

**KEWIRAUSAHAAN**

# **Mempersiapkan Bisnis Katering**

Apriatni EP

## BAB 1 PENDAHULUAN

Menurut Badan Pusat Statistik tahun 2016, rasio wirausaha di Indonesia sebesar 3,1 persen dari jumlah penduduk sebanyak 225 juta orang. Rasio tersebut menunjukkan peningkatan dibanding tahun-tahun sebelumnya. Peningkatan rasio wirausaha dapat diindikasikan peningkatan minat masyarakat terhadap wirausaha.

Di Indonesia, perkembangan kewirausahaan sangat diperlukan, terutama untuk dapat mengatasi jumlah tingkat kemiskinan yang masih tinggi, maupun mengatasi jumlah pengangguran. Pengangguran banyak terjadi, karena mereka tidak tertampung dalam dunia kerja yang ada. Lulusan Perguruan Tinggi setiap tahunnya mencapai satu juta jiwa dan yang menganggur ada ratusan ribu, menurut Direktur Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi. Disamping itu banyak terjadi Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) di Indonesia yang menyebabkan jumlah pengangguran semakin meningkat. PHK akan semakin banyak terjadi di tahun-tahun mendatang, disebabkan karena perubahan industri. Sejak tahun 2015 hingga tahun 2018, beberapa sektor industri telah melakukan PHK, antara lain sektor semen, tambang, elektronik, otomotif, garmen, tekstil, sepatu dan ritel. Tahun 2015 PHK mencapai 75.000 orang, masih berlanjut di tahun 2016 hingga tahun 2018. (Kontan.co.id, KSPI Gelombang PHK bakal menerjang mulai tahun depan).

Langkah-langkah strategis Pemerintah Indonesia untuk mengatasi kemiskinan dan pengangguran adalah meningkatkan jumlah wirausaha, dengan peningkatan *entrepreneurial skill*. Salah satu langkah strategis untuk menciptakan *entrepreneurial skill*, adalah melalui pemetaan kurikulum di sektor pendidikan. Setiap lulusan perguruan tinggi, tidak harus mengandalkan lapangan kerja yang ada, melainkan haruslah dapat berusaha sendiri, menciptakan lapangan kerja sendiri. Sangat tidak diharapkan munculnya wirausaha-wirausaha setiap harinya, tetapi juga terjadi matinya wirausaha-wirausaha setiap hari. Mudah-mudahan memulai usaha sendiri, tetapi tidak diimbangi kemampuan yang memadai, menyebabkan usaha menjadi sangat rapuh, pada akhirnya berhenti sebelum menjadi berkembang.

Landasan yang kuat, berhasilnya suatu usaha baru adalah keinginan dan disertai semangat yang kuat. Ciri khas wirausahawan yang sukses dalam bisnis adalah dorongan yang

kuat pada dirinya untuk bertindak, disertai keberanian untuk menghadapi resiko yang mungkin akan terjadi. Memulai usaha tidak harus menunggu menjadi orang yang memiliki kemampuan, baik kemampuan melalui pendidikan formal, melalui pengalaman yang banyak, maupun kemampuan mental, khususnya berani mengambil resiko. Kemampuan kewirausahaan akan muncul saat sudah berani menghadapi persoalan-persoalan di lapangan, disamping kemauan untuk belajar dari pengalaman orang lain yang telah berhasil dalam berwirausaha.

Usaha Wirausaha merupakan proses menciptakan usaha diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan dan nilai tambah bagi masyarakat. Buku ini diharapkan dapat membantu untuk menumbuhkan semangat berwirausaha, khususnya dalam bidang catering. Usaha catering tidak pernah kehabisan pembeli, karena setiap hari orang selalu membutuhkan makanan/minuman, bahan-bahan relatif mudah didapatkan dan relatif terjangkau. Indonesia sangat kaya akan sumber daya alam, memungkinkan untuk tersedianya bahan-bahan pokok makanan. Ketersediaan tenaga kerja secara kuantitas dan kualitas dapat membantu proses produksi secara lebih efisien.

Tidak dipungkiri pemahaman masyarakat saat ini, bahwa usaha catering lebih cocok dilakukan oleh wanita atau ibu rumah tangga. Dalam dunia bisnis tidak ada pertimbangan masalah jenis kelamin. Setiap keinginan dan kemampuan di bidang yang akan ditekuni, cukup untuk mengantarkan usaha bisnis menjadi usaha yang berhasil.

## BAB II KEWIRAUSAHAAN

### **2.1. Pengertian Kewirausahaan**

Diberbagai kesempatan, sering orang menyamakan arti kewirausahaan dengan wirausaha. Istilah kewirausahaan berbeda dengan wirausaha. Kewirausahaan berasal dari kata “entrepreneurship”. Berdasarkan asal kata kewirausahaan diartikan bahwa kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (start-up phase) atau suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan sesuatu yang berbeda (creative and innovative).

Beberapa pengertian kewirausahaan, antara lain menurut Peter F. Drucker, menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan upaya penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda, melalui kemampuan yang dimiliki. Pengertian kewirausahaan di dalam lampiran Instruksi Presiden republik indonesia nomor 4 tahun 1995 tentang gerakan nasional memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan, mengartikan Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Melengkapi pengertian kewirausahaan, Robert D. Hisrich menyatakan kewirausahaan adalah proses yang dinamis untuk menciptakan tambahan kekayaan yang dibuat oleh individu yang berani untuk mengambil resiko utama. Kewirausahaan diyakini dapat memberikan jaminan kehidupan yang lebih layak, secara ekonomi, tentunya melalui usaha-usaha yang sewajarnya. Aktivitas utama kewirausahaan adalah meningkatkan nilai tambah untuk barang dan jasa sehingga menghasilkan keuntungan dari usaha tersebut.

Selanjutnya pengertian wirausaha (entrepreneur), menurut Zimmerer dalam Media Komunikasi FIS Vol 12, No 2 Agustus 2013 ISSN 1412 – 8683 42 mendefinisikan entrepreneur.. “An entrepreneur is one who creates a new business in the face of risk and uncertainty for the purpose of achieving profit and growth by identifying significant opportunities and assembling the necessary resources to capitalize on them”. Wirausaha adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang signifikan dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya itu bisa dikapitalisasikan.

Wirausaha menekankan kemampuan pada setiap orang yang memulai sesuatu bisnis baru. Penerapan kemampuan kreatifitas dan inovasi dalam menemukan peluang untuk menciptakan sesuatu yang unggul dengan tujuan tercapainya kehidupan yang lebih baik. Dari beberapa pengertian

tersebut, dapat disederhanakan pemahaman tentang kewirausahaan berhubungan dengan kemampuan, sedangkan wirausaha adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru.

Didalam pengantar buku ini, dituliskan bahwa untuk menjadi wirausaha tidak harus menunggu memiliki kemampuan seperti disebutkan diatas, yaitu harus kreatif dan inovatif serta memiliki kepribadian yang berani menghadapi resiko. Terlebih sebagai mahasiswa, jika harus menunggu hingga memiliki gelar sarjana, akan memakan waktu hingga 4 sampai 5 tahun.

Alur kegiatan dibidang kewirausahaan untuk berbagai jenis bidang usaha, tidak jauh berbeda antara yang satu dan yang lain. Khususnya dibidang pengolahan makanan, aktivitas dimulai dari belanja bahan-bahan, diproses menjadi bentuk makanan, dikemas sedemikian menarik, mencari pembeli untuk menjual barang dagangan, selanjutnya akan memperoleh pembayaran dari transaksi jual beli tersebut. Tentu saja penjual berharap akan mendapatkan keuntungan dari transaksi bisnis yang telah terjadi. Nampak cukup sederhana dan akan terjadi berulang-ulang secara konsisten dan kontinyu. Aktivitas bisnis sehari-hari, jika diamati, tidak nampak ada hal-hal yang rumit. Kegiatan berbelanja, telah sering dilakukan, dimulai dari mencari tempat berbelanja dengan pertimbangan-pertimbangan harga, kenyamanan, kemudahan, dan kualitas barang hingga memutuskan untuk membeli. Memproses bahan-bahan hingga menjadi bahan makanan yang siap dinikmati, juga bukan hal yang terlalu rumit. Itulah sebabnya dikatakan bahwa melakukan kegiatan bisnis khususnya dibidang catering bukan hal yang sulit.

Menjaga konsistensi dan kontinyuitas bisnis harus menjadi prioritas dalam pengambilan keputusan-keputusan. Dengan demikian prinsip-prinsip berbisnis harus terus dijaga dan dikembangkan. Menekuni usaha dengan sungguh-sungguh, tidak mudah goyah dan bimbang setiap menghadapi persoalan, tidak canggung menghadapi kritikan, serta semakin lama bergulat dalam dunia bisnis akan memperoleh pengalaman-pengalaman yang sangat berguna untuk membentuk sikap mental yang kuat.

Dalam skala usaha yang semakin besar, mulai dibutuhkan kemampuan-kemampuan lain. Bukan lagi hal-hal yang bersifat teknis, melainkan kemampuan manajerial, seperti bagaimana mengatur waktu, pembagian tugas, bernegosiasi, melakukan perubahan-perubahan, sehingga akan tercipta efisiensi dan efektifitas usaha yang akan mengantar bisnis anda pada kesuksesan.

## **2.2. Modal Sikap Kewirausahaan**

Sikap dan perilaku yang dibutuhkan dalam menjalankan kewirausahaan, hendaknya disesuaikan kebutuhan pelanggan dan sifat usaha yang dijalankan. Kewirausahaan berarti menawarkan sesuatu yang baru, unik dan menarik untuk dapat dinikmati oleh masyarakat. Modal yang dibutuhkan dalam kewirausahaan menurut Dr.Kasmir, SE, MM, adalah:

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas.

Visi, misi dan tujuan yang jelas akan menentukan ke mana langkah yang akan dituju, sehingga penentuan strategi hingga teknis pelaksanaan searah dengan visi yang telah ditetapkan.

2. Inisiatif dan proaktif.

Kemampuan berinisiatif menjadi jaminan untuk maju selangkah di depan. Bersifat lebih aktif, tidak hanya menunggu.

3. Berorientasi pada prestasi.

Naluri manusia pada umumnya adalah memperoleh kesuksesan agar masa depan menjadi lebih baik. Segala aktivitas dan jerih payah yang dilakukan, diarahkan untuk mencapai prestasi. Prestasi kewirausahaan ditujukan untuk menciptakan kepuasan bagi konsumen, melalui penciptaan mutu produk yang baik dengan kualitas pelayanan yang baik.

4. Berani mengambil resiko.

Resiko bisnis akan selalu ada, oleh karena itu dibutuhkan kemampuan mental berani mengambil resiko. Resiko yang terjadi bisa berhubungan dengan aspek keuangan, psikologi maupun waktu.

5. Kerja keras.

Bagi usaha baru, jam kerja pengusaha tidak ada batasnya. Sekecil apa pun peluang, disaat kapan pun muncul harus segera ditindak lanjuti, hal itu yang menyebabkan jam kerja pengusaha tidak menentu dan dibutuhkan kerja keras.

6. Bertanggung jawab terhadap segala pekerjaan.

Seseorang yang memulai usaha maka orang tersebut yang harus bertanggung jawab penjalankan usaha hingga usaha menjadi berkembang. Tanggung jawab pengusaha meliputi berbagai hal, tidak hanya sebatas aspek keuangan.

7. Komitmen.

Komitmen diperlukan untuk menjaga kessesuaian antara tujuan usaha dan pelaksanaan usaha serta antara tanggung jawab dan kewajiban usaha.

8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik.

Keberlangsungan usaha sangat ditentukan kemampuan membina hubungan baik dengan pihak internal maupun eksternal perusahaan. Hubungan baik tidak hanya terkait dengan ruang lingkup usaha, melainkan juga hal-hal lain yang tidak berhubungan langsung dengan usaha. Misalnya dengan masyarakat sekitar tempat usaha, terlibat dalam aktivitas kemasyarakatan.

Seorang wirausaha jika mengacu pada pendapat Peter F. Drucker, bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Zimmerer, kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha), maka seorang wirausaha harus memiliki kemampuan utama yaitu inovasi dan kreatifitas.

Kemampuan Inovasi dan Kreatifitas, akan menghasilkan kebaruan dan keunikan suatu produk atau jasa. Bukan hal yang mudah menawarkan kebaruan dan keunikan produk dan jasa kepada

masyarakat, terlebih jika pelaku bisnis adalah pelaku yang baru dan belum dikenal masyarakat. Jika inovasi suatu produk dan jasa, tidak memberikan kepastian yang menguntungkan, bisa saja pelaku bisnis mengadopsi kebaruan atau keunikan produk dan jasa lain yang telah ada dengan sedikit modifikasi kreatif sehingga menjadi lebih mudah dikenal masyarakat. Untuk kategori produk dan jasa yang baru, harus diimbangi dengan intensitas kegiatan pemasaran yang tinggi, untuk menciptakan ketertarikan masyarakat. Hal ini sangat dimungkinkan bagi pelaku bisnis yang sudah “mapan”. Bagi perusahaan baru, tentu menjadi pertimbangan yang cukup berat, terutama dalam aspek keuangan.

Sebagai wirausahawan tidak harus mengawali usaha dengan menciptakan produk atau jasa yang baru secara visual. Inovasi dan kreatifitas bisa diterapkan terkait teknologi, penggunaan bahan baku, maupun penerapan sistem baru dalam manajemen usaha. Oesman, menyatakan pengembangan produk, dapat dibedakan:

1. Produk baru, yaitu terdiri dari:
  - a. Produk yang sebelumnya belum pernah ada, menampilkan sesuatu yang inovatif dan unik.
  - b. Produk pengganti. Produk baru yang berbeda dengan produk yang sudah ada, dibedakan menjadi: 1) imitasi, perusahaan meniru produk yang sudah ada di pasaran. Produk tersebut baru bagi perusahaan, tetapi tidak baru di pasaran. 2) produk yang sama tetapi dengan penggunaan bahan baku yang berbeda dan baru, maupun berbeda dalam aspek yang lain.

## 2. Pengembangan Produk.

Pengembangan produk artinya menciptakan produk baru, melakukan perbaikan atau memodifikasi produk yang telah ada. Pengembangan produk dimaksudkan untuk memenuhi keinginan konsumen karena terjadinya perubahan selera atau kebiasaan konsumen. Perubahan selera konsumen dapat terjadi seiring dengan terjadinya perubahan-perubahan diberbagai aspek, misalnya perkembangan teknologi, perkembangan daya beli, perkembangan gaya hidup, dan lain-lain. Pada umumnya pengembangan produk diawali dengan proses riset pasar, sehingga produk yang dihasilkan akan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

3. Modifikasi produk, yaitu produk yang telah ada di pasaran, kemudian dimodifikasi untuk ditingkatkan atau dikembangkan dalam hal kualitas produk, fitur, disain, dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan.

Ide yang kreatif dan inovatif akan menjadi kekuatan penting untuk menciptakan pembeda satu usaha dengan usaha lainnya.

### **3.3. Sisi Positif Berwirausaha.**

Pada dasarnya aktivitas berwirausaha dapat dilakukan oleh siapa pun, tanpa harus memperhitungkan latar belakang pendidikan. Pada saat seseorang tertarik untuk menjadikan wirausaha sebagai mata pencaharian, maka saat itu ia sudah memiliki modal jiwa wirausaha. Jiwa wirausaha salah satu ditunjukkan dengan mental mandiri, berani memulai usaha, dan berani menghadapi resiko usaha.

Berani memulai usaha, artinya mulai berpikir tentang bidang usaha, permodalan, lokasi usaha, dan pemasok. Berpikir dari hal-hal yang prinsip sesuai kemampuan, berlanjut pada hal lain yang bersifat melengkapi. Bagi pemula tentu akan terasa cukup berat, akan tetapi seiring dengan perjalanannya, pengusaha akan merasakan kenikmatan berkerja secara mandiri.

Thomas W.Zimmerer et al (2008), menjelaskan keuntungan berwirausaha, adalah:

1. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri.

Kebebasan merupakan sisi positif yang paling sering menjadi pertimbangan seseorang untuk tertarik memilih usaha wirausaha. Memiliki usaha sendiri dan mandiri, memberikan peluang bagi pengusaha untuk mengimplemantasikan keahliannya, strategi-strateginya dan keinginannya, didalam aktivitas bisnis.

2. Memberi peluang melakukan perubahan

Keberhasilan usaha bisnis sangat ditentukan kemampuan menangkap peluang dan melakukan perubahan, sehingga menciptakan keunggulan bersaing. Termasuk dalam hal ini pengusaha dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

3. Memberi peluang mencapai potensi diri sepenuhnya

Usaha sendiri dan mandiri akan memberi peluang pengusaha untuk mewujudkan potensi dirinya, tanpa harus membutuhkan waktu lama untuk berdebat dengan pimpinan, sebagaimana anda hanya sebagai pegawai.

4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin

Keuntungan yang dapat diperoleh dalam aktivitas wirausaha, menjadi landasan bagi banyak orang untuk mewujudkan cita-cita untuk menjadi kaya. Banyak diantara orang-orang kaya merupakan wirausaha sukses. Kemungkinan menjadi jutawan akan lebih besar peluangnya bagi orang-orang yang bekerja memiliki perusahaan sendiri, dibandingkan orang-orang yang bekerja menjadi karyawan pada perusahaan yang dimiliki orang lain, menurut hasil penelitian Thomas Stanley dan William Danko.

5. Memiliki peluang berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya.

Peluang untuk dihormati dan dipercaya masyarakat bukan hanya bagi pengusaha besar, melainkan pengusaha kecil pun menjadi bagian nyata menciptakan perubahan-perubahan di lingkungan, baik pada aspek ekonomi maupun sosial.

6. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya.

Diawali dengan jiwa wirausaha yang melekat pada diri pengusaha, ditambah dengan keinginan yang tinggi untuk melakukan aktivitas sendiri dan mandiri, menjadikan pekerjaan bukan lagi beban melainkan kesenangan.

Menjadi wirausahaan kini telah menjadi pilihan hidup, tidak harus ditakuti, namun bagaimana selanjutnya membuktikan bahwa seorang wirausahawan bisa mencapai kesuksesan.



## **BAB III**

### **MENINDAK LANJUTI GAGASAN**

#### **3.1 Tahapan Berwirausaha**

Situasi yang memaksa seseorang untuk mendapatkan penghasilan demi mempertahankan kehidupan, seringkali menjadi pemicu keinginan untuk berwirausaha. Kadang kala justru tidak memiliki pilihan, menyebabkan seseorang menjadi berani memutuskan untuk berwirausaha. Apa pun yang menjadi latar belakang berwirausaha, tidak ada istilah yang terbaik maupun yang terburuk. Banyak diantara wirausahawan sukses, bermula dari terpaksa berwirausaha karena tidak kunjung mendapat panggilan bekerja. Tidak kurang juga alasan berkecimpung dalam bisnis karena meneruskan usaha orang tua, karena sesuai dengan hobby atau passion, dan lain-lain. Satu hal yang sama diantara para usahawan yang sukses adalah mereka memiliki tekad atau keteguhan hati, sehingga tidak tergoyahkan dengan situasi sulit apapun. Tekad untuk maju berprestasi memenuhi tercapainya tujuan, memiliki nilai psikologis yang sangat tinggi, untuk mengarahkan dan menggerakkan segala energi dan kemampuan untuk unggul dalam bisnis.

Terburu-buru memutuskan untuk berwirausaha, karena iming-iming yang sering dilontarkan orang, bahwa untuk menjadi kaya maka terjunlah dalam dunia bisnis, tidaklah bijaksana. Modal keberanian tanpa didukung konsep yang jelas tidaklah tepat. Berani berbisnis bukan berarti modal nekad, melainkan menjadi landasan untuk langkah berikutnya yaitu mempelajari strategi-strategi yang jelas dan penuh perhitungan.

Ir. Hendro MM dalam bukunya “Dasar-dasar Kewirausahaan, Panduan bagi Mahasiswa untuk Mengenal, dan Memasuki Dunia Bisnis”, menyatakan ada 5 tahapan penting untuk melangkah menjadi wirausahawan, yaitu:

1. Memutuskan.

Keputusan memulai usaha, merupakan langkah yang paling sulit, terutama jika anda hidup tidak dalam lingkungan keluarga pebisnis. Dibutuhkan dukungan dari berbagai pihak, untuk menumbuhkan keberanian untuk memutuskan memulai usaha.

2. Memulai.

Saat memulai, berarti sebagian keragu-raguan sudah terlampau. Sudah muncul semangat serta gambaran-gambaran nikmat yang akan diperoleh. Bisnis bisa diawal dari menyadari adanya peluang yang memungkinkan bisnis akan anda jalankan.

3. Membangun.

Membangun bisnis berarti sudah menerapkan konsep-konsep bisnis yang sudah ada. Keberhasilan pada tahap ini ditentukan seberapa kuat konsep dan operasional bisnis yang telah dibangun.

4. Memasarkan.

Konsep-konsep pemasaran dijalankan, sehingga masyarakat menyadari keberadaan barang atau jasa yang ditawarkan. Konsumen dapat menikmati produk dan jasa yang ditawarkan. Tahap ini menjadi penentu keberlanjutan usaha, karena pada tahap ini, bisnis dapat diperhitungkan untung dan rugi.

5. Mewujudkan.

Merealisasikan segala persiapan, merupakan tahap akhir. Tahap ini adalah saat dimana barang dan jasa siap dipasarkan dan dapat dinikmati konsumen.

Dari kelima tahapan tersebut di atas, menurut anda mana yang tahapan yang paling menentukan keberhasilan? Tentu akan ada banyak argumentasi yang muncul, untuk memberikan alasan pentingnya masing-masing tahapan tersebut. Jika anda setuju, bahwa filosofi bisnis akan menentukan keberhasilan usaha, maka pembentukan filosofi bisnis akan muncul pada tahap memulai. Filosofi bisnis menggambarkan konsep bisnis yang akan dibangun. Konsep bisnis menggambarkan strategi-strategi, taktik-taktik, serta sistem yang akan dibangun. Konsep bisnis yang kuat, menggambarkan fondasi yang kuat sehingga tidak akan mudah tergoyahkan walau diterpa berbagai masalah.

### **3.2 Alasan Memulai Usaha**

Hasil wawancara yang dilakukan mahasiswa peserta Mata Kuliah Kewirausahaan, tahun 2019, terhadap pengusaha-pengusaha yang telah sukses, di kota Semarang, dapat diklasifikasikan alasan-alasan bagaimana mereka memulai bekerja. Berikut ini, disusun berurutan, dimulai dari alasan terbesar, yaitu:

1. Meneruskan usaha orang tua
2. Sesuai dengan hobi
3. Memanfaatkan peluang yang ada
4. Sesuai dengan pengalaman (sebelumnya bekerja sebagai pegawai)
5. Terpaksa (dengan berbagai alasan)

Mengungkap alasan memulai usaha, menjadi pembelajaran dan perenungan sebelum betul-betul terjun ke dunia bisnis. Alasan karena meneruskan usaha orang tua, tentu menjadi lebih mudah, karena tidak harus memulai tahapan dari awal. Akan tetapi beban psikologis menjadi lebih berat, karena keberlangsungan usaha orang tua, dibebankan kepada penerus usaha. Meneruskan usaha orang tua, pada akhirnya akan membentuk usaha keluarga. Untuk alasan-alasan yang lain, berarti akan memulai usaha dari nol. Yang perlu dipertimbangkan untuk usaha-usaha yang dimulai dari nol adalah:

1. Memilih usaha sesuai dengan kesenangan atau hobi, sehingga usaha tidak akan dirasakan sebagai beban
2. Memilih usaha sesuai dengan ketrampilan di bidangnya
3. Mengetahui seluk beluk usaha yang memadai
4. Pilih usaha yang aman atau risikonya kecil

Menurut Dr.Riant Nugroho, pelaku bisnis dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis, yaitu:

### **1. Membangun bisnis karena terpaksa atau tidak ada pilihan lain.**

Banyak pelaku usaha di Indonesia karena terpaksa memutuskan berwirausaha. Keterpaksaan bisa menjadi dorongan positif, karena tidak adanya pilihan lain, menyebabkan harus bersungguh-sungguh menekuni pekerjaan yang akan ditekuni. Kelompok ini dapat menjadi sukses, jika usaha bisnis memiliki keunikan dan kelebihan yang dapat membedakan dengan usaha-usaha yang lain. Sebaliknya kelompok ini juga dapat menyebabkan usaha hanya seumur jagung, mudah untuk mendirikan tetapi juga mudah untuk mati. Kemungkinan berkembang menjadi sulit karena penghasilan hanya dapat untuk digunakan untuk kebutuhan hidup sehari-hari.

### **2. Membangun usaha karena ada kekuasaan yang mendukungnya, terutama kekuasaan politik (ada kesempatan).**

Terdapat dua kemungkinan untuk kelompok ini, pertama, meneruskan usaha orang tua membangun usaha atas fasilitas politik dari orang tuanya. Kondisi ini dapat mempermudah berkembangnya usaha dengan memanfaatkan fasilitas-fasilitas yang ada. Pemanfaatan fasilitas dilakukan harus sewajarnya, sehingga jika sewaktu-waktu terjadi berkurangnya kekuasaan dari orang tua, tidak menimbulkan kesulitan. Kedua, membangun usaha baru dengan memanfaatkan fasilitas yang ada.

### **3. Memilih untuk tidak mencari pekerjaan lain, melainkan membangun usaha sendiri.**

Kelompok ini, memiliki niat sejak awal untuk berwirausaha. Dengan demikian telah mempersiapkan sejak dini, pendidikan dan kemampuan yang dibutuhkan untuk berwirausaha. Masing-masing dari ke tiga kelompok tersebut, apakah dapat menentukan keberhasilan usaha? Kelompok mana yang akan lebih mudah dikembangkan? Masing-masing kelompok pelaku bisnis, dapat dibedakan berdasarkan alasan munculnya ide berwirausaha, akan tetapi alasan munculnya gagasan berwirausaha, tidak menentukan keberhasilan usaha. Keberhasilan ataupun kegagalan berwirausaha, ditentukan berbagai pendukung baik internal maupun eksternal pelaku bisnis itu sendiri. Faktor-faktor yang dapat menentukan keberhasilan usaha, antara lain:

### **1. Pengetahuan.**

Mahasiswa yang telah mendapatkan mata kuliah kewirausahaan, berarti telah mendapatkan pengetahuan tentang berwirausaha. Wawasan terkait bisnis, tidak dapat diabaikan. Memulai usaha tanpa bekal pengetahuan, sangat memungkinkan untuk dapat berhasil, akan tetapi tingkat kerja keras akan berbeda dengan yang telah memiliki dasar pengetahuan, demikian juga ukuran waktu keberhasilan kemungkinan akan lebih lama. Lloyd E Shefsky, mengatakan bahwa *entrepreneurs are made, not born*. Seseorang untuk menjadi wirausaha tidak harus dilahirkan sebagai wirausaha, bukan bawaan atau persoalan genetik melainkan dapat dipelajari dan dibentuk.

### **2. Memiliki hasrat yang tinggi untuk berwirausaha**

Hasrat yang ada pada diri seseorang, dapat terbaca dari sikap-sikap:

- a. Penuh perhatian terhadap aspek bisnis yang ada disekeliling
- b. Senang dan selalu bersemangat dalam mengerjakan sesuatu yang baru
- c. Keingintahuan yang tinggi terjadinya perubahan-perubahan disekeliling atau masalah-masalah yang ada
- d. Selalu memiliki ide-ide kreatif dalam keseharian
- e. Ingin lebih menonjol dibandingkan teman-teman

Hal-hal tersebut, menunjukkan sikap-sikap yang akan cocok dengan sikap-sikap wirausahawan serta siap untuk segera memutuskan berwirausaha.

### **3. Memahami peran sebagai wirausaha**

Perbedaan wirausaha dengan pegawai terletak pada tanggung jawabnya. Tanggung jawab terhadap strategi-strategi yang telah direncanakan, untuk segera terwujud.

Memahami resiko yang terjadi, sehingga bertindak tidak gegabah, penuh perhitungan, membaca situasi dengan mengandalkan informasi yang memadai.

### 3.3 Faktor Pendorong Memulai Usaha

Memilih jenis usaha menjadi tahapan penting, karena banyak orang melakukan usaha dibidang yang sama, tetapi kesuksesannya tidak sama. Bahkan seseorang bisa melakukan usaha diberbagai bidang secara bersama-sama diwaktu yang sama, dan bisa sukses. Banyak nasehat dari berbagai sumber mengatakan, untuk menjadi wirausahawan, harus menemukan peluang. Peluang berarti kesempatan. Untuk menentukan peluang, ada berbagai faktor yang bisa menjadikan peluang, yaitu:

1. Hobi.

Diawali dengan hobi, akan memudahkan untuk memahami jenis usaha yang disukai, terkait proses bisnis maupun memahami pembeli atau pengguna.

2. Ketrampilan.

Memilih usaha dibidang yang anda kuasai, akan memperlancar dalam pemecahan masalah yang akan terjadi.

3. Pengetahuan.

Pengetahuan bisa diperoleh dari latar belakang pendidikan. Hal ini akan menentukan kualitas pekerjaan.

4. Kerabat dan teman.

Berbagai hal berasal dari kerabat atau teman bisa menjadi sumber peluang, antara lain usaha yang terlebih dahulu sudah ditekuni oleh kerabat atau teman, atau pun kebiasaan-kebiasaan dalam keluarga atau pertemanan.

Sesungguhnya peluang bisnis terbuka lebar, hanya saja bagaimana kita bisa melihat sesuatu hal bisa menjadi peluang. Untuk mengawali usaha, berberapa hal yang perlu diperhatikan:

1. Apa yang diminati

2. Kemudahan mendapatkan sumber daya (tenaga kerja, bahan baku, peralatan)

3. Ketepatan memulai usaha (melihat situasi lingkungan masyarakat, baik aspek perekonomian, politik, peraturan, pendanaan)

4. Usaha dapat bertahan lama atau bersifat sesaat (trend dimasyarakat)

5. Memiliki keunggulan bersaing

Minat mahasiswa saat ini untuk berwirausaha, cukup tinggi. Data dari hasil penelitian terhadap 100 mahasiswa peserta Mata Kuliah Kewirausahaan, sebagai berikut: 98,5% mahasiswa berminat untuk berwirausaha, dan hanya 1,5% (1 orang mahasiswi) tidak berminat berwirausaha karena tidak berani resiko. 40% mahasiswa, saat ini memiliki usaha disamping masih berstatus sebagai mahasiswa, baik bergerak dalam bidang jasa maupun produksi berskala kecil. Kondisi ini cukup menggembirakan, karena saat ini mahasiswa tidak hanya mengandalkan pekerjaan sebagai pegawai.

Dari hasil penelitian yang dilakukan kepada mahasiswa peserta Mata Kuliah Kewirausahaan, alasan mahasiswa untuk berwirausahaan, sebagai berikut:

Tabel: 1

Alasan ingin bekerja sebagai wirausaha

No	Keterangan	frekuensi	persentase
1	Ingin kerja mandiri	31	31
2	Berinovasi	24	24
3	Menciptakan lapangan kerja	21	21
4	Mendapatkan penghasilan	15	15
5	Tidak terikat	9	9
	jumlah	100	100

Dari table 1, alasan terbesar mahasiswa ingin bekerja sebagai wirausaha adalah ingin kerja mandiri, bebas berkreatifitas dan berinovasi. Pandangan mahasiswa terhadap dunia wirausaha sudah sangat dipahami, bahkan mereka tidak memprioritaskan bekerja sebagai pegawai. Kenyataan ini menunjukkan adanya perubahan pemikiran dari para lulusan Perguruan Tinggi.

.Tidak dipungkiri banyak diantara pengusaha sukses, mengawali usaha dengan bermodalkan keberanian atau nekad, akan tetapi mempersiapkan usaha bisnis akan jauh lebih baik, untuk menghindarkan dari persoalan-persoalan yang berakibat kebangkrutan usaha. Ada beberapa pilihan usaha untuk menghindarkan resiko yang tinggi, antara lain:

### 1. Magang atau bekerja sebelum memulai usaha sendiri.

Magang merupakan pelatihan di tempat kerja. Sambil bekerja atau magang, sekaligus dapat mempelajari hal-hal terkait dengan aktivitas bisnis ditempat anda magang atau bekerja. Hal-hal yang perlu dipelajari selama magang/bekerja, antara lain

memahami dan mengenali pihak-pihak yang mendukung usaha, misalnya pemasok, pelanggan, agen, pengecer, rekanan dalam segala bidang. Banyak contoh para *chef* atau tukang masak pada restoran besar atau hotel-hotel, akhirnya memutuskan untuk berwirausaha membuka usaha catering atau rumah makan. Keputusan untuk bekerja mandiri, sangat dibenarkan karena berarti telah memiliki pengalaman bisnis yang cukup. Keuntungan dalam hal ini:

- a. Memiliki pengetahuan dan pengalaman manajemen bisnis
- b. Mengenal rekanan-rekanan pendukung usaha, yang akan memudahkan proses bisnis
- c. Memiliki modal usaha

## **2. Memulai usaha dari nol**

Memulai usaha dari nol, bukan berarti tanpa bekal apapun. Paling tidak, sesuai dengan hobi atau latar belakang pendidikan. Memulai usaha tanpa dibekali pengalaman yang memadai, akan lebih besar mengalami resiko usaha. Kerugian pilihan usaha ini:

- a. Usaha harus lebih keras, dalam merintis usaha yang baru.
- b. Seringkali bukan karena adanya peluang, melainkan disesuaikan dengan *passion*

## **3. Menjadi agen/grosir**

Pilihan usaha menjadi agen merupakan peluang bisnis yang menarik dan relatif lebih aman. Siapapun dapat menjadi agen, baik perseorangan, badan usaha berbadan hukum, koperasi, maupun yayasan. Modal yang dibutuhkan tidak harus jumlah besar. Penting dalam usaha ini adalah mempersiapkan dokumen-dokumen dan penetapan lokasi, sesuai ketentuan yang ditetapkan. Kelemahan yang sering terjadi dari kebanyakan orang adalah, hanya menunggu jika ada tawaran dari orang lain untuk menjadi agen. Usaha-usaha apa saja yang mengandalkan perluasan agen untuk mendapatkan pasar sasaran, bisa meliputi agen jasa pengiriman, agen jasa *retail* dan grosir, agen sembako, agen properti, agen obat, agen buku dan alat tulis, agen pulsa.

## **4. Waralaba**

Dalam hal ini, berarti sudah ada pihak pemilik usaha yang telah melakukan usaha dan pihak lain pelaku usaha yang akan memanfaatkan sistem bisnis sesuai dengan

peraturan yang berlaku. Pemilik usaha memberikan sistem usaha kepada pihak pelaku usaha, akan tetapi tetap dibawah pengawasan terhadap aktivitas bisnis yang dijalankan. Keuntungan melakukan usaha waralaba, sistem bisnis sudah berjalan dengan baik, sudah memiliki pelanggan karena *brand* sudah dikenal masyarakat, mendapatkan pendampingan dan pengawasan aktivitas bisnis. Dengan demikian pelaku usaha dapat terhindar dari resiko usaha.

#### **5. Membeli usaha yang sudah ada dan ditawarkan**

Kemungkinan membeli atau menggantikan usaha dari teman atau pihak manapun dapat menjadi alternatif yang baik. Akan lebih mudah jika usaha dalam kondisi yang masih berjalan dengan baik.





## **BAB IV**

### **USAHA KATERING**

#### **4.1. Jenis Usaha Katering.**

Istilah lain usaha katering adalah jasa boga, yaitu usaha yang melayani pemesanan berbagai macam masakan baik makanan maupun minuman. Kata dasar “cater” berasal dari bahasa Inggris yang berarti menyediakan makanan. Usaha katering masih bisa dibedakan berdasarkan:

a. Jenis acara:

- Melayani pesta/perayaan, tidak bersifat rutin
- Melayani rumah tangga, pabrik, transportasi, rumah sakit, kantin sekolah dll

b. Jumlah pemesanan:

- Jumlah besar, sedang dan kecil

c. Jenis penyajian:

- Pemesanan melalui pramusaji
- Prasmanan
- Nasi kotak

d. Jenis menu:

- Menu diet
- Menu vegetarian
- Menu umum

Masing-masing jenis usaha katering, memiliki kekhasan sendiri-sendiri, serta memiliki peluang pasar yang berbeda satu dan lainnya. Jenis katering mana yang akan dipilih, hendaknya disesuaikan dengan berbagai pertimbangan.

#### **4.2. Sifat usaha.**

Usaha katering, saat ini sangat berpeluang besar untuk berkembang. Di kota-kota besar dengan pola hidup yang semakin disibukkan pekerjaan dengan mobilitas tinggi, sehingga waktu menjadi sangat berharga. Disinilah usaha katering akan memudahkan mengatasi kebutuhan akan makanan dan minuman. Peluang usaha katering erat dengan sifat usaha katering, yaitu:

1. Dibutuhkan kreatifitas yang tingg.

Usaha makanan dan minuman tidak hanya berhubungan dengan makanan dan minuman itu sendiri, melainkan dituntut memiliki tingkat kreatifitas yang tinggi, dalam hal: 1) penataan makanan untuk meningkatkan keindahan dan kerapihan penataan makanan; 2) mengkombinasikan berbagai bahan-bahan makanan, sehingga memiliki kekhasan yang bisa berbeda dengan jenis makanan lain yang sejenis; 3) menciptakan berbagai produk makanan dan minuman baru dengan tetap menyesuaikan selera konsumen; 3) mengolah makanan menjadi makanan sehat.

2. Dibutuhkan kekuatan fisik dan mental.

Sifat makanan dan minuman adalah tidak tahan lama atau cepat basi, oleh karena itu proses persiapan hingga penyajian dilakukan dalam waktu relatif cepat. Jam kerja bisa bersifat tidak menentu, bisa dimulai tengah malam atau dini hari hingga saat waktu penyajian. Dalam hal ini dituntut memiliki kekuatan fisik. Persiapkan mental dengan baik, karena menjalankan usaha tentu akan menghadapi resiko-resiko yang tidak terduga. Badan yang lelah, ditambah dengan persoalan-persoalan teknis maupun komplain dari konsumen, harus dihadapi dengan kekuatan mental yang sebanding, agar tidak menjadi cepat putus asa.

3. Manajemen waktu

Pengaturan waktu menjadi sangat penting karena waktu yang dibutuhkan untuk proses pengolahan, sangat singkat. Ada berbagai jenis makanan tertentu dapat dikerjakan sebelum waktunya, akan tetapi sebagian besar jenis bahan makanan harus dikerjakan pada saat itu juga. Harus dihindarkan terjadi kekurangan bahan yang seharusnya sudah dapat dikerjakan. Keterlambatan pengiriman produk, keterlambatan penyajian akan mempengaruhi reputasi perusahaan.

4. Menghemat biaya

Modal yang dibutuhkan untuk usaha catering bersifat relatif, artinya tidak selalu dalam jumlah besar. Hal-hal yang dapat dihemat antara lain: 1) hindari pesan bahan makanan terlalu berlebihan, sehingga terjadi sisa bahan-bahan yang mungkin sudah tidak digunakan lagi; 2) tentukan dengan tepat berapa jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan. Penentuan jumlah tenaga yang kurang dari yang dibutuhkan, akan menyebabkan resiko keterlambatan dalam proses pengolahan makanan, sebaliknya jumlah tenaga yang terlalu besar, akan menyebabkan biaya tenaga menjadi besar; 3) menggunakan tenaga kerja sesuai dengan keahlian yang dibutuhkan, untuk menghindari terjadi kesalahan dalam proses pengolahan.

#### 5. Menjaga kebersihan.

Usaha makanan dan minuman sangat rentan terkontaminasi dengan bakteri-bakteri, sehingga dapat menyebabkan keracunan bagi mereka yang mengkonsumsi. Untuk menghindari terjadinya resiko keracunan hanya dapat dilakukan dengan menjaga kebersihan. Setiap alat-alat yang akan digunakan harus dicuci bersih, bahan-bahan makanan seperti sayuran harus dicuci bersih, bahan-bahan harus disimpan dengan baik, hindarkan dari jangkauan khewan (kecoa dan tikus). Untuk menjaga kebersihan bisa juga dengan menggunakan jasa pembasmi serangga yang profesional. kualitas air untuk mencuci dan memasak harus dari sumber yang dapat dipercaya.

#### 6. Menentukan harga yang tepat

Harga makanan dan minuman sangat bervariasi, tidak dapat dipatok dengan harga tertentu, sehingga masyarakat sering kali tidak bisa menentukan apakah harga makanan yang dibeli termasuk harga mahal atau murah. Variasi harga dapat terjadi dikarenakan bahan-bahan yang digunakan dapat sangat bervariasi, kecuali untuk makan-makanan yang umum dijual di pasar. Penentuan harga tidak hanya berdasarkan perhitungan biaya-biaya produksi, melainkan juga harus memperhatikan siapa yang menjadi konsumen. Demikian juga dengan penggunaan bahan-bahan pelengkap lainnya, seperti kemasan, piring, alat-alat perlengkapan yang menunjang penyajian makanan dan minuman, seringkali membutuhkan biaya tambahan. Penentuan harga hendaknya harga yang pantas, tentukan berdasarkan harga pasar, sehingga usaha dapat berkompetisi.

#### 7. Belajar dari usaha orang lain.

Sepandai apapun anda, pengelolaan usaha harus bersifat inklusif, mau memahami apa yang menjadi kebutuhan masyarakat serta mampu menempatkan diri de dalam sudut pandang orang lain. Kemampuan ini harus diimbangi dengan kemauan untuk belajar mendengarkan pendapat orang lain. Akan lebih baik jika mau belajar dari orang lain yang telah lebih dahulu terjun dalam usaha katering. Usaha katering, walau banyak dilakukan banyak orang, akan tetapi tidak banyak yang dapat terus bertahan dan berkembang. Setiap hari dapat bermunculan usaha-usaha katering, khususnya warung-warung, akan tetapi setiap hari pula usaha warungan berguguran. Tentu anda tidak ingin mengalami hal itu, oleh karena itu kembangkan selalu kemauan untuk belajar.

### 4.3. Peluang Usaha.

Seiring dengan semakin besar tuntutan kebutuhan hidup praktis, peluang usaha catering akan semakin menguntungkan. Kebutuhan hidup praktis, khususnya dalam memenuhi kebutuhan makan dan minum yang cepat, praktis, dan higienis dapat dipenuhi melalui usaha catering. Mengapa usaha catering berpeluang besar? Hal-hal berikut dapat menjadikan usaha catering berpeluang besar, yaitu:

**a. setiap manusia membutuhkan makan dan minum**

Makan dan minum merupakan kebutuhan utama manusia. Setiap hari, manusia membutuhkan makan dan minum hingga 3x dalam 1 hari. Pemenuhan kebutuhan makan dan minum saat ini sangat mudah karena banyaknya warung-warung dan usaha catering dalam bentuk lainnya. Dengan demikian usaha catering akan memiliki pangsa pasar yang luas dengan beragam segmen.

**b. Bahan-bahan yang dibutuhkan, mudah didapatkan.**

Pemenuhan bahan-bahan makanan dan minuman relatif lebih mudah didapatkan. Banyaknya pasar-pasar tradisional, hingga hipermarket tersebar di seluruh pelosok negeri, dan banyak menyediakan bahan-bahan makanan dan minuman, sangat memudahkan untuk memenuhi kebutuhan bahan-bahan pokok makanan dan minuman.

**c. Bisa dimulai dengan modal kecil.**

Bagi mereka yang memiliki hobi atau pandai memasak, akan sangat memudahkan jalan untuk memulai usaha catering. Bahan-bahan yang digunakan untuk masakan yang umum, telah tersedia dengan harga yang relatif terjangkau, oleh karena itu dengan memiliki modal kecil, sudah dapat menjalankan usaha catering. Dimulai dari modal kurang dari 5 juta, sudah dapat menjalankan usaha catering. Misalkan mendapatkan pesanan 50 nasi boks dengan harga per boks 20 ribu, akan mendapatkan penghasilan sebesar 1 juta. Perlengkapan yang digunakan untuk proses pengolahan dapat menggunakan perlengkapan yang sudah ada di dapur yang biasa digunakan untuk memasak sehari-hari. Keuntungan yang diperoleh bisa mencapai lebih dari 50%. Bayangkan jika pesanan nasi boks dalam 1 bulan bisa mencapai 100 boks, anda bisa menghitung keuntungan yang akan diperoleh.

**d. Mudah dipelajari, tidak membutuhkan ketrampilan yang tinggi**

Ketrampilan yang dibutuhkan, disesuaikan dengan jenis usaha catering yang dijalankan, terutama dilihat dari jenis makanan, skala usaha, dan jenis segmen yang dilayani. Jika sebagai pemula untuk melakukan usaha catering dengan skala kecil,

tentu tidak terlalu dibutuhkan ketrampilan khusus, akan tetapi semakin besar skala usaha, dengan spesialisasi jenis makanan tertentu, akan dibutuhkan ketrampilan yang lebih. Misalnya jika anda menjual masakan-masakan western food, masakan jepang, masakan Italia, tentu saja dibutuhkan keahlian khusus. Sedangkan jika anda akan membuka usaha catering untuk melayani acara-acara dengan skala besar, lebih dibutuhkan ketrampilan manajerial.

**e. Tenaga kerja mudah diperoleh**

Harus diakui bahwa persoalan tenaga kerja untuk setiap usaha bisnis, merupakan persoalan yang paling sering terjadi dan tidak mudah diatasi, terlebih jika dibutuhkan tenaga kerja dengan ketrampilan khusus. Tenaga kerja untuk usaha catering lebih mudah diperoleh, karena pada dasarnya kegiatan masak memasak dilakukan semua ibu-ibu dan perempuan. Saat ini profesi sebagai juru masak banyak juga dilakukan oleh para laki-laki. Bagi pemula, tenaga kerja bisa diperoleh dari lingkungan keluarga sendiri atau dari lingkungan tetangga, bisa juga teman sendiri. Hal ini akan sangat membantu dan mudah untuk berkomunikasi dan bekerja sama.

**f. Bahan-bahan perlengkapan mudah diperoleh.**

Perlengkapan memasak sangat bervariasi, baik dari jenis maupun kualitas. Untuk usaha catering rumahan, sebaiknya tidak menggunakan perlengkapan yang terlalu mahal yang penting dalam proses pengolahan menggunakan perlengkapan yang tepat sesuai dengan kebutuhan. Harga perlengkapan yang mahal, dengan merek import, biasanya memiliki kualitas yang baik dan juga penampilan yang baik, akan tetapi belum tentu efisien. Sebelum memutuskan menggunakan perlengkapan-perengkapan catering hendaknya terlebih dahulu berkonsultasi dengan pihak-pihak yang sudah berpengalaman, khususnya untuk barang-barang dengan harga yang relatif mahal.

**g. Dapat dikelola sebagai pekerjaan sampingan.**

Jika usaha yang ditekuni masih kategori skala kecil, dapat dikelola sebagai usaha sampingan. Misalnya membuat masakan atau kue kering, yang biasa diproduksi berdasarkan pesanan maupun rutin untuk dititipkan di toko-toko atau kantin. Tetapi untuk usaha dengan skala besar sangat tidak dianjurkan usaha ini menjadi usaha sampingan.

#### **4.4. Yang harus Dipersiapkan.**

Jenis usaha apa pun perlu dipersiapkan dengan baik. Bahkan tahap persiapan sapat menentukan keberhasilan usaha dimasa yang akan datang. Hal-hal yang perlu dipersiapkan, antara lain:

1. Tentukan konsep usaha catering

Konsep usaha yang dimaksud, apakah akan menjalankan usaha rantangan untuk rumah tangga, nasi boks, catering untuk kantoran atau pabrik, atau usaha catering untuk acara pesta dengan jumlah besar dan lain-lain. Pada tahap ini, sesuaikan dengan apa yang anda miliki. Modal apa yang saat ini anda miliki, misalnya jumlah dana, tempat usaha, tenaga kerja, peluang usaha. Ide tentang konsep usaha bisa saja dimulai dengan adanya mencontoh/meniru konsep usaha yang sudah ada. Mayoritas usaha dimulai dengan meniru usaha orang lain yang sudah berjalan. Dalam dunia bisnis, meniru usaha atau produk/jasa yang telah ada di pasaran, merupakan suatu yang bisa dipahami. Keuntungan dengan meniru usaha orang lain adalah memudahkan dalam proses pemasaran karena masyarakat telah mengenal usaha tersebut. Namun demikian gagasan bisnis akan lebih baik jika fokus pada keinginan atau kebutuhan masyarakat. Konsep usaha yang dimaksud, apakah akan menjalankan usaha rantangan untuk rumah tangga, nasi boks, catering untuk kantoran atau pabrik, atau usaha catering untuk acara pesta dengan jumlah besar.

2. Mempersiapkan ketrampilan

Langkap persiapan berikutnya adalah mempersiapkan ketrampilan. Peningkatan kemampuan dasar wajib untuk terus dikembangkan. Pengembangan ketrampilan apat diperoleh melalui jalur apapun, misalnya melalui kursus-kursus, berlatih sendiri, belajar dari orang lain, berlatih melalui media internet.

3. Mempersiapkan tempat usaha dan perlengkapan

Penetapan tempat usaha harus dikaitkan dengan kalayakan usaha. Tempat usaha bisa diperoleh melalui sewa atau milik sendiri. Tempat ssaha yang berhubungan langsung dengan konsumen tentu harus dipertimbangkan berbeda dengan tempat usaha yang hanya diperuntukkan proses pengolahan. Tempat usaha merupakan aset dengan pembiayaan yang cukup besar. Jika tempat usaha harus membeli, maka perlu diperhitungkan; 1) jangan membeli sebelum usaha siap untuk dijalankan; 2) memilih lokasi yang bersih; 3) perhitungkan kemudahan akses, termasuk tempat parkir kendaraan. 4) lingkungan tempat usaha harus mendukung, termasuk perijinan harus

dipenuhi; 5) fasilitas pendukung harus memadai, misalnya air, listrik; 6) disain bangunan harus sesuai kebutuhan. Perlengkapan untuk usaha catering relatif lebih mudah didapatkan. Penting diperhitungkan adalah jangan membeli barang-barang yang belum jelas penggunaannya.

#### 4. Mempersiapkan waktu

Proses pengolahan makanan, relatif membutuhkan waktu singkat. Waktu yang digunakan untuk pengolahan makanan dari awal hingga selesai, sangat berhubungan dengan jumlah tenaga kerja yang ada. Untuk usaha catering, yang perlu diperhitungkan adalah:

1. Jumlah porsi yang harus dibuat
2. Berapa jenis makanan
3. Tenaga kerja yang tersedia
4. Berapa lama makanan bisa bertahan (resiko basi).

Penentuan waktu yang digunakan untuk proses pengolahan dengan jumlah tenaga kerja yang tersedia, dapat ditetapkan berdasarkan pengalaman. Semakin besar jumlah porsi dengan jumlah jenis makanan yang lebih beragam, akan semakin besar jumlah tenaga kerja yang akan digunakan. Jika anda memiliki jumlah tenaga kerja yang terbatas, sementara jumlah porsi dan jenis makanan semakin banyak, maka waktu pengerjaan harus diperpanjang. Misalnya untuk menyelesaikan 100 porsi pesanan, dibutuhkan waktu pengerjaan dari jam 5 pagi hingga jam 8 pagi. Dengan jumlah tenaga kerja 3 orang. Namun jika pesanan bertambah banyak maka waktu pengerjaan harus lebih awal, misalnya dikerjakan dimulai jam 4 pagi. Untuk jenis makanan yang lebih mudah basi, akan lebih baik jika waktu pengerjaan tetap dimulai jam 5 pagi, akan tetapi dengan penambahan jumlah tenaga kerja.

#### 5. Menetapkan jumlah tenaga kerja.

Penentuan tenaga kerja yang tepat akan memntukan efisiensi usaha. Faktor tenaga kerja yang perlu diperhitungkan adalah: 1) ketrampilan/kemampuan kerja; 2) jumlah tenaga kerja; 3) kepribadian. Berdasarkan pengalaman berbagai usaha bisnis, persoalan tenaga kerja merupakan persoalan yang sering terjadi dan tidak mudah diatasi. Yang dirasakan paling sulit adalah mendapat tenaga kerja dengan kepribadian yang cocok, misalnya: kejujuran, tanggung jawab terhadap perkerjaan, inisiatif tindakan jika menghadapi permasalahan, ketekunan, kedisiplinan. Untuk mengatasi kesulitan memperoleh tenaga kerja yang baik, cari 1 atau 2 orang tenaga yang benar-



benar bisa diandalkan dalam hal tanggung jawabnya, kejujuran, kedisiplinannya, dan tentu saja kemampuannya. Selebihnya tenaga kerja yang lain diposisikan membantu penyelesaian pekerjaan. Jangan berharap anda akan mendapatkan tenaga kerja yang seluruhnya berkepribadian baik sesuai yang dibutuhkan.

#### 6. Penentuan jumlah bahan-bahan produksi yang dibutuhkan

Menghitung jumlah bahan-bahan yang dibutuhkan dapat dihitung dengan mudah. Setiap bahan yang dibutuhkan harus dihitung satu per satu. Jika anda melihat resep dari buku atau dari google, hendaknya harus diuji coba terlebih dahulu. Adakalanya resep yang tersedia tidak cocok dengan selera kita. Misalnya untuk membuat sayur sop ayam untuk 8 orang, bahan-bahan yang dibutuhkan:

1000 ml air, 8 potong ayam kampung, 4 butir kapulaga, 1 cm jahe, 1 cm kayu manis, 1 sendok teh gula pasir, 1 batang daun bawang, ½ sendok teh kaldu ayam bubuk, ½ buah bawang bombai besar, garam secukupnya. Bagaimana menghitung jika sop ayam digunakan untuk 100 porsi, perhitungannya sebagai berikut:

Air :  $100/8 \times 1000 \text{ ml} = 12.500 \text{ ml}$   
Ayam :  $100/8 \times 8 \text{ potong} = 100 \text{ potong}$   
Kapulaga :  $100/8 \times 4 \text{ butir} = 50 \text{ butir kapulaga}$   
Kayu manis :  $100/8 \times 1 \text{ cm} = 12,5 \text{ cm}$

Dan seterusnya

Tentu saja jika sudah lebih berpengalaman membuat sop ayam, ukuran bisa lebih fleksibel atau didasarkan pada kebiasaan, misalnya perhitungan penggunaan kapulaga tidak harus dihitung per biji, melainkan bisa dihitung berdasarkan ukuran gram atau kg.

#### 7. Mencari pemasok

Aspek eksternal, yang sangat penting perannya untuk kesuksesan usaha adalah para pemasok. Pemasok yang digunakan haruslah yang profesional, dalam arti mampu menyediakan bahan dalam jumlah besar, bahan selalu tersedia, konsistensi kualitas bahan dan kejujuran dalam bisnis. Berbagai kemungkinan pemasok, antara lain:

1. Toko besar atau grosir. Dapat menyediakan berbagai kebutuhan bahan-bahan masakan.
2. Pasar tradisional, biasanya untuk kebutuhan bahan-bahan sayur-sayuran dan bumbu-bumbu dapur.

3. Distributor. Distributor biasanya menyediakan satu jenis bahan, misalnya sirup, sari kelapa, es krim, kecap, saus.

4. Pedagang khusus penjual ikan, ayam potong, telur ayam, buah-buahan.

Penggunaan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam jumlah besar dan relatif rutin, hendaknya menggunakan pemasok yang sudah menjadi langganan, oleh karena itu perlu adanya kerjasama yang baik dengan para pemasok. Kiat mencari pemasok yang profesional:

- Mudah berkomunikasi
- Produk selalu tersedia dan sesuai spesifikasi yang dibutuhkan
- Dapat bernegosiasi tentang harga dan jumlah minimal barang yang harus dibeli
- Bersedia mengirim produk tepat waktu
- Keamanan dan kemudahan dalam pembayaran

Persiapan internal saja tentu belum cukup untuk memberikan jaminan perluasan usaha dimasa yang akan datang. Diperlukan tindakan konkret merealisasikan gagasan-gagasan usaha bisnis.

## **BAB V**

### **MENGATASI KESULITAN USAHA KATERING**

Usaha besar maupun kecil tidak terlepas dari kesulitan usaha, atau yang sering disebut dengan resiko. Namun tidak dipungkiri juga, perusahaan-perusahaan berskala besar yang ada saat ini, pada awalnya dimulai dari usaha skala kecil. Memulai usaha dibutuhkan keberanian dan tekad serta kemampuan bisnis yang memadai. Dalam perjalanan usaha pasti akan menghadapi kendala-kendala baik yang dapat diprediksi maupun yang tidak dapat diprediksi sebelumnya. Perusahaan kecil pada khususnya memiliki kekuatan dan kelemahan. Kekuatan yang dimiliki hendaknya menjadikan potensi untuk mengembangkan usaha. Kemampuan analisis untuk memanfaatkan situasi akan membawa perusahaan kearah kemajuan.

#### **5.1. Kekuatan Usaha Katering.**

Jenis usaha katering memiliki hak dan kewajiban yang secara regulasi sudah jelas ketentuannya. Dari aspek operasional, usaha katering memiliki keunggulan yang sekaligus menjadi kekuatan usaha, terutama jika dapat di jalankan dengan antisipatif. Kekuatan usaha kateringl, antara lain:

##### **1. Lebih mudah berinovasi.**

Kedekatan pengusaha dengan konsumen, akan menyebabkan lebih mudah tanggap terhadap kebutuhan konsumen. Penggunaan teknologi tepat guna lebih terjangkau karena harga yang relatif lebih murah. Dengan demikian akan lebih mudah melakukan perubahan-perubahan produk yang disesuaikan dengan selera konsumen. Perubahan-perubahan sederhana sangat mungkin dilaksanakan tanpa harus melalui proses yang panjang. Misalnya Penambahkan variasi produk dengan varian rasa yang berbeda, akan lebih mudah dilakukan untuk memenuhi selera konsumen yang berbeda-beda. Alat-alat yang digunakan untuk operasional tidak akan berubah walaupun jenis makanan berubah.

##### **2. Bersifat fleksibel, karena tidak adanya hierarkhi organisasi**

Usaha katering pada umumnya tidak memiliki struktur yang besar dan memungkinkan terhindar dari birokrasi. Hubungan atasan dan bawahan dekat, komunikasi tidak terhambat. Kadang seorang pemilik akan menjadi pemimpin perusahaan, yang sekaligus melakukan pembelian, penjualan dan juga pengawasan. Persoalan-persoalan yang dihadapi akan segera diketahui dan mudah untuk diatasi.

##### **3. Mudah menyesuaikan lingkungan eksternal**

Sejarah telah membuktikan gejolak ekonomi hingga terjadi krisis ekonomi tahun 1998, banyak perusahaan-perusahaan besar melakukan perampingan usaha dan berakibat banyak terjadi pemutusan hubungan kerja (PHK). Berdasarkan laporan Badan Pusat Statistik (BPS), Pada tahun 1998 perekonomian Indonesia mengalami pertumbuhan -13,68%. Disaat itu pengusaha-pengusaha skala kecil lebih mampu bertahan, karena mereka lebih fleksibel dan dinamis. Usaha catering dengan kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah belum bersentuhan dengan peraturan-peraturan pemerintah, sehingga memungkinkan usaha bertahan dalam operasionalnya.

#### **4. Biaya lebih rendah**

Termasuk biaya dalam usaha pengolahan adalah:

1. biaya produksi. Biaya produksi merupakan biaya yang dihitung dalam proses pengolahan/produksi, meliputi biaya:
  - a. biaya pembelian bahan baku dan bahan pembantu
  - b. biaya tenaga kerja dalam produksi
  - c. biaya lain-lain ( misalnya: gas, listrik, air)
2. Biaya operasional. Biaya operasional merupakan biaya yang terjadi diluar biaya proses pengolahan/produksi. Biaya ini meliputi: biaya administrasi, biaya sewa, biaya perawatan, biaya promosi, dan lain-lain.

Biaya produksi dan biaya operasional untuk usaha catering relatif lebih kecil, hal ini disebabkan karena proses pengolahan dapat dilakukan sendiri oleh pemilik usaha ditambah tenaga pembantu dengan jumlah sesuai kebutuhan. Dengan demikian tidak dibutuhkan persiapan modal dalam jumlah besar. Biaya pembelian bahan-bahan pokok dan bahan pembantu, pada umumnya dapat dipasok dari dalam negeri, sehingga biaya produksi relatif lebih rendah.

#### **5.2. Macam-macam Kesulitan Usaha.**

Kesulitan usaha bisnis catering, harus dipahami sebagai resiko yang bisa terjadi dalam pelaksanaan usaha. Resiko yang terjadi dalam menjalankan usaha, diartikan sebagai ketidakpastian yang bisa menimbulkan bahaya yang terjadi selama proses sedang berlangsung. Resiko akan berhubungan dengan kendala yang berakibat muncul kesulitan-kesulitan. Resiko dapat dibedakan resiko yang bisa diprediksi dan ada berbagai jenis resiko yang tidak bisa diprediksi sebelumnya, misalnya terjadi bencana alam, gangguan lain yang berasal dari eksternal. Dalam pembahasan ini, akan dibahas tentang kesulitan yang berasal

dari dalam perusahaan atau resiko yang dapat diprediksi. Seringkali dikatakan bahwa resiko usaha selalu terjadi dan tidak bisa dihindari, namun yang penting adalah bagaimana kita mengantisipasi terjadinya permasalahan dalam perjalanan usaha.

Menurut Abbas Salim, ketidakpastian yang menyebabkan resiko kerugian usaha, dapat disebabkan oleh berbagai faktor, yaitu:

1. Ketidak pastian ekonomi
2. Ketidakpastian disebabkan oleh alam
3. Ketidakpastian disebabkan oleh perilaku manusia

Dalam uraian tentang kesulitan usaha dalam buku ini, saya akan membahas tentang kesulitan dalam usaha yang disebabkan oleh perilaku manusia, terutama dari sudut pandang internal perusahaan. Faktor perilaku manusia bisa terjadi karena kesalahan-kesalahan dalam pengambilan keputusan, kurang perencanaan atau persiapan, tidak bertanggung jawab dalam usaha, mudah menyerah atau putus asa. Resiko usaha yang disebabkan faktor ini, sesungguhnya masih lebih mudah untuk diatasi, ketimbang penyebab faktor eksternal.

Berbagai kemungkinan kesalahan manusia (Sumber Daya Manusia), yang dapat menyebabkan kerugian usaha:

1. Tidak berhasil menangkap peluang usaha
2. Terburu-buru mengambil keputusan
3. Tidak berani melakukan perubahan
4. Kurang pengawasan
5. Cepat puas
6. Tidak fokus pada usaha

### **5.2.1. Kesulitan Mengelola Sumber Daya**

Aspek terpenting dan tersulit dalam usaha bisnis adalah mengelola sumber daya manusia (SDM). SDM yang dimaksud adalah karyawan atau tenaga kerja yang terlibat dalam usaha bisnis yang bersangkutan. Usaha bisnis skala kecil atau sering disebut usaha mikro, tentu saja jumlahnya tidak harus banyak, bisa hanya 2 sampai 10 orang. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan:

#### **1. Rekrutmen**

Yang paling umum dilakukan untuk usaha kecil, karyawan berasal dari lingkungan terdekat, yaitu saudara atau tetangga-tetangga. Tentu tidak menutup kemungkinan bisa berasal dari masyarakat umum. Resiko yang mungkin terjadi jika

menggunakan karyawan dari lingkungan terdekat adalah ketidak sesuaian ketrampilan yang dibutuhkan. Hal ini bisa diatasi jika pemilik usaha turut terjun langsung dalam aktivitas bisnis, sambil mengembangkan ketrampilan karyawan. Kesulitan lain yang sering dihadapi adalah tingkat perputaran karyawan yang tinggi. Pada umumnya para karyawan menjadikan tempat kerja hanya sebagai batu loncatan, mereka akan mencari tempat kerja yang lebih besar atau lebih menjanjikan keberlangsungan jangka panjang. Bagi para lulusan SMA/SMK biasanya lebih tertarik bekerja di perusahaan atau pabrik, dengan besarnya gaji sudah sesuai dengan UMR. Jumlah pencari kerja di Indonesia, cukup besar, bahkan masih banyak para lulusan sarjana yang masih sulit mendapatkan pekerjaan. Oleh karena itu sebagai pengusaha harus optimis bisa mendapatkan tenaga kerja sesuai yang dibutuhkan.

## **2. Penggajian.**

Penetapan upah untuk karyawan, sering menjadi kendala. Ketentuan pemerintah besaran upah sesuai UMR, belum seluruhnya dapat dipenuhi. Bahkan seringkali penetapan upah tidak dihitung berdasarkan perhitungan yang cermat. Untuk menghindari biaya upah yang terlalu besar, bisa dilakukan dengan mempekerjakan jam kerja paruh waktu, atau bekerja berdasarkan besarnya pesanan. Usaha katering dengan sifat usaha berdasarkan pesanan, tentu jumlah pesanan setiap bulannya bisa berbeda-beda, oleh karena itu pada saat jumlah pesanan cukup besar, barulah diputuskan untuk menambah tenaga kerja yang sifatnya sementara atau istilah jawa tenaga *pocokan*.

## **3. Tingkat pendidikan dan wawasan kurang relevan**

Pengembangan usaha sangat ditentukan kemampuan dan kemauan melakukan perubahan-perubahan. Perubahan seringkali disertai dengan resiko-resiko yang mungkin akan terjadi. Itulah sebabnya pengusaha seringkali merasa lebih nyaman dengan kondisi saat ini, ketimbang harus melakukan perubahan-perubahan. Keberhasilan melakukan perubahan dapat dipengaruhi oleh wawasan yang dimiliki oleh pengusaha. Salah satu penyebab mengapa usaha kecil seringkali lambat atau bahkan tidak mengalami perkembangan, walau sudah melakukan usaha bisnis bertahun-tahun, adalah kurangnya pengetahuan dan wawasan. Berbagai cara dapat ditempuh untuk mengembangkan pengetahuan dan wawasan, antara lain:

1. Mengikuti pelatihan dan seminar. Berbagai pelatihan dan seminar, banyak dilakukan oleh dinas-dinas pemerintah terkait, sekaligus melakukan pembinaan bagi pengusaha kecil, maupun dari pihak swasta.
2. Mempelajari strategi-strategi pesaing, untuk membantu menciptakan ide-ide baru.
3. Menjalin hubungan baik dengan berbagai pihak termasuk mengikuti kegiatan-kegiatan pada komunitas tertentu.
4. Aktif dengan media sosial, menjadikan inspirasi perkembangan usaha.

#### **4. Keluarga sentris (Usaha Keluarga)**

Sebagai pemula dalam dunia bisnis, memiliki anggota keluarga yang bisa bekerja sama dalam menjalankan usaha, akan menjadi penyelamat dalam bisnis. Bahkan menjadi keuntungan jika bisa bekerja sama dengan anggota keluarga dalam menjalankan usaha bisnis. Akan tetapi bisnis keluarga juga memiliki banyak kelemahan, antara lain: 1) tidak ada pemisahan yang jelas antara urusan bisnis dan keluarga; 2) tidak dapat mendelegasikan pekerjaan dengan sepenuhnya, menyebabkan pemilik usaha hanya fokus pada pekerjaan rutin, bukan fokus pada mengupayakan pengembangan usaha; 3) terjadi gap antara pemilik usaha dari lingkungan keluarga dan yang bukan dari keluarga, menyebabkan kapasitas kemampuan karyawan tidak digunakan secara maksimal. Perubahan iklim usaha harus segera dilakukan, walau harus dilakukan secara bertahap dan tidak terburu-buru. Penerapan ilmu manajemen modern dengan dukungan teknologi komunikasi akan dapat memicu terjadi perubahan, disertai dengan kemauan bersifat lebih terbuka, menerima masukan-masukan dari berbagai pihak.

Langkah awal memulai perubahan dapat dilakukan dengan mempraktekkan prinsip-prinsip organisasi dengan benar, walau dalam tataran yang masih sederhana. Pembagian kerja mulai dilaksanakan dengan hak dan kewajiban yang telah ditetapkan. Masing-masing pihak diberi kewenangan untuk merencanakan, melakukan aktivitas pembelian dan penjualan, disertai dengan proses evaluasi yang benar. Diimbangi dengan komunikasi dan pengawasan yang baik, akan membantu terciptanya praktek-praktek profesional.

#### **5.2.2. Kesulitan Mengelola Keuangan**

Fungsi keuangan dalam pandangan manajemen, merupakan aspek penting dalam usaha bisnis, setara dengan fungsional penting lainnya dalam organisasi modern, yaitu fungsi pemasaran, fungsi personalia dan fungsi produksi. Sekecil apapun usaha kita, dengan modal kecil, investasi yang kecil, tetap harus melakukan pencatatan keuangan. Pada kenyataannya masih banyak usaha-usaha kecil yang tidak melaksanakan pencatatan keuangan. Alasan-alasan keengganan melaksanakan pencatatan keuangan, antara lain:

1. Tidak menguasai pencatatan keuangan
2. Setiap pemasukan dan pengeluaran masih bisa diingat-ingat, karena jumlah transaksi yang tidak besar.
3. Keuangan usaha dan keuangan rumah tangga masih menjadi satu, sehingga tidak perlu ada pencatatan keuangan

Dapat dibayangkan, usaha yang tidak memiliki laporan keuangan bulanan maupun tahunan, tentu tidak dapat mengetahui kegagalan atau kelebihan usaha serta bagaimana menentukan prospek usaha. Keunggulan dengan adanya pencatatan keuangan yang rapi dan benar, adalah:

1. Dapat menghitung keuntungan atau kerugian usaha.  
Perolehan keuntungan dan kerugian usaha, tidak hanya untuk kepentingan pemilik usaha, melainkan perlu dilaporkan kepada pihak-pihak yang turut membantu keuangan usaha, misalnya orang tua, saudara, teman-teman yang membantu pendanaan usaha.
2. Mempermudah perhitungan pajak. Berdasarkan peraturan pemerintah nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan. UMKM dikenai pajak 0,5% dari omzet. Besarnya pajak yang harus disetorkan, dapat dihitung dengan tepat jika perusahaan memiliki pencatatan keuangan.
3. Memudahkan dalam pengambilan keputusan.  
Keputusan-keputusan bisnis seringkali tidak dapat dipisahkan dari aspek keuangan. Setiap keputusan-keputusan bisnis hendaknya dipertimbangkan membawa usaha bisnis memperoleh keuntungan yang lebih baik. Berdasarkan laporan keuangan yang ada, perusahaan dapat memperhitungkan penggunaan keuangan dengan tepat. Misalnya apakah perlu menambah mesin-mesin baru, menambah karyawan, sewa tempat, dan lain-lain.
4. Mempermudah pengajuan hutang bank.  
Laporan keuangan usaha, menjadi persyaratan utama untuk pengajuan pinjaman kepada pihak bank maupun pihak-pihak lain. Laporan keuangan dapat



mencerminkan jaminan keberlanjutan usaha dan prospek usaha dimasa yang akan datang.

Pencatatan keuangan untuk usaha-usaha kecil, dapat disusun secara sederhana tetapi tetap memenuhi persyaratan-persyaratan, yaitu:

1. Berdasarkan fakta yang sesungguhnya
2. Berdasarkan prinsip-prinsip yang umum dalam pencatatan keuangan
3. Bersifat kontinyu

#### **5.2.2.1. Kesulitan Mengatasi permodalan**

Usaha bisnis catering, merupakan usaha jasa menyediakan makanan dan minuman. Aktivitas usaha bisa berdasarkan usaha rutin maupun berdasarkan pesanan. Jika aktivitas catering berdasarkan pesanan, jumlah modal yang dibutuhkan lebih sulit untuk diprediksi, oleh karena itu jumlah modal kerja sudah harus tersedia. Modal kerja bagi usaha catering, terutama diperuntukkan untuk pembelian bahan-bahan produksi yang sifatnya lebih mudah rusak, misalnya sayur-sayuran dan daging atau ikan. Bahan pembantu seperti misalnya gas untuk memasak, bumbu-bumbu dapur, dan lain-lain. Karena sifatnya yang mudah rusak, maka pembelian bahan-bahan tidak bisa dilakukan jauh hari sebelum proses memasak. Situasi tersebut yang menyebabkan modal kerja harus selalu tersedia.

Yang dimaksud permodalan dalam hal ini adalah: 1) sejumlah uang yang diperlukan untuk membiayai seluruh aktivitas bisnis. Modal ini disebut juga modal kerja, misalnya: untuk pembelian perlengkapan, pembelian bahan-bahan produksi, sewa, dan lain-lain; 2) modal dalam arti kemampuan atau keahlian SDM, digunakan untuk mengelola suatu usaha bisnis. Banyak orang beralasan, belum memulai usaha karena belum ada modal. Walau permodalan diakui merupakan faktor penting, akan tetapi bukan yang tersulit untuk diatasi. Sebagai seorang *entrepreneur*, dituntut untuk memiliki kreatifitas, termasuk dalam hal mencari sumber-sumber permodalan. Usaha baru lebih sulit untuk mendapatkan pinjaman dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya, oleh karena itu diupayakan mencari sumber-sumber lain. Berdasarkan sumber perolehan modal, modal dapat dibedakan:

1. Modal Sendiri, yaitu modal berasal dari pemilik atau pendiri usaha, tidak menimbulkan biaya bunga.
2. Modal pinjaman atau modal asing, disebutkan juga modal dari luar perusahaan yaitu berasal dari modal pinjaman, menimbulkan biaya modal (bunga) Modal ini sama dengan hutang yang harus dibayar sesuai ketentuan yang berlaku. Jangka waktu

pembayaran yang ditetapkan dan disetujui kedua belah pihak, akan membedakan sifat hutang tersebut, yaitu hutang jangka panjang, jangka waktu pengembalian lebih dari 1 tahun) dan hutang jangka pendek/hutang lancar, dengan jangka waktu pengembalian kurang dari 1 tahun.

Berdasarkan sifat-sifat permodalan tersebut, maka perlu dipertimbangkan pencarian sumber-sumber modal. Berbagai alternatif sumber permodalan, antara lain:

### **1. Uang tabungan.**

Sebelum merealisasikan usaha bisnis sendiri, ada baiknya dapat menyisihkan penghasilan yang diperoleh. . Penghasilan bisa dimulai dengan menjual barang-barang dagangan dengan cara reseller. Menjadi reseller, segala sesuatu sangat dimudahkan, tidak harus memiliki modal yang besar, tidak harus memiliki tempat usaha sendiri, bebas memilih produk yang diinginkan, tidak terikat waktu.

Persyaratan utama yang diperlukan untuk menjadi reseller adalah harus menguasai sekaligus memiliki alat komunikasi handphone atau laptop.

Dengan menggunakan uang tabungan sendiri, berarti sumber modal berasal dari modal sendiri. Jika anda sebagai mahasiswa dapat juga menyisihkan sebagian uang saku yang diperoleh dari orang tua. Dengan menggunakan uang tabungan sendiri, berarti sumber modal berasal dari modal sendiri. Anda bisa memilih usaha-usaha lain yang resiko usaha lebih kecil, sehingga anda memiliki kesempatan untuk menabung.

### **2. Modal dari orang tua, saudara atau teman**

Tidak menutup kemungkinan, orang-orang terdekat bisa memberikan bantuan modal. Modal dari sumber ini, lebih menguntungkan, karena sifatnya fleksibel, bisa dihibahkan menjadi modal sendiri ataupun menjadi pinjaman dengan bunga yang tidak memberatkan. Jika modal ini menjadi modal pinjaman, biasanya tidak ada unsur bunga dan pengembalian tidak ditetapkan waktunya.

### **3. Modal bersama/Patungan dengan pihak lain.**

Dalam hal ini berarti sudah melibatkan orang lain atau teman yang dapat diajak kerjasama untuk usaha. Diperlukan pembicaraan awal yang jelas dan transparan, apakah pihak lain hanya menyetorkan modal atau ikut terlibat dalam aktivitas bisnis. Penyertaan modal dalam hal ini tidak selalu dalam bentuk uang, bisa juga dalam bentuk aktiva tetap, misalnya menyediakan tempat untuk usaha, menyediakan perlengkapan-perengkapan usaha. Modal bersama memiliki kelebihan dan

kelemahan. Kelebihan modal bersama dengan pihak lain turut dalam pengelolaan usaha:

**a. Menjalankan usaha menjadi lebih mudah.**

Bagi mereka yang belum pernah menjalankan usaha sendiri, diperlukan pihak lain dalam pengelolaan usaha. Mencari partner usaha, diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu, misalnya: memiliki pengalaman dan keahlian, dapat dipercaya, memiliki tujuan bisnis yang sama, mudah diajak kerjasama.

**b. Jumlah modal lebih besar dan terjamin.**

Keterlibatan dua orang atau lebih dan masing-masing menyetorkan modal, menyebabkan permodalan menjadi lebih kuat dan terjamin.

**c. Usaha menjadi lebih kuat/kokoh**

Masing-masing pihak memiliki keahlian atau keunggulan masing-masing, sehingga dapat saling melengkapi satu dan lainnya. Ada pihak yang memiliki waktu yang cukup untuk fokus pada usaha, ada pihak yang lebih menguasai manajemen, ada yang menguasai pemasaran, dan lain-lain. Latar belakang keahlian dan pengalaman yang berbeda-beda akan lebih menguntungkan untuk memperkokoh usaha.

Modal bersama juga memiliki sisi negatif atau kelemahan, antara lain:

**a. Sulit menentukan pembagian keuntungan.**

Menaksir nilai modal dengan bentuk yang berbeda-beda/bervariasi, bukan hal yang mudah. Kontribusi masing-masing dapat berupa waktu, keahlian, maupun uang. Akan lebih mudah jika masing-masing pihak memberikan kontribusi dalam sejumlah uang. Persentase keuntungan mudah ditetapkan. Dalam usaha bisnis, setiap penyertaan modal harus diberi kompensasi dalam bentuk pembagian keuntungan.

**b. Usaha menjadi rentan.**

Pada umumnya, usaha kecil tidak memiliki struktur organisasi yang jelas. Pembagian kerja dan kewenangan tidak jelas, pertanggung jawaban tidak jelas, akibatnya akan memunculkan kendala dalam hubungan diantara para partner. Konflik internal yang berkepanjangan dapat mempengaruhi kinerja usaha.

**4. Modal pinjaman dari lembaga keuangan**

Memperoleh modal pinjaman dari lembaga keuangan bank, dibutuhkan persyaratan-persyaratan tertentu. Seringkali persyaratan yang ditetapkan untuk usaha kecil,

menyurutkan niat pengusaha untuk melakukan proses peminjaman. Pemerintah saat ini sangat memperhatikan sektor usaha kecil, karena sektor ini membantu pemerintah dalam hal penyerapan tenaga kerja. Sifat sektor usaha kecil yang fleksibel, menyebabkan masyarakat yang terlibat dalam usaha kecil menjadi lebih mandiri, khususnya dalam finansial. Modal yang dibutuhkan untuk usaha kecil, relatif tidak terlalu besar, dan tidak banyak terikat dengan peraturan-peraturan pemerintah, misalnya dalam hal perijinan, oleh karena itu menjalankan usaha kecil lebih mudah.

Pinjaman usaha untuk usaha kecil, biasanya disalurkan melalui lembaga keuangan bank. Tetap diperlukan persyaratan-persyaratan tertentu melainkan persyaratan untuk usaha kecil cukup mudah. Beberapa persyaratan yang dibutuhkan:

- a. Warga negara Indonesia
- b. Menyerahkan proposal kelayakan usaha
- c. Kelengkapan surat-surat (KTP, KK, NPWP)

Pinjaman usaha berasal dari bank pemerintah biasanya beban bunga lebih kecil daripada bank swasta. Sebelum memutuskan menentukan pemodal, hendaknya mencari informasi yang lengkap, terkait persyaratan-persyaratan, besarnya bunga pinjaman, jangka waktu pengembalian.

##### **5. Modal pinjaman dari lembaga-lembaga lainnya.**

Saat ini sudah tersedia modal pinjaman berbasis aplikasi yang dilakukan secara online. Yang perlu diingat sebelum mengambil keputusan memanfaatkan modal pinjaman ini, pelajari ketentuan-ketentuan pinjaman apakah dengan agunan atau tidak, pelajari konsekuensi jika terjadi keterlambatan membayar bunga, besarnya bunga, dan hal-hal lain. Jangan tergiur dengan proses pinjaman yang sangat cepat, mudah, dan tanpa agunan. Semakin mudah proses peminjaman, biasanya resiko juga semakin besar. Penyedia modal dalam hal ini tentu tidak ingin dirugikan dengan terjadinya kredit macet, oleh karena itu akan memberlakukan ketentuan-ketentuan yang bisa memberatkan, khususnya dalam jangka panjang.

Sumber permodalan dari mana pun asalnya, hitung dengan teliti keuntungan dan kelemahan yang dapat terjadi sebagai konsekuensi usaha. Salah dalam perhitungan akan memberatkan keuangan usaha, bahkan tidak menutup kemungkinan terjadi kebangkrutan. Dalam penyediaan modal usaha, pengusaha tidak leluasa untuk memilih sumber permodalan,

oleh karena itu diperlukan kesiapan dalam perencanaan usaha yang tertuang dalam proposal kelayakan usaha. Semakin lengkap dengan rincian-rincian aktivitas bisnis yang akan dilaksanakan akan membantu menumbuhkan kepercayaan pemilik modal.

#### **5.2.2.2. Kesulitan Menyusun Laporan Keuangan**

Laporan keuangan diartikan sebagai pencatatan informasi-informasi keuangan terkait jumlah kekayaan dan hutang perusahaan serta pencatatan terkait penghasilan dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam kurun waktu satu tahun. Pencatatan keuangan yang dilakukan secara rutin dan konsisten dapat menggambarkan secara menyeluruh transaksi-transaksi keuangan yang melibatkan kemajuan perusahaan ataupun sebaliknya. Tujuan penyusunan laporan keuangan, sebagai berikut ( Dr.Kasmir, SE,MM):

##### **1. Memberikan informasi jumlah aktiva dan jenis-jenis aktiva.**

Istilah aktiva dalam laporan keuangan dibedakan: 1) aktiva lancar dan 2) aktiva tetap/aktiva tidak lancar. Aktiva lancar merupakan kekayaan perusahaan yang mudah untuk dicairkan dalam bentuk uang tunai atau dijual dalam periode paling lama 1 tahun. Termasuk dalam kelompok aktiva lancar, adalah:

- a. Kas, atau uang tunai. Uang tunai dalam usaha, lebih mudah digunakan untuk membiayai operasional sehari-hari
- b. Surat-surat berharga, contohnya: deposito bank, surat berharga lain. Termasuk dalam surat berharga dengan syarat jika perusahaan membutuhkan uang tunai, surat berharga dapat segera diuangkan.
- c. Piutang.  
Piutang dapat terjadi karena adanya tagihan perusahaan kepada pihak lain. Misalnya perusahaan telah menyediakan makanan dan minuman sesuai waktu yang ditentukan, tetapi belum dibayar oleh konsumen. Pembayaran untuk usaha kecil biasanya dalam waktu yang tidak terlalu lama, kurang dari 1 minggu. Piutang jenis ini dapat disebut juga piutang penghasilan.
- d. Persediaan.  
Termasuk dalam kelompok persediaan adalah bahan-bahan yang digunakan untuk menghasilkan produk, misalnya bahan-bahan baku yang telah dibeli dan disimpan sebelum digunakan dalam proses produksi.
- e. Biaya yang dibayar dimuka atau persekot.

Merupakan pengeluaran perusahaan untuk memperoleh barang/jasa dari pihak lain, tetapi barang/jasa tersebut belum bisa dinikmati/diterima, oleh karena itu belum diperhitungkan menjadi biaya.

Aktiva tetap/aktiva tidak lancar, kekayaan perusahaan secara fisik terlihat, dan digunakan secara permanen untuk operasional rutin perusahaan. Termasuk dalam kelompok aktiva tetap/aktiva tidak lancar, adalah:

- a. Tanah, bangunan, mesin-mesin/perlengkapan/peralatan, kendaraan, dan aktiva tetap lainnya.

Tanah yang digunakan untuk bangunan kantor, gudang, dapur untuk memasak, tempat parkir, ditetapkan sebagai aktiva tetap, sejauh aktiva tersebut digunakan untuk operasional sehari-hari. Semua bentuk aktiva tetap tersebut harus dapat dinilai dengan nilai rupiah.

- b. Aktiva tetap tidak berwujud.

Bentuk aktiva tetap tidak berwujud, antara lain, biaya pendirian, merek dagang, hak cipta. Aktiva tetap tidak berwujud mempunyai umur yang terbatas, misalnya ada ketentuan batas waktu secara hukum. Jika secara ekonomi, aktiva tetap tidak berwujud sudah berkurang manfaatnya atau nilainya, maka dapat dihapuskan.

## **2. Memberikan informasi tentang jumlah kewajiban, jenis-jenis kewajiban dan jumlah modal**

Jumlah kewajiban disebut juga dengan hutang, yaitu kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak-pihak lain. Jumlah kewajiban dan jenis-jenis kewajiban secara keseluruhan harus tercatat dalam laporan keuangan. Sama halnya dengan aktiva, hutang juga dibedakan: 1) hutang lancar dan 2) hutang tidak lancar. Perbedaan didasarkan pada jangka waktu pembayaran/pelunasan. Termasuk dalam kelompok hutang lancar, adalah:

- a. Hutang dagang, hutang wesel, hutang bank jangka pendek, hutang gaji, hutang sewa, hutang pajak, dan lain-lain.

Sifat dari hutang lancar/hutang jangka pendek, adalah kewajiban keuangan perusahaan untuk melunasi atau membayar pada pihak lain dalam jangka pendek.

- b. Hutang jangka panjang yang segera jatuh tempo.

Hutang perusahaan yang pada awalnya bersifat jangka panjang (lebih dari 1 tahun), sudah hampir tiba saatnya untuk pembayaran karena jangka waktu sudah habis, akan bergeser menjadi hutang jangka pendek.

c. Penghasilan yang diterima di muka.

Uang muka dan cicilan pembayaran dari pihak lain, sementara aktivitas belum terealisasi, akan diperhitungkan sebagai hutang lancar. Misalnya anda telah menerima Uang tanda jadi/DP untuk pemesanan makanan/minuman pada waktu tertentu, tetapi belum terealisasi aktivitas tersebut, maka sejumlah nilai DP tersebut menjadi hutang bagi perusahaan yang bersangkutan.

Termasuk dalam kelompok hutang jangka panjang, adalah:

- Hutang bank jangka panjang (lebih dari 1 tahun)
- Hutang hipotek
- Hutang obligasi
- Hutang dari sumber lainnya

Disamping aktiva dan hutang, pencatatan kekayaan perusahaan yang dimiliki perusahaan bersumber dari pemilik usaha, disebut dengan modal. Termasuk dalam kelompok modal adalah:

- a. Modal, merupakan pernyataan modal dari pemilik usaha untuk operasional usaha.
- b. Laba ditahan, yaitu sejumlah peroleh laba yang disimpan oleh perusahaan/tidak digunakan. Sejumlah uang yang disimpan tersebut akan menjadi uang tunai yang dapat digunakan untuk membiayai operasional perusahaan.

**3. Memberikan informasi tentang hasil usaha yang tercermin dari jumlah pendapatan yang diperoleh dan sumber-sumber pendapatan.**

Informasi terkait pendapatan yang diperoleh beserta sumber-sumber pendapatan, berguna bagi perusahaan untuk mengukur hasil kerja perusahaan. Pendapatan berasal dari penerimaan sejumlah uang dari usaha pokok perusahaan. Usaha catering memperoleh pendapat berasal dari banyaknya jumlah pesanan dari pelanggan yang diterima dalam 1 bulan dikalikan dengan harga per pesanan. Sejumlah uang yang diterima dari pembayaran pelanggan atas pembelian makanan/minuman disebut sebagai pendapatan.

**4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya yang dikeluarkan, termasuk jenis-jenis biaya.**

Sejumlah uang yang diterima dari pembayaran pelanggan atas pembelian makanan/minuman disebut sebagai pendapatan. Pendapatan yang diperoleh masih harus diperhitungkan untuk membayar biaya-biaya. Kelebihan pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya, akan menghasilkan keuntungan. Informasi dari laporan keuangan terkait besarnya dan jenis pembiayaan usaha, dapat digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi usaha.

**5. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi dalam aktiva, kewajiban, dan modal**

Informasi perubahan aktiva, kewajiban dan modal dapat dilihat jika laporan keuangan disusun secara kontinyu dan konsisten dalam beberapa periode. Informasi perubahan dapat digunakan sebagai bahan analisis kinerja keuangan perusahaan. Misalnya telah terjadi penurunan keuntungan dibandingkan dengan tahun yang lalu, dapat dianalisis dari pendekatan keuangan, faktor-faktor penyebab terjadinya penurunan tersebut.

**6. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen dalam suatu periode tertentu.**

Kinerja keuangan yang baik, akan menjadi salah satu tolok ukur keberhasilan manajemen secara keseluruhan. Setiap kebijakan-kebijakan manajerial akan berpengaruh terhadap transaksi keuangan perusahaan, oleh karena itu capai keuangan yang positif akan mencerminkan keberhasilan keputusan-keputusan manajerial di masa yang lalu.

Penyusunan laporan keuangan menjadi mutlak dilakukan, walau dengan metode pencatatan yang sederhana. Selama ini pengusaha kecil seringkali merasa kesulitan dalam penyusunan laporan keuangan. Berbagai alasan yang sering dikemukakan, antara lain:

1. Faktor pendidikan dan ketrampilan
2. Faktor kesadaran
3. Faktor sarana dan fasilitas
4. Ketentuan Undang-undang

Laporan keuangan hanya dapat disusun jika, usaha sudah berjalan. Fakta-fakta terkait keuangan, dicatat, dikelompokkan sesuai prinsip-prinsip akuntansi. Dengan demikian pencatatan laporan keuangan berdasarkan pada data historis, merupakan peristiwa-peristiwa yang telah terjadi selama periode pencatatan. Informasi yang diperoleh dari laporan keuangan perusahaan kecil, tidak hanya berguna untuk pihak internal, melainkan juga diperlukan teruta



untuk sumber-sumber pemberi modal, seperti perbankan, lembaga keuangan non bank, maupun orang-orang terdekat.

### **5.2.2.3. Memilih partner bisnis.**

Memulai menjalankan usaha bisnis, seringkali dibutuhkan pihak lain untuk mendukung usaha. Pihak pertama yang memungkinkan untuk berperan menjadi partner bisnis adalah orang-orang terdekat, misalnya dari anggota keluarga, saudara yang masih ada ikatan keluarga, dan teman. Secara umum, partner bisnis yang dapat menunjang kelancaran usaha adalah:

1. Memiliki ketrampilan sesuai yang dibutuhkan, sehingga dapat bersifat melengkapi kekurangan-kekurangan yang masih ada.
2. Kepribadian yang baik, misalnya bekerja keras, tidak mudah menyerah, bertanggung jawab, jujur, serta kekuatan karakter lainnya yang dapat mendukung usaha pada pencapaian tujuan.
3. Memiliki kesamaan visi dan misi
4. Memiliki kedekatan hubungan
5. Kemauan untuk bekerja dengan ritme yang dapat saling menyesuaikan
6. Memiliki kemampuan finansial yang stabil

Usaha bisnis yang dimulai dengan partner bisnis, tidak selalu menguntungkan. Banyak kasus yang terjadi, usaha menjadi sangat rentan karena faktor hubungan dengan partner yang bermasalah. Misalnya menjadi partner adalah pacar anda, jika hubungan dengan pacar tidak dapat berlanjut/putus, tentu saja akan berpengaruh terhadap usaha bisnis yang ada. Demikian juga jika partner adalah teman atau sahabat, jika tidak dimulai dengan komitmen yang kuat diantara keduanya, akan berdampak pada keberlanjutan usaha. Hal-hal yang perlu dipersiapkan di awal, sebelum kerjasama terjadi, adalah:

1. Pelajari latar belakang partner bisnis
2. Pemisahan kekayaan pribadi dengan kekayaan usaha. Dengan pemisahan yang jelas akan memberikan keleluasan dalam pengambilan keputusan.
3. Kesepakatan akan hak dan kewajiban masing-masing, termasuk dalam hal finansial.
4. Membiasakan segala sesuatu tercatat. Catatan akan berfungsi menjadi dokumen. Jika terjadi permasalahan-permasalahan, dokumen bisa membantu penyelesaian masalah.

Keberadaan partner bisnis dimaksudkan untuk membantu usaha, sehingga dapat melengkapi dan menyempurnakan usaha bisnis yang ada. Akan tetapi seringkali sumber

konflik dalam aktivitas bisnis dimulai diantara parter bisnis tersebut. Konflik yang berkepanjangan dapat merusak hubungan partnership, bahkan menyebabkan terjadinya pengunduran diri salah satu partner bisnis. Untuk mengantisipasi berbagai kemungkinan permasalahan yang dapat terjadi, maka sebaiknya partner bisnis tidak diberi porsi kekuasaan yang lebih besar dari pemilik usaha, dengan kata lain harus ada perbedaan hak dan kewajiban dalam aspek manajemen maupun finansial diantara pemilik usaha dengan partner.

Banyak pihak yang dapat membantu pemecahan masalah disaat perusahaan menghadapi permasalahan, antara lain:

1. Jasa konsultan
2. Jasa keluarga
3. Jasa teman
4. Jasa pengusaha lain

Dengan bantuan pihak-pihak lain yang memiliki pengalaman dan kompetensi di bidangnya, akan membantu kita dalam memahami situasi bisnis yang sedang berjalan. Pihak-pihak lain hanya sumbang sih pemikiran untuk menyelesaikan masalah, sedangkan pengambil keputusan tetap ada pada pemilik usaha.

## **BAB VI**

### **PENGEMBANGAB USAHA**

Pengembangan usaha bisnis menjadi mutlak dilakukan jika usaha diharapkan dapat berjalan secara berkelanjutan. Upaya untuk mengembangkan usaha harus dimulai dengan penetapan strategi terkait rencana-rencana aktivitas spesifik yang akan dilakukan dengan memanfaatkan sumberdaya-sumberdaya yang dimiliki. Ada berbagai hal yang dapat mempengaruhi penetapan strategi dan teknis kegiatan, antara lain:

- a. Memahami karakter pembeli
- b. Menjadi Penjual yang Sukses
- c. Mengenali Perubahan Lingkungan
- d. Berani bekerja sama
- e. Optimalkan kekuatan usaha
- f. Kenali kesempatan usaha
- g. Kuasai penjualan online

#### **6.1. Memahami karakter Pembeli.**

Kewirausahaan diharapkan akan menjadi penunjang perekonomian masyarakat baik skala lokal maupun nasional. Kemampuan kewirausahaan akan menciptakan usaha-usaha kecil dan menengah yang dapat menciptakan lapangan kerja. Pada kenyataannya banyak usaha-usaha kecil yang tidak dapat bertahan cukup lama. Kegagalan usaha tentu saja akan merugikan banyak pihak, oleh karena itu penanganan usaha diperlukan kemampuan penetapan strategi-strategi sesuai dengan karakter pembeli.

Pepatah mengatakan bahwa pembeli adalah raja, yang artinya pembeli harus dilayani dengan sebaik-baiknya agar bersedia membeli produk yang ditawarkan. Pepatah ini sesungguhnya tidak mudah untuk dilaksanakan, mengingat saat ini sering terjadi pembeli justru bersikap sewenang-wenang. Permintaan pembeli seringkali berlebihan dan tidak masuk akal, menawar harga tanpa pertimbangan, bahkan dengan sikap yang kurang sopan. Disisi lain penjual juga seringkali tidak jujur. Produk tidak berkualitas, penawaran harga tinggi, banyak ketidak jujuran yang dilakukan menimbulkan kekecewaan pembeli. Era saat ini, harus disadari pelaku bisnis bahwa kekecewaan, ketidak puasan dapat dilampiaskan melalui media sosial. Oleh karena itu bagi pelaku bisnis hendaknya lebih meningkatkan kemampuan antisipatif dengan memahami siapa yang menjadi pembeli atau pelanggan.

Karakter pembeli dapat dibedakan:

1. Deliberated customers (pelanggan sengaja).  
Tipe ini pembeli memiliki niat membeli. Sebelum membeli, banyak mengajukan pertanyaan terkait produk yang ingin dibeli.
2. Undecided customers (tidak memiliki keputusan)  
Tipe pembeli Undecided customers, tidak memiliki keyakinan tentang bagaimana dan apa produk yang akan dibeli, oleh karena itu penjual harus bersifat aktif menjelaskan produk sehingga muncul keyakinan pembeli untuk membeli produk.
3. The Know It All Customers (Tahu segalanya)  
Tipe pembeli ini seakan mengetahui segala sesuatu tentang produk, walaupun sebenarnya pendapatnya belum tentu sepenuhnya benar. Dalam menghadapi tipe ini, penjual harus bijaksana, dapat menahan diri untuk tidak serta merta memutus pembicaraan dan menyalahkan apa yang disampaikan calon pembeli.
4. The Talk Active Customers (senang berbicara)  
Tipe ini calon pembeli senang berbicara, seringkali bahan pembicaraan tidak fokus pada tujuan jual beli. Dalam hal ini penjual harus mengarahkan pembicaraan akan tidak menyimpang dari tujuan awal. Menghadapi tipe ini seringkali dibutuhkan waktu yang lebih lama.
5. The I Get Discount Customers (senang diskon)  
Tipe ini tidak lepas dari budaya masyarakat, yaitu lebih tertarik dengan produk dengan harga diskon. Pembeli akan merasa puas jika berhasil menawar harga produk dengan harga murah. Strategi bagi penjual menghadapi tipe ini, dengan menetapkan harga awal diatas harga yang ditetapkan, sehingga jika terjadi proses tawar menawar dapat menurunkan harga sesuai dengan yang diinginkan penjual.
6. The decided but mistaken customer  
Pembeli tipe ini sudah merencanakan pembelian produk dengan baik, sehingga sudah mengetahui dimana akan membeli produk serta produk apa yang akan dibeli. Akan tetapi produk yang akan dibeli tidak sesuai dengan maksud penggunaannya. Menghadapi tipe pembeli seperti ini seorang penjual melayani saja apa yang diinginkan pembeli tetapi dapat juga dengan memberikan saran yang kepada pembeli tentang kegunaan dan manfaat barang yang dibeli

Adanya berbagai tipe-tipe pembeli menjadi penting untuk dipelajari pengusaha, terutama untuk bisnis yang membutuhkan tenaga sales dalam proses penjualan. Beragamnya

segmentasi konsumen tentu harus diimbangi dengan strategi yang berbeda-beda. Trik-trik tertentu untuk tipe pembeli tertentu belum tentu baik atau cocok untuk tipe yang lain. Ketepatan dalam proses penjualan dengan kemahiran tenaga penjual untuk memahami tipe-tipe pembeli akan menentukan kelangsungan usaha.

## **6.2. Menjadi Penjual yang Sukses**

Pengertian penjualan menurut Basu Swasta, Penjualan ialah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Jadi dalam buku Basu Swastha menerangkan bahwa penjualan yaitu proses menawarkan barang atau produk kepada konsumen dengan cara merayu konsumen tersebut. Aktivitas utama dalam pengelolaan bisnis adalah melakukan penjualan barang atau jasa, untuk menghasilkan keuntungan. Tidak berlebihan jika hasil penjualan menjadi ujung tombok keberhasilan usaha. Walau keuntungan usaha bukan satu-satunya menjadi tujuan perusahaan, akan tetapi keuntungan perusahaan merupakan pertahanan utama perusahaan sehingga dapat menjamin keberlangsungan usaha dalam jangka yang panjang. Aktivitas penjualan akan berhubungan dengan pihak lain, dalam hal ini adalah para pembeli. Jangan pernah diabaikan, selama melakukan aktivitas bisnis yang mencakup hubungan pembeli dan pengusaha hendaknya memperhitungkan strategi-strategi yang tidak mengabaikan aspek etika.

Sebagai wirausaha dalam menjalankan aktivitas menjual, harus memahami faktor-faktor yang mempengaruhi aktivitas penjualan, Ir.Hendro,MM, yaitu:

### 1. Kemampuan kepribadian penjual

Kemampuan kepribadian yang cocok untuk bagi seorang penjual, antara lain:

- a. Sikap percaya diri, yakin, ulet, bersedia berbagi semangat dan ilmu kepada orang lain, kemauan belajar, gaya bicara yang baik, memiliki tanggung jawab, memiliki komitmen dan konsisten sesuai janji, dan lain-lain
- b. Profesional: bekerja sesuai kemampuan dan mengutamakan hasil yang diperoleh.
- c. Performance: penampilan fisik termasuk gaya berkomunikasi
- d. Mampu menetapkan dan menterjemahkan visi yang jelas, sebagai pedoman langkah-langkah selanjutnya
- e. Kemampuan mental: keberanian melangkah dan menghadapi resiko

### 2. *Knowledge*.

*Knowledge*, terdiri dari:

- a. *Product knowledge*. Pengetahuan terkait dengan barang dan jasa yang ditawarkan

- b. *Company knowledge*. Mengenali perusahaan
  - c. *Business knowledge*. Pengetahuan menyangkut aktivitas bisnis secara umum dan faktor-faktor yang mempengaruhi aktivitas bisnis
3. *Idea dan creativity*.
- Menjadi penjual tidak hanya sebatas melakukan aktivitas penjualan saja melainkan dibutuhkan ide-ide kreatif untuk menciptakan transaksi penjualan yang menguntungkan kedua belah pihak
4. *Skill*.
- Skill atau ketrampilan yang dibutuhkan untuk menjadikan sukses dalam bisnis adalah keahlian menjual. Teknik-teknik menjual bisa dipelajari siapapun, akan tetapi keberhasilan menerapkan teknik penjualan sangat ditentukan ketrampilan.
5. *Konsep*.
- Konsep penjualan sudah harus dimiliki sebelum sungguh-sungguh terjun melakukan aktivitas penjualan. Konsep yang jelas akan menentukan tingkat kepuasan pelanggan, sehingga pelanggan akan selalu mencari penjual yang bersangkutan.

Terjadinya transaksi jual beli, akan diawali dengan proses pengambilan keputusan pelanggan. Langkah awal pelanggan sebelum memutuskan membeli barang/jasa, akan mencari informasi terkait barang yang dibutuhkan, dilanjutkan dengan proses evaluasi dengan membandingkan barang/jasa yang sejenis yang ada di pasaran. Sejalan dengan proses keputusan pembelian pelanggan, penjual harus memiliki teknik-teknik penjualan dan bersifat aktif untuk mempengaruhi disetiap tahapan proses pengambilan keputusan pelanggan tersebut.

### **6.3. Mengenali Perubahan Lingkungan**

Berdasarkan kamus Bahasa Indonesia, perubahan diartikan peralihan dari keadaan yang sebelumnya. Peralihan keadaan yang dimaksud bisa mencakup perubahan perilaku, perubahan selera masyarakat, perubahan gaya hidup, dan lain-lain. Didalam dunia usaha, kemampuan mengenali sekaligus mengantisipasi perubahan keadaan lingkungan, menjadi salah satu kunci keberhasilan usaha. Perubahan dapat terjadi dalam waktu yang singkat, dan dapat menimbulkan dampak besar bagi dunia usaha. Intensitas perubahan semakin dirasakan pada era globalisasi saat ini, menyebabkan iklim persaingan juga dirasakan semakin ketat. Seorang wirausaha yang baik, akan mampu mendorong terjadinya perubahan, sehingga

aktivitas bisnis menjadi berbeda dengan para pesaing dan dapat menyesuaikan dengan situasi dan kondisi masyarakat.

Sekecil apapun perubahan yang terjadi, harus diperhatikan oleh para wirausaha, terutama untuk menetapkan strategi-strategi dalam melakukan penyesuaian-penyesuaian. Bagi pengusaha kecil, faktor perubahan yang dapat berdampak pada usaha bisnis yang dilakukan, antara lain:(Gugup Kismono Universitas Gadjah Mada, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia Vol 14 Tahun 1999)

a. Perubahan peraturan pemerintah

Perubahan peraturan yang dapat terjadi misalnya perubahan tentang perizinan, peraturan perpajakan, dan lain-lain. peraturan pemerintah untuk UMKM bisa bersifat menguntungkan ataupun memberatkan pengusaha.

b. Perubahan teknologi.

Perkembangan teknologi dapat terjadi pada berbagai aspek, antara lain: teknologi komunikasi, perkembangan teknologi tepat guna untuk digunakan dalam proses produksi, perkembangan teknologi internet yang dapat menunjang kegiatan promosi dan penjualan. Saat ini masih banyak para pelaku usaha UMKM yang enggan untuk mengaplikasikan teknologi internet dalam aktivitas usahanya (<https://blogeikon.technology.com>), sementara banyak pihak termasuk pemerintah dan pihak swasta tidak henti-hentinya membantu para pelaku UMKM dengan melalui pelatihan-pelatihan dan pendampingan yang terkait dengan pengoperasian teknologi internet.

c. Perubahan permintaan konsumen.

Perubahan permintaan konsumen menjadi salah satu penyebab terjadinya kegagalan usaha. Pada dasarnya konsumen memiliki otoritas untuk memilih barang dan jasa yang diinginkan, dengan banyaknya penawaran barang dan jasa dari para pesaing, akan menyebabkan terjadinya penurunan permintaan konsumen, sehingga penghasilan menurun. Faktor-faktor penyebab terjadinya penurunan permintaan konsumen antara lain: perubahan gaya hidup, perubahan tren kebutuhan, munculnya pesaing baru yang menawarkan produk lebih berkualitas

d. Perubahan daya beli konsumen

Daya beli diartikan (Dr.Supawi Pawengan), adalah kemampuan masyarakat sebagai konsumen untuk membeli barang atau jasa yang dibutuhkan. Pada kenyataannya daya beli konsumen dapat meningkat dan suatu waktu yang lain, dapat menurun. Ada beberapa faktor yang secara langsung mempengaruhi tinggi rendahnya daya beli,

antara lain: 1) tingkat pendapatan; 2) harga-harga barang, 3) tingkat kebutuhan akan barang, 4) kebiasaan masyarakat.

e. Perubahan persaingan

Banyak diantara perusahaan yang mengalami kegagalan usaha, dikarena ketidakmampuan menghadapi persaingan yang semakin ketat. Persaingan yang dihadapi usaha bisnis tidak harus dilihat secara kuantitas/banyaknya jenis usaha sejenis yang marak ada di sekitar usaha kita. Menghadapi persaingan hanya satu perusahaan pun bisa membuat usaha kita gagal, jika tidak mampu mempelajari strategi-strategi pesaing kita, sekaligus melakukan perubahan-perubahan yang relevan. Keunggulan bersaing merupakan strategi keuntungan dari perusahaan yang melakukan kerjasama untuk berkompetisi lebih efektif dalam pasar. Strategi yang didesain bertujuan untuk mencapai keunggulan bersaing yang terus menerus agar perusahaan dapat terus menjadi pemimpin pasar.

#### **6.4. Berani Bekerja Sama.**

Kerja sama atau kemitraan, artinya suatu strategi bisnis yang dilakukan dua belah pihak atau lebih yang disepakati untuk jangka waktu tertentu dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan bersama dengan prinsip saling menguntungkan (Moh. Jafar Hafsah).

Bekerja sama dengan pihak lain dalam usaha bisnis, dimaksudkan untuk membantu memperbaiki usaha bisnis dari kekurangan-kekurangan yang ada. Dengan kerja sama yang tepat akan dapat membesarkan usaha bisnis. Memutuskan bekerja sama dalam usaha bisnis, bukan keputusan yang mudah. Diperlukan pertimbangan yang mendalam sebelum memutuskan untuk melibatkan pihak lain. Kerja sama bisnis diperhitungkan untuk memberikan keuntungan yang lebih besar, bukan hanya untuk jangka pendek melainkan untuk waktu yang panjang. Bentuk kerja sama dalam usaha bisnis, antara lain:

1. Penyertaan modal.
2. Keterlibatan dalam pengelolaan bisnis
3. Keterlibatan dalam pemasaran produk (promosi dan mencari pelanggan)
4. Keterlibatan dalam penjualan barang atau jasa
5. Keterlibatan penyediaan bahan baku sebagai pemasok
6. Keterlibatan penyediaan produk atau jasa sebagai pelengkap
7. Keterlibatan dalam penyediaan barang jadi

Bentuk kerja sama dengan pihak lain, bisa sangat beragam jenisnya. Untuk usaha bisnis, jika dirasakan perlu adanya keterlibatan dengan pihak lain, hendaknya diperhatikan hal-hal



penting yang dapat menjamin keberhasilan usaha kerja sama bisnis, antara lain (John L. Mariotti, 1993):

1. Karakter, integritas dan kejujuran
2. Kepercayaan
3. Komunikasi yang terbuka
4. Adil
5. Keinginan pribadi dari pihak yang bermitra
6. Keseimbangan antara insentif dan resiko

Hal-hal penting lainnya yang perlu diperhatikan:

1. Memilih rekan bisnis yang tepat
2. Adanya perjanjian yang berkekuatan hukum

Berkerja sama dalam usaha bisnis bukan hanya berlaku untuk usaha makro, melainkan dapat diterapkan juga bagi usaha berskala kecil. Keterbatasan modal bagi pengusaha kecil, akan dapat diatasi dengan bekerja sama dengan pihak-pihak lain yang memiliki hubungan kedekatan satu sama lain. Keterbatasan kemampuan untuk mempromosikan produk, keterbatasan kemampuan mengelola usaha, dan permasalahan lainnya yang dihadapi, akan dapat diatasi dengan melakukan kerja sama dengan pihak lain. Lain halnya jika kondisi usaha sudah dapat berjalan lancar, sudah memiliki pelanggan tetap, laba yang diperoleh dapat digunakan untuk menambah produksi, maka langkah-langkah kedepan dapat lebih fokus pada strategi-strategi untuk menciptakan efisiensi usaha.

Contoh bentuk kerja sama yang dapat dilakukan dengan pihak lain dalam usaha catering, antara lain:

1. Kerja sama penyediaan modal usaha.

Dalam upaya untuk mengembangkan usaha, seringkali terkendala permodalan. Misalnya digunakan untuk memperluas ruang untuk memasak, untuk penyimpanan barang-barang/properti, ruang kantor, dan lain-lain.

Langkah-langkah yang harus dilakukan:

- a. Membuat proposal, terkait pengembangan usaha yang akan dilakukan, serta prediksi keuntungan yang akan diperoleh setelah mengadakan pengembangan usaha.
  - b. Menentukan siapa pihak yang akan bekerja sama dalam penyertaan investasi.
  - c. Membuat kesepakatan kedua belah pihak yang saling menguntungkan.
2. Kerja sama dalam hal penyediaan properti yang digunakan untuk operasional

usaha, misalnya: penyediaan mesin-mesin produksi, penyediaan perlengkapan pecah belah untuk acara pesta, penyediaan mesin pendingin, penyediaan alat transportasi, dan lain-lain.

Resiko yang mungkin terjadi atas kerja sama tersebut, antara lain:

**Aspek kuantitatif:**

Pengusaha jasa persewaan tidak bisa menyediakan perlengkapan pecah belah sejumlah yang diminta. Hal ini dapat terjadi karena usaha bisnis yang tidak sebanding antara usaha catering dengan usaha persewaan pecah belah

**Aspek Kualitas:**

- Kualitas barang tidak konsisten, karena jumlah permintaan yang besar
- Pelayanan yang tidak maksimal, misalnya keterlambatan pengiriman barang sesuai waktu yang telah ditetapkan

Resiko tersebut dapat terjadi karena tidak adanya komitmen yang sama diantara kedua belah pihak. Nama baik usaha catering dalam kasus ini, akan dipertaruhkan.

3. Kerja sama dengan usaha kuliner lain.

Kerja sama ini dimaksudkan untuk mengatasi permasalahan keterbatasan kemampuan memenuhi kebutuhan menu-menu tertentu yang tidak dapat dibuat sendiri.

4. Kerja sama dengan penyediaan lahan untuk usaha.

Kerja sama dalam hal ini tidak dalam bentuk sewa menyewa tempat, tetapi bisa dilakukan dalam bentuk pembagian hasil. Bentuk kerja sama ini lebih menguntungkan karena pengusaha tidak dibebani biaya sewa, melainkan pembayaran kepada pemilik lahan berdasarkan kesepakatan bagi hasil. Bagi hasil keuntungan bisa dilakukan setiap 1 bulan, atau tiap 3 bulan, tergantung pada kesepakatan bersama.

**6.5. Optimalkan kekuatan yang ada.**

Kenali apa yang menjadi kekuatan usaha. Contoh kekuatan yang berguna sebagai modal usaha, antara lain:

- modal finansial,
- memiliki ketrampilan sesuai bidang usaha yang ditekuni
- tempat usaha yang strategis
- berstatus sebagai UMKM

- tenaga kerja trampil.

Kekuatan yang dimiliki belum tentu dimiliki oleh pelaku usaha lain, oleh karena itu kekuatan usaha harus dioptimalkan sehingga menjadi kelebihan dibanding dengan pengusaha lain.

#### **6.6. Kenali kesempatan usaha.**

Kekuatan usaha merupakan kekuatan yang dimiliki usaha anda, berasal dari internal usaha, sedangkan kesempatan usaha merupakan kekuatan atau keuntungan usaha yang berasal dari eksternal.

- Kemudahan persyaratan pinjaman dari perbankan
- Keringanan pajak
- Tersedianya bahan-bahan produksi
- Dukungan pemerintah

Kekuatan dan kesempatan yang ada pada usaha anda, hendaknya dioptimalkan. Yang penting bagi pengusaha adalah memahami adanya kekuatan dan kesempatan yang dimiliki sehingga dapat ditindaklanjuti dengan penetapan strategi dan teknik-teknik yang tepat sesuai dengan kemampuan dan situasi yang ada.

#### **6.7. Kuasai pemasaran online**

Kemajuan teknologi saat ini sudah sangat pesat. Tidak terhindarkan bagi usaha bisnis terlibat dalam penguasaan teknologi, khususnya untuk membantu proses penjualan produk. Dalam dunia bisnis, teknologi merupakan alat dan cara untuk melakukan pekerjaan sehingga pekerjaan akan lebih cepat selesai, lebih baik, atau lebih banyak hasilnya (Haryani, 2001).

Secara lebih spesifik untuk pengembangan kewirausahaan, dibutuhkan kemampuan penguasaan teknologi komunikasi. Teknologi Komunikasi adalah segala hal yang berkaitan dengan penggunaan alat bantu untuk memproses dan mentransfer data dari perangkat yang satu ke lainnya (Rusman dkk, dalam bukunya Pembelajaran Berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi). Dengan teknologi komunikasi, dapat menunjang aktivitas penjualan online. Menurut Armstrong dan Kotler (2004), E Marketing adalah berkaitan dengan aktivitas pemasaran dari E-Commerce, yang merupakan upaya perusahaan untuk mengkomunikasikan, mempromosikan, serta menjual barang dan jasa melalui internet. Manfaat yang dirasakan bagi penjual dalam penjualan online, menurut Philip Kotler, dalam bukunya Manajemen Pemasaran, antara lain:

- a. Cepat menyesuaikan kondisi pasar, misalnya mudah dalam menambahkan jumlah dan jenis produk sesuai dengan permintaan konsumen, merubah ketentuan harga barang.
- b. Biaya relatif lebih murah, tidak memerlukan toko untuk memajang barang dagangan, dapat dibuat katalog secara digital sehingga tidak memerlukan cetak katalog
- c. Hubungan pelanggan dapat lebih intens karena terjalin secara personal, tanpa ada gangguan sekitarnya. Dengan demikian penjualan akan dapat lebih mengenal kebutuhan konsumen.
- d. Lebih mudah memahami luas pasar. Berdasarkan jumlah kunjungan situs online, dapat diketahui siapa dan berapa jumlah pengunjung.

Didalam proses penjualan tentu jangan dilupakan upaya untuk terus menerus secara konsisten berupaya menumbuhkan minat calon pembeli. Pada umumnya masyarakat konsumen Indonesia masih sangat tertarik dengan program-program promo, tidak segan membanding-banding harga, serta kualitas produk. Kepuasan menjadi yang utama, karena perasaan puas setelah menikmati produk akan menggerakkan mereka untuk merekomendasikan pengalaman positif kepada pihak-pihak lain, sebagai calon pembeli berikutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas Salim. 2007. Asuransi dan Manajemen Risiko. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Achmad, Nur. 2015. Kewirausahaan: Suatu Alternatif Lain Menuju Kesuksesan. Surakarta: BPK FEB UMS.
- Bartono. (2010). Analisis Food Product Study Food Cost dan Pedoman Training. Yogyakarta: Andi.
- Doddy Pamudji. 1994. Petunjuk Praktis Usaha Katering. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Drucker.Peter.F.1993.Inovasi Dan Kewiraswastaan.Jakarta: Erlangga.
- Gugup Kismono Universitas Gadjah Mada, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia Vol 14 Tahun 1999)
- Hafsah, Mohammad Jafar, 2000, Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan).
- Haryani, Sri. 2001. Komunikasi Bisnis. AMP YKPN: Yogyakarta
- Hendro. 2011. Dasar-dasar Kewirausahaan, Panduan bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis, Jakarta: Erlangga
- Hisrich, Robert. D. Michael P. Peters. Dean. A. Sheperd. 2012. Kewirausahaan Entrepreneurship. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. 2010. Kewirausahaan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasali, Rhenald. 2007. Membidik Pasar Indonesia, Segmentasi, Targeting, Positioning, Jakarta: PT. Gramedia Utama
- Kotler dan Armstrong, (2004), Prinsip-prinsip Marketing, Edisi Ketujuh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2009. Manajemen Pemasaran: Edisi 13, jilid 1 Penerbit Airlangga, Jakarta.
- Lloyd E Shefsky. 2005. Entrepreneurs are Made not Born, dalam Astamoen
- Mariotti, Jhon. (2003) "Alarketing Ebpres " seri manajemen Bisnis Global. Jakarta: Prestasi pustakaraya
- Nugroho Riant. 2015. Membangun Entrepreneur Indonesia, Tantangan Manajemen Pemerintahan Jokowi. Gramedia.

Oesman, Yevis Marty. 2010. Sukses Mengelola Marketing Mix, CRM, Customer Value, dan Customer Dependency. Bandung:Alfabeta.

Peraturan pemerintah nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan

Purwati Tj, dkk. 1994. Manajemen Katering. Yogyakarta : Fakultas Pendidikan dan Teknologi Kejuruan, Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan.

Rusman, dkk (2011) Pembelajaran Berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi : Mengembangkan Profesionalisme Guru. Jakarta:Rajawali Pers. PT. Raja Grafindo Persada

Stanley Thomas dan Danko William. 2004. Milioner Tetangga Kita. Interaksara

Swastha,Basu. 2010.Manajemen Penjualan: Pelaksanaan Penjualan, BPFYogyakarta.

Thomas W Zimmerer, Norman M Scarborough, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Salemba empat, 2008.



