha yang sering dapat bekerja sendiri atau dengan tim kecil, terutama jika bisnis tersebut dapat dilakukan dengan keahlian pribadi (Budianto, 2022).
 - 3) Usaha Digital atau Berbasis Teknologi: Usaha berbasis teknologi atau digital melibatkan pengembangan dan penjualan produk digital atau layanan berbasis internet, seperti aplikasi perangkat lunak, *e-commerce*, dan pemasaran digital. Jenis usaha ini berkembang pesat karena kemajuan teknologi, dan sering kali dimulai dengan modal yang lebih kecil dibandingkan usaha berbasis produk fisik. Banyak pengusaha digital yang memulai usaha ini secara mandiri, menggunakan platform digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas (Prasetyo & Widyastuti, 2023).
- b. Memilih Model Bisnis: Model bisnis adalah cara suatu perusahaan menghasilkan pendapatan dan keuntungan dari produk atau layanan yang ditawarkan. Pemilihan model bisnis yang tepat bergantung pada jenis usaha yang dipilih dan kebutuhan pasar. Beberapa model bisnis yang dapat dipilih oleh pengusaha pemula antara lain:
- 1) *Business to Consumer (B2C)*: Model B2C adalah model bisnis yang paling umum di mana perusahaan menjual produk atau layanan langsung kepada konsumen. Misalnya, toko *online* yang menjual barang kepada pembeli individu. Model ini sering digunakan dalam *e-commerce*, layanan makanan cepat saji, dan retail.
 - 2) *Business to Business (B2B)*: Dalam model B2B, perusahaan menjual produk atau layanan kepada bisnis lainnya. Misalnya, perusahaan perangkat lunak yang menyedia-

kan solusi untuk manajemen inventaris kepada perusahaan besar. Model ini sering kali membutuhkan hubungan jangka panjang dengan klien dan memiliki siklus penjualan yang lebih panjang.

- 3) *Freemium*: Model *freemium* memberikan akses gratis kepada pengguna untuk sebagian besar fitur atau layanan, dengan opsi untuk membeli layanan premium dengan fitur tambahan. Banyak aplikasi perangkat lunak dan platform digital menggunakan model ini, seperti aplikasi produktivitas atau layanan penyimpanan *cloud*.
 - 4) *Franchise*: Model *franchise* memungkinkan pengusaha untuk membuka cabang bisnis dengan menggunakan merek yang sudah dikenal dan sistem operasional yang telah terbukti. Pengusaha pemula yang memilih model ini dapat memanfaatkan *brand* dan dukungan operasional dari perusahaan induk, namun biasanya memerlukan biaya awal dan royalti.
 - 5) *Subscription*: Model bisnis berbasis langganan ini menawarkan produk atau layanan berulang kepada pelanggan dengan biaya langganan yang dibayar secara bulanan atau tahunan. Model ini banyak diterapkan di industri media, perangkat lunak, dan layanan *streaming* (seperti Spotify atau Netflix).
- c. Menyesuaikan dengan Tujuan dan Visi Bisnis: Menentukan jenis usaha dan model bisnis yang tepat juga harus sesuai dengan tujuan jangka panjang dan visi pengusaha. Jika pengusaha bertujuan untuk membangun usaha kecil dengan keuntungan yang stabil dalam jangka panjang, mereka mungkin memilih model bisnis B2C atau layanan yang berbasis langganan. Di sisi lain, jika pengusaha memiliki ambisi untuk membangun perusahaan besar dengan ekspansi yang cepat, model B2B atau franchise bisa lebih sesuai (Budianto, 2022).

- d. Mengidentifikasi Kebutuhan Sumber Daya: Setiap jenis usaha dan model bisnis membutuhkan sumber daya yang berbeda. Pengusaha pemula perlu memahami sumber daya apa yang mereka miliki, seperti modal, waktu, keterampilan, dan jaringan. Misalnya, bisnis berbasis produk memerlukan modal awal yang lebih besar untuk produksi dan distribusi, sementara bisnis layanan bisa dimulai dengan modal yang lebih rendah. Strategi:
- 1) Sumber Daya Terbatas: Jika sumber daya terbatas, pengusaha pemula dapat memilih untuk memulai dengan model bisnis yang lebih ringan, seperti usaha berbasis layanan atau digital, yang tidak memerlukan inventaris besar.
 - 2) Sumber Daya Cukup: Jika modal lebih besar dan akses ke sumber daya lebih banyak, pengusaha dapat memilih untuk membangun usaha berbasis produk atau model bisnis B2B, yang memiliki potensi pertumbuhan yang lebih besar namun membutuhkan investasi lebih besar (Prasetyo & Widyastuti, 2023).
- e. Menganalisis Pasar dan Persaingan: Pengusaha pemula juga harus melakukan analisis pasar untuk memastikan bahwa model bisnis dan jenis usaha yang dipilih sesuai dengan kebutuhan konsumen dan peluang pasar. Ini termasuk menganalisis pesaing yang ada, serta mengidentifikasi gap atau kebutuhan yang belum terpenuhi di pasar. **Strateginya** dengan cara riset Pasar: Pengusaha pemula disarankan untuk melakukan riset pasar untuk memahami tren yang ada, preferensi konsumen, dan potensi pasar. Dengan analisis pasar yang baik, mereka dapat memilih jenis usaha dan model bisnis yang lebih relevan dan memiliki peluang pertumbuhan yang lebih besar (Susanto, 2022).

Jadi dapat disimpulkan, bahwa menentukan jenis usaha dan model bisnis yang tepat merupakan langkah penting dalam perjalanan kewirausahaan. Pengusaha pemula harus mempertimbangkan berbagai faktor, mulai dari jenis usaha yang sesuai

dengan keterampilan dan sumber daya mereka, hingga memilih model bisnis yang memberikan potensi keuntungan dan pertumbuhan jangka panjang. Dengan pemahaman yang jelas tentang jenis usaha dan model bisnis, pengusaha pemula dapat meminimalisir risiko dan memaksimalkan peluang untuk sukses. Serta, keputusan ini juga akan sangat mempengaruhi apakah mereka memilih untuk membangun tim atau bekerja sendiri dalam menjalankan usaha tersebut. Strategi yang dapat digunakan:

- a. Usaha berbasis produk fisik (kuliner, manufaktur): Pengusaha pemula disarankan untuk mulai bekerja dengan tim kecil, dengan fokus pada pembagian tugas yang jelas antara produksi dan manajemen. Misalnya, dalam bisnis kuliner, pengusaha harus mempertimbangkan untuk merekrut koki atau staf operasional untuk menangani aspek produksi (Susanto, 2022).
- b. Usaha berbasis layanan atau digital (konsultan, *software*, *e-commerce*): Jika bisnis lebih mengarah pada layanan atau teknologi, seorang pengusaha bisa lebih fleksibel untuk memulai sendirian. Pengusaha dapat membangun tim secara bertahap sesuai dengan kebutuhan pasar dan kompleksitas proyek (Prasetyo & Widyastuti, 2023).

2. Menilai Sumber Daya yang Tersedia

Menilai sumber daya yang tersedia adalah langkah krusial bagi pengusaha pemula dalam menentukan apakah mereka akan bekerja sendiri atau membangun tim. Keputusan ini bergantung pada sejumlah faktor, termasuk kemampuan finansial, keterampilan yang dimiliki, jaringan, serta waktu yang dapat dialokasikan untuk usaha. Memahami dan mengevaluasi sumber daya yang ada akan membantu pengusaha dalam membuat keputusan yang lebih terinformasi, efisien, dan mengarah pada kesuksesan bisnis jangka panjang (Budianto, 2022).

Beberapa hal yang wajib dipertimbangkan yaitu:

- a. **Modal Finansial:** Modal adalah faktor utama dalam memutuskan apakah pengusaha pemula dapat bekerja sendiri atau membutuhkan tim. Usaha dengan model bisnis yang lebih kompleks, seperti bisnis berbasis produk atau usaha dengan skala besar, biasanya membutuhkan investasi yang lebih besar untuk operasional, pemasaran, dan distribusi. Jika modal terbatas, pengusaha pemula mungkin perlu bekerja sendiri atau mengandalkan outsourcing untuk beberapa fungsi tertentu, misalnya: pemasaran atau pengembangan web (Prasetyo & Widyastuti, 2023). Strategi yang dapat digunakan:
 - 1) **Modal Terbatas:** Pengusaha dengan modal terbatas mungkin akan memilih untuk memulai usaha dengan bekerja sendiri, di mana mereka dapat menghemat biaya operasional. Misalnya, pengusaha yang memulai bisnis konsultan atau layanan berbasis digital bisa menjalankan seluruh proses sendiri pada awalnya.
 - 2) **Modal Memadai:** Jika pengusaha memiliki modal yang cukup, mereka dapat memanfaatkan sumber daya tersebut untuk membangun tim yang kompeten, guna mengoptimalkan proses dan mempercepat pertumbuhan usaha.
- b. **Keterampilan dan Keahlian Pribadi:** Setiap pengusaha pemula memiliki keterampilan dan keahlian tertentu yang membedakan mereka. Pemahaman yang baik tentang keterampilan yang dimiliki sangat penting dalam menentukan apakah mereka dapat menjalankan usaha sendiri atau perlu membentuk tim. Jika pengusaha memiliki keterampilan dalam berbagai aspek seperti pemasaran, manajemen keuangan, dan pengembangan produk, mereka mungkin merasa lebih nyaman bekerja sendiri (Susanto, 2022). Strategi yang dapat digunakan:
 - 1) **Keterampilan Lengkap:** Pengusaha dengan keterampilan yang lengkap di berbagai bidang (misalnya, desain

produk, pemasaran, manajemen) dapat memilih untuk bekerja sendiri, setidaknya pada fase awal usaha, untuk mengurangi biaya.

- 2) **Keterampilan Terbatas:** Jika keterampilan pengusaha terbatas pada beberapa bidang tertentu, seperti hanya menguasai aspek teknis atau kreatif, maka membentuk tim dengan anggota yang memiliki keterampilan berbeda akan sangat bermanfaat. Misalnya, pengusaha yang ahli dalam pengembangan produk tapi tidak ahli dalam pemasaran atau manajemen keuangan bisa mempertimbangkan untuk membentuk tim yang mengisi kekosongan tersebut.

c. **Waktu yang Tersedia** Waktu adalah sumber daya yang sangat berharga bagi pengusaha pemula. Mengelola sebuah usaha, terutama pada tahap awal, membutuhkan komitmen waktu yang besar. Pengusaha yang bekerja sendiri sering kali harus mengorbankan waktu pribadi mereka untuk menangani segala aspek operasional usaha. Di sisi lain, membangun tim dapat membantu membagi beban kerja sehingga pengusaha dapat fokus pada hal-hal yang lebih strategis (Budianto, 2022). Strategi yang dapat digunakan:

- 1) **Waktu Terbatas:** Jika pengusaha memiliki waktu yang terbatas karena komitmen lain (misalnya pekerjaan utama atau keluarga), bekerja sendiri mungkin lebih cocok pada awalnya, karena mereka dapat mengatur jam kerja mereka sendiri.
- 2) **Waktu Tersedia Lebih Banyak:** Jika pengusaha memiliki waktu yang lebih fleksibel, mereka mungkin akan merasa lebih mudah untuk membentuk tim yang dapat menangani berbagai aspek usaha, memungkinkan mereka untuk fokus pada inovasi dan pengembangan jangka panjang.

- d. **Jaringan dan Relasi:** Jaringan dan relasi bisnis dapat memainkan peran besar dalam memutuskan apakah pengusaha harus bekerja sendiri atau membentuk tim. Pengusaha yang memiliki jaringan yang luas dan hubungan yang baik dengan para profesional di industri yang sama dapat memanfaatkan jaringan tersebut untuk membangun tim yang solid. Sebaliknya, pengusaha yang baru memulai usaha dan tidak memiliki banyak koneksi harus mengandalkan sumber daya internal mereka untuk bertahan pada tahap awal (Prasetyo & Widyastuti, 2023). Strategi yang dapat digunakan:
- 1) **Jaringan Luas:** Pengusaha yang sudah memiliki jaringan yang kuat mungkin merasa lebih mudah untuk merekrut anggota tim yang berkualitas, seperti *co-founder*, manajer pemasaran, atau teknisi yang bisa mendukung operasional.
 - 2) **Jaringan Terbatas:** Pengusaha yang baru memulai atau belum memiliki banyak koneksi mungkin harus bekerja sendiri atau mencari sumber daya eksternal untuk mendukung beberapa bagian bisnis (misalnya, melalui *freelancer* atau mitra bisnis).
- e. **Kebutuhan Skalabilitas dan Pertumbuhan:** Jika pengusaha memiliki visi untuk mengembangkan usaha secara cepat, mereka perlu mempertimbangkan skala dan kemampuan operasional bisnis. Bisnis yang memiliki potensi untuk berkembang pesat dalam waktu singkat sering kali membutuhkan tim yang solid untuk memastikan operasional berjalan lancar. Misalnya, dalam bisnis *e-commerce* atau teknologi, membentuk tim yang kompeten di bidang pengembangan perangkat lunak dan pemasaran bisa mempercepat pertumbuhan usaha (Susanto, 2022). Strategi yang dapat digunakan:
- 1) **Skalabilitas Rendah:** Jika pengusaha lebih tertarik pada usaha kecil atau lokal dengan cakupan terbatas, bekerja sendiri mungkin lebih menguntungkan pada awalnya. Ini

berlaku untuk bisnis berbasis layanan, yang mungkin memerlukan lebih sedikit orang untuk dikelola.

- 2) **Skalabilitas Tinggi:** Jika pengusaha berniat untuk skala besar dengan pertumbuhan yang cepat, mereka harus memikirkan untuk membentuk tim yang dapat mendukung operasi secara efektif, seperti tim pemasaran, operasional, dan pengembangan produk.
- f. **Risiko dan Tanggung Jawab:** Bekerja sendiri memungkinkan pengusaha untuk mempertahankan kontrol penuh terhadap keputusan dan jalannya usaha. Namun, ini juga berarti bahwa mereka memikul seluruh tanggung jawab dan risiko bisnis sendirian. Sebaliknya, membentuk tim membantu mengurangi beban risiko, karena tanggung jawab dapat dibagi di antara anggota tim. Ini juga memungkinkan pengusaha untuk lebih fokus pada aspek strategis dan inovatif dari bisnis mereka (Prasetyo & Widyastuti, 2023). Strategi yang dapat digunakan:
 - 1) **Risiko Lebih Tinggi:** Jika pengusaha siap untuk menanggung risiko yang lebih tinggi, mereka mungkin memilih untuk bekerja sendiri dan membuat keputusan secara langsung tanpa intervensi pihak lain.
 - 2) **Risiko Lebih Rendah:** Jika pengusaha ingin mengurangi risiko atau berbagi tanggung jawab, membangun tim adalah pilihan yang lebih baik, karena tanggung jawab dapat didistribusikan kepada berbagai anggota tim sesuai dengan keahlian mereka.

Jadi dapat disimpulkan, bahwa menilai sumber daya yang tersedia merupakan langkah awal yang sangat penting dalam membantu pengusaha pemula memutuskan apakah mereka akan bekerja sendiri atau membangun tim. Keputusan ini sangat dipengaruhi oleh modal, keterampilan pribadi, waktu, jaringan, kebutuhan untuk skalabilitas, serta kesiapan untuk menanggung risiko. Dengan penilaian yang cermat, pengusaha pemula dapat mengambil keputusan yang lebih bijaksana, yang tidak hanya

mempercepat keberhasilan usaha tetapi juga memberikan mereka dasar yang kuat untuk pertumbuhan di masa depan.

3. Menyusun Visi Bisnis Jangka Panjang

Menyusun visi bisnis jangka panjang merupakan langkah fundamental yang akan memengaruhi arah, strategi, dan keputusan besar dalam perjalanan usaha. Visi ini bukan hanya menggambarkan tujuan jangka panjang yang ingin dicapai, tetapi juga mencerminkan jenis usaha yang akan dijalankan, serta bagaimana pengusaha memanfaatkan sumber daya yang tersedia, termasuk keputusan antara bekerja sendiri atau membentuk tim. Bagi pengusaha pemula, visi bisnis jangka panjang yang jelas dan terarah akan memberikan panduan dalam merancang keputusan yang tepat, termasuk bagaimana membangun tim yang dapat mendukung visi tersebut atau memilih untuk bekerja secara independen. Penjelasanannya sebagai berikut:

- a. Menyusun Visi Bisnis yang Klarifikasi Tujuan: Visi bisnis jangka panjang memberikan gambaran tentang apa yang ingin dicapai dalam lima hingga sepuluh tahun ke depan. Pengusaha harus mulai dengan mempertimbangkan tujuan utama dari usaha mereka—apakah mereka ingin menciptakan perusahaan besar dengan banyak karyawan atau usaha kecil dan fleksibel yang bisa berkembang perlahan. Keputusan ini akan memengaruhi apakah mereka perlu membentuk tim yang besar atau cukup bekerja sendiri dengan beberapa asisten atau mitra. Misalnya, sebuah usaha berbasis layanan kecil mungkin lebih cocok untuk dijalankan sendiri, sementara usaha teknologi atau manufaktur mungkin membutuhkan tim untuk mendukung pertumbuhan cepat. Strategi yang dapat digunakan:
 - a. Visi Jangka Pendek dan Fleksibel: Jika pengusaha memiliki visi yang lebih kecil, seperti membuka toko lokal atau bisnis berbasis layanan pribadi, bekerja sendiri bisa menjadi pilihan yang lebih realistis pada awalnya.

- b. Visi untuk Perusahaan Besar: Jika pengusaha memimpin sebuah perusahaan besar dengan banyak cabang atau produk, mereka perlu mulai memikirkan untuk membangun tim yang dapat mendukung ekspansi dan skala bisnis tersebut (Nugroho, 2021).
- b. Mengidentifikasi Sumber Daya yang Diperlukan untuk Mewujudkan Visi: Menyusun visi bisnis jangka panjang yang efektif memerlukan pemahaman tentang sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut. Pengusaha pemula harus mengidentifikasi keterampilan, teknologi, dan modal yang diperlukan untuk mengoperasikan bisnis dalam jangka panjang. Untuk usaha yang memerlukan inovasi berkelanjutan atau pengembangan produk yang kompleks, membangun tim yang memiliki berbagai keahlian menjadi sangat penting. Sebaliknya, usaha yang lebih sederhana dan lebih kecil mungkin lebih dapat dikelola dengan sedikit orang atau bahkan satu orang (Hidayat, 2022). Strategi yang dapat digunakan:
 - 1) Pengusaha dengan Sumber Daya Terbatas: Jika pengusaha memiliki modal atau keterampilan yang terbatas, mereka mungkin harus menunda atau menyesuaikan visinya agar lebih sesuai dengan kapasitas yang ada. Mungkin mereka akan memilih untuk bekerja sendiri atau menggunakan jasa *outsourcing* untuk mengisi kekosongan.
 - 2) Pengusaha dengan Modal dan Sumber Daya Memadai: Jika pengusaha memiliki akses ke modal atau relasi yang cukup untuk membangun tim, maka membentuk tim dengan berbagai keahlian (misalnya, tim pemasaran, pengembangan produk, dan keuangan) akan mempercepat pencapaian visi jangka panjang (Prasetyo, 2023).
- c. Mencocokkan Visi dengan Jenis Usaha: Jenis usaha yang dipilih pengusaha sangat mempengaruhi cara mereka mendekati pembentukan tim atau bekerja sendiri. Sebagai contoh, usaha yang lebih mengutamakan produk dan inovasi

teknologi seperti *startup* di bidang teknologi atau manufaktur akan memerlukan tim untuk mendukung proses R&D, produksi, serta distribusi produk. Sebaliknya, bisnis berbasis layanan seperti konsultasi, pelatihan, atau seni, bisa lebih fleksibel untuk dijalankan oleh individu, setidaknya pada tahap awal. Menyusun visi yang mencakup jenis usaha dan model bisnis akan membantu pengusaha menentukan apakah mereka perlu membentuk tim besar atau cukup mengandalkan diri sendiri pada awalnya (Susanto, 2022). Strategi yang dapat digunakan:

- 1) Usaha Berbasis Layanan: Pengusaha yang memilih usaha berbasis layanan atau produk kecil yang dapat disesuaikan untuk pasar lokal dapat lebih mudah bekerja sendiri dan fokus pada kualitas serta personalisasi. Visi bisnis mereka bisa mencakup pelayanan pelanggan yang sangat personal tanpa kebutuhan tim besar.
 - 2) Usaha Berbasis Teknologi atau Manufaktur: Untuk usaha yang lebih besar dan berbasis produk, pengusaha perlu merencanakan strategi yang lebih luas yang melibatkan banyak aspek, mulai dari riset dan pengembangan (R&D) hingga pemasaran dan distribusi. Dalam hal ini, membangun tim sangatlah penting untuk mencapai visi yang lebih ambisius.
- d. Menentukan Tahapan dan Kecepatan Pertumbuhan Bisnis: Visi bisnis jangka panjang harus mencakup tahapan pertumbuhan usaha, baik dalam hal pasar, produk, maupun skala operasional. Beberapa pengusaha pemula mungkin ingin memperluas bisnis secara cepat dengan membuka banyak cabang atau mengejar pertumbuhan global. Ini akan membutuhkan tim yang lebih besar dan berbagai spesialisasi di berbagai bidang. Di sisi lain, pengusaha yang lebih fokus pada pertumbuhan bertahap atau berkelanjutan mungkin lebih memilih untuk mulai dengan bekerja sendiri atau mempekerjakan beberapa orang yang memiliki peran penting (Nugroho, 2021). Strategi yang dapat digunakan:

- 1) **Pertumbuhan Cepat:** Jika pengusaha berencana untuk mempercepat pertumbuhan usaha, mereka harus mulai membangun tim yang mendukung pengembangan cepat, seperti tim pengembangan produk, pemasaran, dan manajer operasional.
 - 2) **Pertumbuhan Bertahap:** Pengusaha yang lebih fokus pada pertumbuhan bertahap atau berkelanjutan dapat lebih memilih untuk bekerja sendiri atau membangun tim kecil, sambil tetap mengawasi semua aspek bisnis dari dekat.
- e. **Evaluasi dan Penyesuaian Visi Seiring Waktu:** Visi bisnis tidak harus statis. Seiring berjalannya waktu, pengusaha dapat mengalami perubahan dalam tujuan dan pendekatannya. Pengusaha perlu memiliki fleksibilitas untuk menyesuaikan visi mereka berdasarkan kondisi pasar, pengalaman pribadi, dan perkembangan yang terjadi dalam bisnis mereka. Ini juga memengaruhi keputusan apakah mereka perlu membentuk tim lebih besar atau memilih untuk tetap bekerja sendiri. Menyusun visi yang dapat berkembang seiring waktu membantu pengusaha tetap berada di jalur yang benar, bahkan ketika mereka harus mengubah pendekatan mereka (Hidayat, 2022). Strategi yang dapat digunakan:
- 1) **Penyesuaian Visi:** Pengusaha yang memiliki visi yang dapat berkembang dan menyesuaikan dengan perubahan pasar mungkin akan mulai dengan bekerja sendiri dan kemudian membentuk tim ketika kebutuhan bisnis berkembang.
 - 2) **Visi yang Lebih Stabil:** Pengusaha yang memiliki visi yang lebih stabil atau jelas tentang apa yang ingin dicapai akan lebih mudah menentukan apakah mereka membutuhkan tim atau bisa berjalan sendiri dalam jangka panjang.

Jadi dapat disimpulkan, bahwa menyusun visi bisnis jangka panjang merupakan proses yang sangat penting dalam menentukan apakah pengusaha pemula perlu membangun tim

atau bekerja sendiri. Visi ini memberikan arah yang jelas, membantu pengusaha dalam menilai sumber daya yang dibutuhkan, serta mencocokkan dengan jenis usaha yang dipilih. Dengan strategi yang tepat dan fleksibilitas dalam merencanakan pertumbuhan, pengusaha dapat mengambil keputusan yang lebih cermat tentang apakah bekerja sendiri atau membangun tim adalah pilihan terbaik untuk mereka dalam mencapai visi jangka panjang yang diinginkan.

4. Memanfaatkan Teknologi dan Automasi

Teknologi dan automasi memainkan peran yang sangat penting dalam dunia bisnis modern. Untuk pengusaha pemula, pemanfaatan teknologi yang tepat dapat mempermudah banyak aspek operasional dan membantu pengambilan keputusan, terutama terkait dengan pilihan untuk bekerja sendiri atau membangun tim.

Keberadaan teknologi, seperti *software* manajemen proyek, sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM), alat kolaborasi tim, serta perangkat lunak untuk automasi pemasaran dan penjualan, memungkinkan pengusaha untuk menjalankan bisnis secara lebih efisien, baik dengan tim kecil maupun tanpa bantuan tim yang besar. Hal ini dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Teknologi sebagai Pengganti Peran Tim

Dalam bisnis yang lebih kecil, teknologi dapat berfungsi sebagai pengganti beberapa peran yang biasanya dipegang oleh anggota tim. Pengusaha pemula yang ingin memulai usaha dengan sumber daya terbatas bisa memanfaatkan teknologi untuk menangani banyak tugas administratif dan operasional.

Misalnya, dengan menggunakan perangkat lunak akuntansi, pengusaha tidak perlu merekrut staf akuntan pada tahap awal. Begitu pula dengan automasi pemasaran yang memungkinkan pengusaha untuk mengelola kampanye email, media sosial, dan pengumpulan data pelanggan tanpa memerlukan tim pemasaran besar.

Contoh Penggunaan:

- 1) **Automasi Pemasaran:** Pengusaha yang bergerak dalam bisnis digital bisa memanfaatkan alat seperti Mailchimp untuk automasi email atau Hootsuite untuk pengelolaan media sosial. Ini memungkinkan pengusaha untuk menjangkau audiens mereka secara konsisten tanpa perlu mempekerjakan tim pemasaran besar (Hidayat, 2022).
- 2) **Manajemen Proyek:** Alat seperti Trello atau Asana memungkinkan pengusaha mengelola proyek dan tim dengan lebih efisien, bahkan jika mereka hanya bekerja dengan satu atau dua orang. Sistem ini memungkinkan pembagian tugas dan pelacakan kemajuan tanpa membutuhkan manajer proyek atau staf pengawas (Nugroho, 2021).

b. Teknologi untuk Meningkatkan Kolaborasi Tim

Ketika pengusaha memilih untuk membangun tim, teknologi menjadi kunci untuk menciptakan efisiensi dalam kolaborasi. Tools seperti Slack, Microsoft Teams, atau Google Workspace memungkinkan anggota tim untuk berkomunikasi dan berkolaborasi secara *real-time*, meskipun mereka berada di lokasi yang berbeda.

Pengusaha pemula dapat memanfaatkan teknologi ini untuk mengkoordinasikan proyek dengan tim yang tersebar di berbagai lokasi atau bahkan bekerja secara *remote*. Dengan demikian, pengusaha tidak perlu merekrut tim lokal atau terbatas pada tenaga kerja yang berada di sekitar lokasi fisik usaha mereka. Contoh Penggunaan:

- 1) **Komunikasi dan Kolaborasi:** Pengusaha dapat memanfaatkan Slack atau Microsoft Teams untuk memfasilitasi komunikasi dan koordinasi yang efisien antar anggota tim, baik itu tim internal maupun tim *outsourcing*.
- 2) **Alat Manajemen Proyek:** Platform seperti Asana atau Monday.com membantu pengusaha untuk menetapkan tugas, menetapkan tenggat waktu, dan mengawasi

kemajuan pekerjaan tanpa perlu pengawasan langsung, memudahkan pengelolaan tim meski dengan skala yang lebih besar (Susanto, 2022).

c. Memilih Bekerja Sendiri atau Membangun Tim dengan Teknologi

Pemilihan untuk bekerja sendiri atau membangun tim juga sangat dipengaruhi oleh jenis teknologi yang tersedia dan bagaimana teknologi tersebut dapat mempengaruhi produktivitas dan efisiensi operasional. Dengan adanya teknologi, pengusaha bisa memulai bisnis dengan lebih sedikit staf atau bahkan tanpa membangun tim besar. Sebaliknya, jika pengusaha memilih untuk memperluas operasional dan meningkatkan skala bisnis, mereka akan memerlukan tim yang bisa memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan produktivitas.

Pengusaha dengan visi bisnis jangka panjang yang men-cakup ekspansi atau skala besar mungkin lebih memilih untuk berinvestasi dalam teknologi yang mendukung tim, misalnya, perangkat lunak untuk manajemen inventaris, pengelolaan sumber daya manusia, dan sistem keuangan. Sebaliknya, pengusaha yang lebih memilih untuk menjaga bisnisnya tetap kecil dan lebih mengutamakan fleksibilitas, dapat memanfaatkan alat seperti *e-commerce platform* (misalnya, Shopify atau WooCommerce) dan sistem pembayaran otomatis untuk mengurangi kebutuhan akan tenaga kerja manusia.

Strategi Penggunaan Teknologi:

- 1) Bekerja Sendiri: Pengusaha yang memilih bekerja sendiri dapat menggunakan perangkat lunak manajemen pelanggan (CRM) seperti Zoho atau HubSpot untuk melacak interaksi dengan pelanggan tanpa memerlukan tim pemasaran atau layanan pelanggan yang besar (Hidayat, 2022).

- 2) **Membangun Tim:** Pengusaha yang memilih membangun tim dan memperbesar usaha mereka harus memikirkan investasi dalam alat yang memungkinkan koordinasi tim yang efektif. Misalnya, menggunakan alat *ERP (Enterprise Resource Planning)* untuk mengelola seluruh operasional bisnis secara efisien. Dalam hal ini, teknologi bertindak sebagai penguat produktivitas yang memungkinkan pengusaha untuk memaksimalkan potensi tim mereka (Prasetyo, 2023).

d. Teknologi dalam Pengambilan Keputusan Bisnis

Salah satu manfaat besar dari teknologi adalah kemampuannya untuk memberikan data yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan. Dengan adanya alat analitik bisnis, pengusaha pemula bisa mendapatkan wawasan mendalam tentang perilaku pelanggan, kinerja pemasaran, dan operasional bisnis mereka. Ini dapat membantu mereka dalam membuat keputusan yang lebih terinformasi mengenai apakah mereka perlu memperluas tim atau cukup bekerja secara mandiri dengan memanfaatkan teknologi yang ada.

Contoh Penggunaan: Analisis Data: Menggunakan Google Analytics, pengusaha dapat memperoleh wawasan tentang pengunjung situs web mereka dan bagaimana mereka berinteraksi dengan produk atau layanan. Dengan data ini, pengusaha dapat menentukan apakah mereka perlu mempekerjakan lebih banyak orang untuk mendukung operasi atau apakah mereka cukup mengandalkan teknologi (Nugroho, 2021).

e. Kelebihan dan Tantangan Teknologi bagi Pengusaha Pemula

1) Kelebihan:

- a) **Efisiensi Operasional:** Pengusaha bisa lebih efisien dalam menjalankan operasi sehari-hari, memungkinkan mereka untuk fokus pada pengembangan bisnis.

- b) **Skalabilitas:** Teknologi memungkinkan bisnis untuk berkembang dengan lebih sedikit hambatan, baik melalui pengelolaan sumber daya, pemasaran, maupun logistik.
- c) **Pengurangan Biaya:** Dengan automasi, pengusaha dapat mengurangi biaya tenaga kerja dan meningkatkan produktivitas.

2) Tantangan:

- a) **Biaya Awal:** Beberapa teknologi dan perangkat lunak dapat memiliki biaya berlangganan atau investasi awal yang cukup tinggi.
- b) **Kurva Pembelajaran:** Pengusaha mungkin menghadapi tantangan dalam mempelajari dan mengimplementasikan teknologi baru, terutama jika mereka tidak memiliki latar belakang teknologi.

Jadi dapat disimpulkan, bahwa memanfaatkan teknologi dan automasi adalah strategi yang sangat membantu bagi pengusaha pemula dalam membuat keputusan tentang apakah mereka lebih baik bekerja sendiri atau membangun tim. Dengan teknologi, pengusaha dapat menghemat waktu, mengurangi biaya, dan meningkatkan efisiensi operasional, bahkan dalam skala usaha kecil sekalipun.

Pemilihan teknologi yang tepat, disesuaikan dengan kebutuhan dan visi jangka panjang, memungkinkan pengusaha untuk mencapai tujuan bisnis dengan lebih efisien, apakah mereka memilih untuk bekerja mandiri atau membangun tim yang mendukung ekspansi usaha.

5. Menghitung Risiko dan Memperhitungkan Keseimbangan

Salah satu elemen krusial dalam pengambilan keputusan bagi pengusaha pemula adalah menghitung risiko yang terlibat dalam memilih antara bekerja sendiri atau membangun tim. Keputusan ini tidak hanya terkait dengan efisiensi dan kebutuhan sumber daya, tetapi juga dengan kemampuan untuk

mengelola dan memitigasi risiko yang muncul dari kedua pendekatan tersebut. Menghitung risiko dan memperhitungkan keseimbangan antara potensi keuntungan dan kerugian akan membantu pengusaha untuk menentukan pilihan yang paling sesuai dengan kondisi mereka, antara lain:

a. Risiko yang Dihadapi dalam Bekerja Sendiri: Bekerja sendiri sebagai pengusaha pemula menawarkan kebebasan dan kontrol penuh atas bisnis, tetapi juga datang dengan sejumlah risiko yang harus dikelola. Berikut adalah beberapa risiko yang perlu diperhatikan oleh pengusaha yang memilih untuk bekerja sendiri:

- 1) **Beban Kerja yang Berlebihan:** Pengusaha yang bekerja sendiri sering kali dihadapkan pada volume pekerjaan yang sangat besar. Mulai dari operasional sehari-hari hingga pengambilan keputusan strategis, semua beban ini ada di pundak pengusaha. Risiko kelelahan atau burnout sangat tinggi apabila pengusaha tidak mampu mengelola waktu dan sumber daya dengan baik (Hidayat, 2022).
- 2) **Ketergantungan pada Keahlian Pribadi:** Sebagai individu, pengusaha terbatas oleh keahlian dan pengetahuan mereka. Meskipun teknologi dan automasi dapat membantu, masih ada keterbatasan dalam hal keterampilan yang dapat diatasi hanya dengan teknologi. Ini dapat menyebabkan penurunan kualitas produk atau layanan jika pengusaha tidak memiliki keterampilan yang memadai di semua area yang dibutuhkan (Nugroho, 2021).
- 3) **Keterbatasan Sumber Daya:** Mengelola sumber daya seperti keuangan dan waktu menjadi lebih menantang ketika hanya satu orang yang menjalankan bisnis. Pengusaha yang bekerja sendiri harus memprioritaskan tugas-tugas yang paling penting dan mungkin harus mengabaikan beberapa aspek lain yang dapat mempengaruhi pertumbuhan jangka panjang.

- b. Risiko yang Dihadapi dalam Membangun Tim: Memiliki tim memungkinkan pengusaha untuk membagi beban kerja dan mempercepat proses pertumbuhan bisnis, tetapi juga membawa risiko tambahan yang perlu dipertimbangkan:
- 1) Risiko Keuangan: Membayar gaji atau honorarium bagi anggota tim merupakan komitmen finansial yang signifikan. Pengusaha harus memastikan bahwa arus kas bisnis cukup untuk menutupi pengeluaran gaji, tunjangan, dan biaya lainnya. Jika tidak dikelola dengan baik, ini dapat berisiko menyebabkan masalah keuangan yang serius (Prasetyo, 2023).
 - 2) Koordinasi dan Komunikasi: Dalam tim, meskipun tugas dapat dibagi, ada tantangan dalam mengkoordinasikan pekerjaan dan menjaga komunikasi yang jelas. Tidak-sepahaman antar anggota tim atau kesalahan dalam delegasi tugas bisa menghambat kemajuan bisnis. Hal ini bisa menjadi risiko serius terutama pada tahap awal di mana segala sesuatunya masih dalam tahap pembentukan (Susanto, 2022).
 - 3) Pemilihan Tim yang Tepat: Tidak semua anggota tim akan memberikan kontribusi positif. Salah memilih anggota tim bisa menyebabkan masalah dalam produktivitas, dinamika kelompok, dan akhirnya mempengaruhi keberhasilan bisnis. Salah satu tantangan utama dalam membangun tim adalah menemukan orang yang tepat dengan keahlian yang dibutuhkan, yang juga memiliki visi dan nilai yang sejalan dengan pemilik bisnis.
- c. Memperhitungkan Keseimbangan Antara Risiko dan Keuntungan: Sebagai pengusaha pemula, mempertimbangkan keseimbangan antara risiko dan potensi keuntungan adalah hal yang sangat penting. Berikut adalah beberapa langkah yang bisa diambil untuk membantu pengusaha dalam memperhitungkan keseimbangan tersebut:
- 1) Analisis Keuangan: Menghitung kapasitas finansial untuk mendukung tim atau operasional solo adalah langkah

pertama. Pengusaha yang bekerja sendiri mungkin dapat menghindari biaya penggajian atau biaya operasional lainnya, tetapi mereka mungkin membutuhkan investasi besar di awal untuk membeli peralatan atau software untuk menggantikan kebutuhan tim. Di sisi lain, membangun tim membutuhkan investasi lebih besar dalam hal biaya gaji dan pengelolaan sumber daya manusia, tetapi potensi untuk mempercepat pertumbuhan dan meningkatkan efisiensi juga lebih tinggi (Hidayat, 2022).

- 2) **Pertimbangan terhadap Waktu:** Pengusaha harus menghitung berapa banyak waktu yang dibutuhkan untuk mengelola berbagai aspek bisnis. Bekerja sendiri dapat memakan waktu lebih lama, sementara membangun tim dapat mempercepat proses tetapi memerlukan pengelolaan tim yang lebih cermat. Menggunakan teknologi dan automasi untuk mempercepat proses bisa menjadi pilihan yang bijak untuk menjaga keseimbangan waktu (Nugroho, 2021).
 - 3) **Tingkat Skalabilitas:** Memilih untuk bekerja sendiri mungkin efektif untuk usaha dengan skala kecil dan sumber daya terbatas. Namun, ketika bisnis mulai berkembang dan memerlukan lebih banyak tugas untuk dikelola, membangun tim menjadi lebih menguntungkan. Dalam hal ini, pengusaha harus mempertimbangkan apakah usaha mereka memiliki potensi untuk berkembang dalam jangka panjang, sehingga perlu mempertimbangkan investasi dalam membangun tim yang efisien (Prasetyo, 2023).
- d. **Menilai Kemampuan untuk Mengelola Risiko:** Selain mengidentifikasi dan menghitung risiko, pengusaha pemula juga perlu menilai kemampuan mereka untuk mengelola risiko tersebut. Dalam hal ini, pengusaha harus mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- 1) Keahlian Manajerial: Pengusaha yang memilih untuk bekerja dengan tim harus memiliki keterampilan manajerial yang kuat untuk memimpin dan mengelola tim secara efektif. Jika pengusaha tidak memiliki keterampilan manajerial yang cukup, mereka mungkin lebih baik memilih untuk bekerja sendiri atau mencari pelatihan dan dukungan untuk membangun keterampilan tersebut (Susanto, 2022).
 - 2) Kesiapan Finansial: Pengusaha harus memastikan bahwa mereka memiliki cadangan finansial yang cukup untuk menghadapi kemungkinan risiko keuangan yang timbul, terutama ketika membangun tim. Tidak hanya itu, mereka juga harus siap menghadapi kegagalan atau hambatan sementara dalam proses pertumbuhan bisnis (Hidayat, 2022).
- e. Strategi Mengurangi Risiko: Baik bekerja sendiri maupun membangun tim, ada beberapa strategi yang dapat membantu pengusaha pemula dalam mengurangi risiko:
- 1) Diversifikasi: Untuk pengusaha yang bekerja sendiri, diversifikasi produk atau layanan yang ditawarkan bisa mengurangi risiko kegagalan bisnis. Dengan menawarkan berbagai produk atau layanan, pengusaha dapat memperluas pasar dan mengurangi ketergantungan pada satu saluran pendapatan.
 - 2) Sistem Pendukung untuk Tim: Pengusaha yang memilih membangun tim harus menciptakan sistem pendukung yang memungkinkan anggota tim untuk bekerja dengan efektif. Penggunaan alat manajemen proyek dan komunikasi yang efisien adalah kunci dalam mengurangi risiko kesalahan atau kebingungan dalam tim.

Jadi dapat disimpulkan, bahwa menghitung risiko dan memperhitungkan keseimbangan antara risiko dan keuntungan adalah langkah penting bagi pengusaha pemula dalam memutuskan untuk bekerja sendiri atau membangun tim. Pengusaha harus mampu menilai risiko yang terlibat dalam kedua

pendekatan ini dan membuat keputusan yang sesuai dengan kemampuan sumber daya, keahlian manajerial, serta visi jangka panjang mereka. Dengan perencanaan yang matang dan pemanfaatan strategi yang tepat, pengusaha dapat memitigasi risiko dan meningkatkan peluang keberhasilan bisnis.

Strategi praktis yang disarankan untuk pengusaha pemula adalah melakukan evaluasi menyeluruh terhadap jenis usaha, sumber daya, dan visi bisnis mereka. Keputusan untuk bekerja sendiri atau membangun tim harus disesuaikan dengan kondisi dan tujuan bisnis yang spesifik. Dengan mempertimbangkan ketiga faktor utama ini, pengusaha dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi, yang tidak hanya akan membantu mereka bertahan, tetapi juga tumbuh dan berkembang di pasar yang kompetitif.

IV. KESIMPULAN

Memilih antara **membangun tim** atau **bekerja sendiri** merupakan salah satu keputusan paling penting yang dihadapi oleh pengusaha pemula. Keputusan ini tidak hanya bergantung pada preferensi pribadi, tetapi juga dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal dan internal yang memengaruhi jalannya bisnis. Setiap pendekatan memiliki keuntungan, tantangan, dan risiko masing-masing yang perlu dipertimbangkan dengan cermat.

Bekerja sendiri memberikan kebebasan dan kontrol penuh terhadap bisnis, memungkinkan pengusaha untuk membuat keputusan tanpa hambatan birokrasi atau perbedaan pendapat. Namun, tantangan utama yang dihadapi oleh pengusaha yang bekerja sendiri adalah beban kerja yang besar, keterbatasan sumber daya, dan potensi kelelahan. Pengusaha harus memiliki keterampilan yang luas dan kemampuan untuk mengelola berbagai aspek bisnis secara efisien. Selain itu, pengusaha yang bekerja sendiri cenderung menghadapi keterbatasan dalam hal skalabilitas bisnis, yang dapat menghambat pertumbuhan jangka panjang.

Di sisi lain, membangun tim memungkinkan pengusaha untuk mendistribusikan beban kerja dan memanfaatkan berbagai keahlian yang dimiliki oleh anggota tim. Ini memberikan peluang untuk

mengembangkan bisnis dengan lebih cepat dan lebih efisien, serta memungkinkan pengusaha untuk fokus pada aspek strategis daripada terjebak dalam operasional sehari-hari. Namun, membangun tim juga datang dengan tantangan tersendiri, seperti masalah koordinasi, komunikasi, dan pengelolaan sumber daya manusia. Pengusaha harus siap dengan komitmen finansial untuk menggaji anggota tim serta kemampuan untuk mengelola dinamika kelompok.

Keputusan antara bekerja sendiri atau membangun tim sangat tergantung pada **jenis usaha, sumber daya, dan visi jangka panjang** pengusaha. Jika bisnis yang dijalankan berskala kecil dan membutuhkan keahlian teknis tertentu, bekerja sendiri mungkin menjadi pilihan yang lebih baik. Namun, jika bisnis berkembang dan memerlukan lebih banyak perhatian di berbagai area, membangun tim menjadi pilihan yang lebih tepat.

Pengusaha juga harus **menilai risiko** yang terkait dengan setiap pendekatan dan **memperhitungkan keseimbangan** antara potensi keuntungan dan kerugian. Menggunakan teknologi dan automasi dapat membantu pengusaha yang bekerja sendiri dalam mengurangi beban kerja, sementara pengusaha yang membangun tim perlu memiliki kemampuan manajerial untuk mengelola tim dengan efektif.

Akhirnya, **strategi yang efektif** untuk mengambil keputusan ini melibatkan **penilaian sumber daya yang tersedia, penyusunan visi bisnis jangka panjang, serta kemampuan untuk mengelola risiko**. Setiap pengusaha perlu mengevaluasi faktor-faktor ini dengan hati-hati dan memilih pendekatan yang paling sesuai dengan tujuan dan kapasitas mereka. Dengan langkah yang tepat, baik bekerja sendiri maupun membangun tim, pengusaha pemula dapat meraih kesuksesan dalam dunia kewirausahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Budianto, T. (2022). "Strategi Pengembangan Model Bisnis pada Pengusaha Pemula". *Jurnal Kewirausahaan Indonesia*, 8(3), 25-39.
- Budianto, T. (2022). "Tantangan dan Keuntungan Membangun Tim di Usaha Kuliner Kecil dan Menengah". *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 13(4), 99-112.
- Handayani, N. (2023). "Faktor yang Memengaruhi Keputusan Pengusaha Pemula dalam Membangun Tim". *Jurnal Ilmu Manajemen Indonesia*, 12(3), 210-225.
- Hidayat, A. (2022). "Visi Bisnis dan Pertumbuhannya: Tantangan dan Solusi untuk Pengusaha Pemula". *Jurnal Pengembangan Usaha*, 8(1), 55-69.
- Hidayati, F., & Junaedi, M. (2023). "Tantangan dan Keuntungan Membangun Tim pada Perusahaan Rintisan (Startup) di Indonesia". *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 6(2), 101-113.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2021). "Strategi Penguatan UMKM di Era Digital". *Laporan Tahunan Kementerian Koperasi dan UKM RI*.
- Nugroho, P. (2021). "Strategi Pengembangan Bisnis Start-Up di Indonesia: Perspektif Pengusaha Pemula". *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 5(2), 45-58.
- Prasetyo, A. (2023). "Peluang dan Tantangan Pengusaha Pemula di Indonesia: Membentuk Tim atau Bekerja Sendiri". *Jurnal Kewirausahaan Indonesia*, 7(1), 77-89.
- Prasetyo, D., & Widyastuti, R. (2023). "Analisis Kewirausahaan pada Usaha Berbasis Teknologi di Indonesia". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 7(4), 62-74.
- _____. (2023). "Strategi Bisnis Kuliner di Era Digital: Studi Kasus Warung Makan Enak". *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Indonesia*, 7(1), 56-70.

- Prasetyo, E. P., & Saputro, T. (2021). "Kemandirian dan Tantangan Solopreneur di Era Digital: Studi pada UMKM di Wilayah Jawa Tengah". *Jurnal Bisnis Digital Indonesia*, 5(1), 45-56.
- Rahmawati, D., & Kusuma, F. (2020). "Pengaruh Digitalisasi terhadap Produktivitas UMKM: Studi Kasus di Jakarta". *Jurnal Transformasi Ekonomi*, 8(4), 345-360.
- Saraswati, S., & Winarno, R. (2022). "Peran Tim dalam Pengembangan Inovasi pada UMKM di Indonesia". *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 15(2), 150-165.
- Suryani, M. (2022). "Keberhasilan Membangun Tim pada Startup Teknologi di Indonesia: Studi Kasus Tech Startup X". *Jurnal Manajemen Teknologi*, 14(1), 79-93.
- Susanto, A. D. (2022). "Pemilihan Model Bisnis pada Usaha Start-up di Yogyakarta". *Jurnal Manajemen Bisnis dan Strategi*, 5(2), 134-146.
- _____. (2022). "Pengaruh Pengelolaan Tim terhadap Perkembangan UMKM Kuliner di Yogyakarta". *Jurnal Pengelolaan Bisnis*, 10(2), 124-137.
- Susanto, F. (2022). "Menilai Keterampilan dan Sumber Daya dalam Memilih Jalur Bisnis: Bekerja Sendiri atau Membentuk Tim". *Jurnal Manajemen Bisnis*, 9(3), 32-47.

Memulai langkah pertama dalam dunia kewirausahaan sering kali terasa seperti melangkah ke wilayah yang belum terpetakan. Ada tantangan, ketidakpastian, dan pertanyaan yang mungkin belum terjawab. Namun, dengan dorongan yang tepat, setiap ide sederhana dapat menjadi pijakan menuju sesuatu yang luar biasa.

"Langkah Awal Kewirausahaan: Strategi dan Inspirasi untuk Pengusaha Pemula" hadir untuk memberikan semangat dan keyakinan kepada siapa saja yang memiliki impian besar namun masih ragu untuk memulai. Buku ini tidak hanya menjadi teman setia dalam perjalanan wirausaha Anda, tetapi juga sumber inspirasi yang mampu menggugah semangat dan membuka wawasan baru.

Dilengkapi dengan cerita-cerita penuh makna dari mereka yang pernah berada di titik awal yang sama, buku ini menggambarkan bahwa kesuksesan tidak datang dalam semalam. Setiap perjalanan memiliki liku-likunya sendiri, tetapi setiap langkah kecil yang diambil mendekatkan Anda pada tujuan besar.

Melalui pendekatan yang membumi dan berfokus pada motivasi, buku ini dirancang untuk menginspirasi pembaca agar berani bermimpi besar dan bertindak lebih jauh. Dengan keyakinan, kreativitas, dan dedikasi, Anda pun bisa menjadi pengusaha yang mampu membuat perbedaan.

Bersiaplah untuk membuka babak baru dalam hidup Anda dan jadilah bagian dari perubahan besar. "Langkah Awal Kewirausahaan" adalah ajakan untuk melangkah maju dengan penuh percaya diri, menyambut peluang, dan menuliskan kisah sukses Anda sendiri.



MEGAPRESS

Anggota IKAPI Nomor : 435/JBA/2022

E-Mail : press.megapress@gmail.com

Office : Janati Park III Cluster Copernicus Blok D.07, Cibeusi, Jatinangor
Sumedang - Jawa Barat - Indonesia 45363

Telp. : 0812 1208 8836

