

Ir. Jamaaluddin, M.M

||| TIPS PRAKTIS MENJADI PEWIRAUSAHA SUKSES |||

TIPS PRAKTIS

MENJADI PEWIRAUSAHA SUKSES

Buku ini memberikan panduan praktis bagi anda yang akan memulai kegiatan wirausaha...

AYO SIAPA TAKUT BERWIRAUSAHA



KATA PENGANTAR

Bismillaahrrahmaanirrohiim

Assalamu 'alaikum, wr, wb

Dengan mengucapkan syukur alhamdulillah penulis telah menyelesaikan buku ajar KEWIRAUSAHAAN ini. Buku ini dibuat dengan harapan memberikan kemudahan bagi siapa saja khususnya mahasiswa yang sedang kuliah untuk mendapatkan gambaran mengenai KEWIRAUSAHAAN. Yang semula masih belum sama sekali tersbersit keinginan untuk melakukan wirausaha menjadi muncul keinginan berwirausahanya. Bagi yang yang sudah muncul keinginan wirausahanya maka akan semakin greget keinginannya sampai menjadi pewirausaha. Sedangkan bagi yang sudah melakukan wirausaha akan semakin sukses dalam melaksanakan kegiatan wirausahanya.

Buku ini akan menyampaikan beberapa teori yang berkaitan dengan kewirausahaan, dan juga memberikan pandangan dan penjelasan yang sangat gamblang mengenai wirausaha, dan disampaikan pengalaman pengalaman nyata penulis dalam menjalani hidupnya sampai penulis menekuni wirausaha dan menjadi sukses dan menjadi pematery pada event – event besar kewirausahaan untuk membagikan

ilmunya. Termasuk pada kampus Universitas Muhammadiyah Sidoarjo tercinta.

Pada buku ini pembaca akan mendapatkan petunjuk praktisnya untuk menjadi pewirausaha handal, dimulai dari kenapa diperlukan pewirausaha ?, bagaimana seseorang dapat menggantungkan keinginan setinggi langit dengan menuliskan keinginan – keinginannya. Bagaimana memunculkan mental pewirausaha, tantangan – tantangan yang dijumpai pada saat awal melakukan wirausaha, membuat bisnis konsep dan bisnis plan, pengetahuan mengenai identifikasi karakter pembaca, Gambaran penentuan bisnis apa yang cocok untuk dilakukan, pelaksanaan operasional bisnis, pengetahuan tentang Hak Paten, franchise dan pajak akan dijelaskan semua secara gamblang pada buku ini.

INGIN KAYA JADILAH PENGUSAHA, ini salah satu semboyan yang digembar gemborkan agar supaya pembaca semakin bersemangat untuk meraih kehidupan yang lebih baik dan jauh lebih baik. Penulis tidak mengatakan jika menjadi karyawan tidak dapat menjadi kaya. Tapi penulis yakin bahwa dengan menjadi pengusaha maka pembaca akan lebih cepat akan meraih *KEKAYAAN*.

Namun perlu diingat kesuksesan tidak akan dapat berarti bagi kehidupan tanpa didasari oleh motivasi religius /

keagamaan. Motivasi religius / keagamaan ini tidak boleh ditinggal dalam setiap proses kehidupan. Jangan ketika berada dalam kondisi minus ingat Tuhan, dan ketika berada padaa kondisi plus menjadi lupa Tuhan ??? ini lah yang kita harus hati – hati, karena manusia lebih banyak gagal ketika diberi ujian kesuksesan. Wattawwa Soubil Haq wattawa Soubish sobr (Nasehat menasehati dalam hal kebenaran dan nasehat menasehati dalam hal kesabaran ini harus tetap digaungkan dalam setiap langkah dan kehidupan manusia.

Akhirnya penulis menyampaikan selamat membaca, selamat menikmati dan selamat berwirausaha. Sukses lahir batin dunia akhirat. Aamiin....

Walhamdulillaahirobbil 'alamiin

Wassalamu 'alaikum, wr, wb

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I : Menggapai Cita Cita	1
1.1 Cita – Cita	1
1.1.1 Pemahaman Cita Cita Kepada Anak Sejak Dini	1
1.1.2 Penanaman Cita – Cita Sebagai Pewirausaha Ketika Anak Beranjak Dewasa	2
1.1.3 Apakah Cita – Cita Anda?.....	3
1.2 Perlunya Bercita – Cita.....	4
1.3 Tips menggapai cita – cita.....	6
1.4 Evaluasi dan Tugas.....	11
BAB II : Dasar Pemikiran Kewirausahaan.....	12
2.1 Pengertian Kewirausahaan	12
2.2 Bisnis yang Baik Itu Tumbuh Menjadi Industri yang Berskala Besar.....	14
2.3 Pentingnya Pewirausaha dalam Kemajuan Suatu Bangsa.....	17
2.3.1 Wira Usahawan – Motor Penggerak Kemajuan Bangsa.....	18
2.3.2 Wira Usahawan -- Menghasilkan Nilai Tambah.....	18
2.3.3 Wira Usahawan – Mewujudkan Keinginan Banyak Orang Untuk Maju	19

2.4 Evaluasi dan Tugas.....	20
BAB III: Penyiapan Mental Wirausaha.....	21
3.1 Apakah Mental Kewirausahaan?	21
3.2 Langkah Startegis Menjadi Pewirausaha.	24
3.2.1 Melakukan Pola Berfikir Perubahan Lebih Baik	24
3.2.2 Melakukan Pemikiran Kreatif dan Inovatif	28
3.3 Evaluasi dan Tugas.....	31
BAB IV: Identifikasi Karakter Kewirausahaan	32
4.1 Perlunya Mengetahui Karakter Pewirausaha	33
4.1.1 Tes Karakter Kewirausahaan.....	34
4.1.2 Pemberian Skore Tes Kewirausahaan.....	35
4.1.3 Penjelasan Hasil Tes Kewirausahaan	35
4.2 Menemukan Jenis Bisnis Atau Pekerjaan yang Cocok Untuk Anda	36
4.2.1 Test yang Diberikan	37
4.2.2 Pemberian Skore Tes Menemukan Bisnis yang Cocok.....	40
4.2.3 Penjelasan Dari Hasil Test yang Diberikan	41
4.3 Evaluasi dan Tugas.....	42
BAB V: Bagaimana Menemukan Ide Usaha.....	43
5.1 Menemukan Ide Usaha.....	43
5.2 Contoh Wirausahawan yang Sukses dan Meraih Penghargaan Dji Sam Soe Award, dll	58

5.3 Evaluasi dan Tugas.....	59
BAB VI: Penyusunan Konsep Bisnis	60
6.1 Penyusunan Konsep Bisnis.....	60
6.2 Fungsi dan Tujuan Utama Bisnis Plan.....	63
6.3 Komponen Utama dalam Penyajian Bisnis Plan.....	63
6.4 Contoh Penyusunan Bisnis Plan Laundry yang Benar.....	66
6.5 Evaluasi dan Tugas.....	69
BAB VII: Bagaimana Memulai Usaha	70
7.1 Mengapa Memilih Berwirausaha?.....	70
7.2 Cara Memulai Usaha.....	72
7.3 Evaluasi dan Tugas.....	80
BAB VIII: Pembiayaan Pelaksanaan Usaha	82
8.1 Investor atau Pemodal	83
8.2 Pengertian KUR	83
8.2.1 Maksud dan Tujuan KUR.....	84
8.2.2 Penyaluran KUR	84
8.2.3 Persetujuan Kredit	85
8.3 Evaluasi dan Tugas.....	88
BAB IX: Hak Paten.....	89
9.1 Pengertian Hak Paten	89
9.2 Definisi Paten	90
9.3 Sejarah dan Pengertian Hak Paten.....	92

9.3.1 Hak Eksklusif	93
9.3.2 Negara	94
9.3.3 Invensi di Bidang Teknologi	94
9.3.4 Selama Jangka Waktu Tertentu	94
9.3.5 Invensi harus dilaksanakan	94
9.3.6 Invensi Dapat Dilaksanakan Oleh Pihak Lain dengan Persetujuan Pemegang Paten	95
9.4 Subjek dan Objek Paten	96
9.5 Bagaimana Mengurus Ijin Hak Paten	102
9.6 Evaluasi dan Tugas.....	105
BAB X: Usaha Franchise	106
10.1 Latar Belakang Munculnya Konsep Franchise	106
10.2 Definisi Singkat Mengenai Waralaba	108
10.3 Unsur-Unsur Waralaba.....	110
10.4 Tipe-Tipe Waralaba.....	111
10.5 Bagaimana Tips Memilih Franchise yang Baik dan Menguntungkan	117
10.6 Tips Memilih Usaha Waralaba	123
10.7 Evaluasi dan Tugas.....	124
BAB XI: Pengetahuan Praktis Tentang Pajak	125
11.1 Pengertian Pajak	125
11.1.1 Asas – Asas Pemungutan Pajak	128
11.1.2 Syarat-Syarat Pemungutan Pajak.....	129
11.2 Pajak Pertambahan Nilai (PPN)	131
11.2.1 Pengertian Pajak Pertambahan Nilai (PPN).....	131

11.2.2 Objek PPN (Pajak Pertambahan Nilai)	132
11.2.3 Tarif PPN	132
11.2.4 Pengusaha Kena Pajak Sebagai Pihak yang Menyetor dan Melaporkan PPN	133
11.3 Pajak Penghasilan (PPh pasal 21).....	133
11.3.1 Perhitungan PPh 21 2016 Dengan PTKP 2016 Terbaru.....	134
11.3.2 Perhitungan PPh 21 2016 : Karyawan Tetap	135
11.3.3 Perhitungan PPh 21 2016 : Karyawan yang Menerima Tunjangan Pajak.....	138
11.4 Menyiasati Pajak	139
11.4.1 Pajak Masukan.....	140
11.4.2 Pajak Keluaran.....	140
11.5 Perbedaan Pajak	141
11.5.1 Prinsip Dasar Pengkreditan Pajak Masukan	141
11.6 Evaluasi dan Tugas.....	143
OTO BIOGRAFI PENULIS.....	145
DAFTAR PUSTAKA	147

BAB I MENGGAJAI CITA – CITA

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari Bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami apakah itu cita – cita dan apa manfaat dari mempunyai cita - cita
2. Memahami dan membiasakan dirinya mengangankan cita cita dan menuliskannya.
3. Memahami bahwa dengan menuliskan keinginan atau cita – citanya, maka keinginan dan cita cita akan lebih mudah dicapai.



Gambar 1.1. Bantulah Kami Tumbuh dalam Cita – Cita Kami[1]

1.1 Cita – Cita

1.1.1. Pemahaman Cita Cita Kepada Anak Sejak Dini

Cita - cita adalah sesuatu yang akan dituju suatu saat kelak. Siapapun mempunyai cita - cita. Tanpa mempunyai cita – cita seseorang akan tidak mempunyai semangat untuk hidup. Tanpa cita – cita seseorang tidak mempunyai arahan hidup yang jelas untuk melaksanakan hidupnya.

Menumbuhkan cita-cita anak sejak dini. Memberika gambaran tentang apa yang kelak anak akan diarahkaan harus

dilakukan sejak dini. Sebagai orangtua berharap agar cita-cita anak bisa diraih setinggi mungkin. Ada yang memiliki cita-cita anak menjadi dokter, pilot, pramugari, tentara, guru dan masih banyak lainnya. Tentunya butuh dukungan dan usaha dari orang tua sebagai modal mereka untuk meraih cita-cita anak kelak di kemudian hari.

Untuk menjadi pewirausaha, perlu ditanamkan sejak kecil, anak – anak kita harus dikenalkan dengan cita – cita nya sejak kecil. Menjadi pewirausaha pun perlu dikenalkan sejak kecil. Pada saat seorang ibu mengayun anaknya akan meninabobokkan anaknya dahulu ibu sering menyanyikan lagu “NIINA BOBOK.. OOH NINA BOBOK... KALAU SUDAH BESAR JADILAH PEGAWAI NEGERI...” Ibu – ibu banyak sekali yang menyanyikan nyanyian itu ketika akan menina bobokkan anaknya. Sehingga sejak kecil yang tertanam pada pikiran anak – anak kita adalah jika mereka sudah besar akan menjadi Pegawai Negeri / pegawai pemerintah. Kalau tidak diterima sebagai pegawai negeri ya sebagai karyawan swasta tidak apa apa...

Mengapa hal itu terjadi? Hal ini terjadi karena ibu – ibu atau orang tua kurang pemahaman terhadap kewirausahaan. Padahal banyak pepatah mengatakan “JIKA INGIN KAYA MAKA JADILAH PENGUSAHA”. Oleh karenanyaa lagu yang sering dinynyikana oleh ibu – ibu harus diubah menjadi NIINAA BOBOK OO... NINAA BOBOK.. KALAU SUDAH BESAR JADI PENGUSAHA”.

1.1.2. Penanaman Cita – Cita Sebagai Pewirausaha Ketika Anak Beranjak Dewasa

Penjelasan mengenai cita – cita sebagai penwirausaha setelah dilakukan sejak kecil, maka dilanjutkan dengan memberikan penjelasan – penjelasan mengenai apakah cita – cita itu dan apakah hal – hal yang dapat dilakukan agar supaya anak mulai memiliki pemahaman tentang pewirausaha.

Mendidik anak mulai membiasakannya dengan pengelolaan keuangan mandiri, pencatatan yang rapi dan rutin perlu dilakukan. Berani berkomunikasi dengan temannya atau siapa saja, mengenai barang yang dipakainya, belinya dimana, harganya berapa ini juga perlu dilatih untuk dilakukan sejak dini. Sampai jika ada temannya yang menanyakan dimana beli barangnya? Berapa harganya? Dan apakah bisa titip untuk membelikan barang itu? Maka anak kita harus berani menjawabnya.

Dengan niatan untuk membantu temannya mendapatkan barang tersebut, hal itu sudah merupakan langkah pertama yang baik untuk mempunyai perilaku sebagai pewirausaha. Nanti pada saatnya bahkan dilatih untuk mencoba menawarkan barang kepada temannya, berapa keuntungan yang akan di peroleh, dan untuk apa keuntungan yang diperoleh itu ? sehingga sejak dini mereka telah terlatih untuk tidak malu memasarkan suatu barang yang dibutuhkan oleh teman – temannya dan telah mendapatkan pelajaran untuk pengelolaan keuangan.

1.1.3. Apakah Cita - Cita Anda ?

Ada yang mengatakan cita - cita nya selalu berubah mulai dari kecil hingga dewasa, berkembang seiring dengan waktu. Ada mengatakan bahwa cita citanya tetap tidak berubah sejak kecil hingga dewasa.

Menurut salah satu sumber cita-cita adalah suatu impian dan harapan bagi seseorang untuk masa depannya. Untuk sebagian orang yang menjadikan cita-cita sebagai tujuan hidupnya maka hal ini dapat membakar semangat untuk terus melangkah maju dan digunakan sebagai akselerator pengembangan diri. Sedangkan bagi sebagian orang lainnya, cita-cita dapat sebagai mimpi belaka [2].

Menilik hal diatas maka muncul pertanyaan: “Apakah cita-cita hanya mimpi belaka ? Apakah semua cita-cita ditanamkan

sebagai tujuan hidup ? Atau pertanyaan lain adalah apakah tujuan hidup saya ? Mana yang lebih tepat bagi bahwa cita-cita sebagai tujuan hidup atau kehidupan menumbuhkan begitu banyak cita-cita yang diinginkan ?, maka tidak aneh jika cita-cita dapat berubah-ubah. Jika dapat diibaratkan dalam sebuah persamaan, maka variable bebas dalam persamaan cita-cita jumlahnya akan lebih banyak dibandingkan variable terikat [2].

1.2 Perlunya Bercita – Cita

Mencanangkan keinginan atau cita – cita diperlukan dalam melaksanakan hidup ini. Agar terarah dan memberikan motivasi yang banyak untuk meraihnya. Bagi yang masih belum mempunyai keinginan atau cita – cita, dirasa untuk meraih sesuatu akan lebih susah.

Dalam suatu Penelitian di Harvard Business School (1979-1989) Oleh Mark McCormack: penelitian ini melibatkan 100 mahasiswa yang akan lulus, dan diberikaan angket dan setelah mereka lulus dari sekolahnya juga dipantau selama lebih dari 5 tahun, maka diperoleh hasil penelitian sebagai berikut :

Dari 100 mahasiswa yang diteliti oleh Mc Cormack, menyatakan

- 03% punya tujuan hidup yang jelas dan ditulis,
- 13% punya tujuan hidup tapi tidak ditulis,
- 84% tidak tujuan proposal hidup yang jelas,

maka hasilnya;

- 13% penghasilannya 2x lipat dari 84%,
- 03% penghasilannya 10 kali lipat dari 97%

Dari hasil penelitian diatas, di dapatkan kesimpulan bahwa, mahasiswa yang mempunyai cita – cita yang jelas dan

menuliskannya, maka dia mempunyai penghasilan sebanyak 10 kali lipat dari mahasiswa yang tidak mempunyai cita – cita. Sedangkan mahasiswa yang mempunyai cita – cita tetapi tidak menuliskannya maka dia mempunyai penghasilan sebanyak 2 kali lipat dari mahasiswa yang tidak mempunyai cita – cita.

Berikut diberikan contoh bagaimana cita cita itu perlu di canangkan dan ditulis :

Prestasi-prestasi saya hingga usia 50 tahun:

1. Mengantarkan Perusahaan – perusahaan nya lembaga profesional dan amanah di Indonesia. Sehingga semakin banyak shodaqoh yang dilakukannya.
2. Memandirikan 1.000 Dhuafa, sekarang baru 50 an dluafa.
3. Menyantuni 1.000 anak yatim, sekarang baru 20 anak yatim.
4. Menulis 5 0 buah buku, sekarang baru 5 buah buku.
5. Memiliki Perusahaan yang menyerap 1.000 lebih tenaga kerja, sekarang baru 220 an orang.
6. Mendirikan Boarding schooll gratis untuk yatim dan dluafa. BANI JAMAALUDDIN EDUCATION CENTRE. (Direncanakan berdiri diatas lahan 3 hektar, yang 1,5 hektar untuk sekolah dan yang 1,5 hektar untuk melaakukan usaha untuk beroperasinya sekolah).



Gambar 1.2. Bani Jamaaluddin Education Centre

1.3 Tips Menggapai Cita - Cita

Untuk menggapai cita – cita perlu beberapa tips, antara lain sebagai berikut :

A. IKHTIAR

1. Ciptakan sensasi :

Harus dilakukan apa yang menjadi target, dan apa yang akan dilakukan apabila cita – cita yang ditargetkan itu tercapai?, sesuatu yang sangat membahagiakan dan menggembirakan, sehingga hal ini akan membuat kita sangat termotivasi untuk menggapainya.

Sebagai contoh jika anda adalah Komandan Kapal Perang, ketika akan melakukan peperangan ke suatu pulau, maka yang disampaikan kepada pasukan adalah “WAHAI PASUKAN MARI KITA REBUT PULAU ITU KARENA SANGAT INDAH DAN PENUH DENGAN KEKAYAAN ALAM YANG ADA DI DALAMNYA...”, maka pasukan akan lebih

termotivasi dari hanya jika disampaikan “BAHWA KITA AKAN BERPERANG MEREbut PULAU ITU”.

2. Kembangkan terus tujuan kita :

Tidak boleh berhenti berpikir, yang ada dalam pikiran “apa lagi yang harus saya kerjakan?, apalagi yang harus saya kerjakan?” sehingga pemikiran dan kegiatan tidak akan berhenti, bahkan akan terus mengalir, sampai akhir hidup.

Rosulullah SAW telah mengajarkan bahwa : Lakukan segala sesuatu saat yang 5 sebelum yang 5 datang, yaitu masa enggangmu sebelum masa sempitmu, masa mudamu sebelum masa tuamu, masa kuatmu sebelum masa lemahmu, masa sehatmu sebelum masa sakitmu.

3. Memikirkan saat kematian datang :

Satu hal yang harus ditanamkan pada pikiran, adalah harus banyak kebaikan yang dilakukan, sebelum saat kematian datang. Ada pepatah yang menyampaikan bahwa : LAKUKAN KEGIATAN DUNIAWI SEAKAN AKAN KAMU HIDUP SELAMA LAMANYA, DAN LAKUKAN AMALIAH AKHIRAT SEAKAN AKAN KITA MATI ESOK. Dari pepatah ini maka jika akan melakukan perbuatan baik, termasuk melakukan wirausaha untuk mendapatkan sesuatu yang lebih baik dan lebih bermakna, maka harus di bayangkan seakan akan besok pagi kematian akan datang. Sehingga kegiatan kebaikan tersebut harus segera dilakukan.

4. **Tinggalkan teman yang tidak perlu :**

Teman mempunyai posisi yang penting dalam kehidupan manusia. Teman sebagai salah stake holder yang sangat memberikan kontribusi keefektifan dan kinerja manusia. Karena lingkungan yang bernama teman ini akan hadir setiap saat dan memberikan masukan – masukan dan pemikiran – pemikiran baru berkaitan dengan apa saja yang dilakukan dan dihadapi. Oleh karenanya bertemanlah teman yang mempunyai visi dan misi hidup yang sama. Agar supaya tidak mempengaruhi pemikiran menuju ke pemikiran yang tidak baik.

Pada salah satu kata mutiaranya dalam TOMBO ATI : Kumpulono wong kang soleh, yaitu bertemanlah dengan orang yang soleh, jika kita berkumpul dengan orang yang soleh insya Allah kesholehannya akan mempengaruhi ahlak kita.

Pada kesempatan lain ada yang mengatakan : Jika kiat banyak berkumpul dengan penjual minyak wangi, maka kita akan tertular wangi dari minyak wangi itu. Jika ada teman yang diajak untuk melakukan kebaikan tetapi dia tidak mau melakukannya maka tinggalkan teman tersebut.

5. **Hampiri bayangan ketakutan :**

Artinya tidak boleh ada rasa takut selain kepada Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa. Dengan apapun harus berani menghadapi dengan baik. Kenapa takut jika tidak salah. Kalau toh salah apa yang dilakukan, maka kita harus berani juga meminta maaf.

Termasuk ketakutan dalam menghadapi resiko. Resiko harus diperhitungkan di awal, resiko itu

diperhitungkan bukan ditakuti, karena keberhasilan itu selalu didampingi dengan resiko. Jika kita takut menghadapi resiko, maka keberhasilan tidak akan pernah diraih.

Resiko berbanding lurus dengan kesuksesan. Kesuksesan yang bagus akan mengandung resiko yang lebih banyak. Sedangkan kesuksesan yang buruk akan mempunyai resiko yang lebih sedikit.

6. Ucapkan “selamat datang” pada setiap masalah :

Masalah adalah termasuk bagian dari resiko. Banyak orang ketika menemui masalah tidak berani untuk menyelesaikannya. Mereka bahkan menghindari masalah. Kalau masalah dihindari, maka suatu saat masalah tersebut akan muncul kembali di hadapan. Tetapi jika masalah diselesaikan, maka masalah tidak akan menjumpai lagi.

Sering ketika menghadapi masalah HP kita malah di OFF kan, sering jika ada masalah, maka ketika seseorang yang bermasalah dengan kita mencoba menghubungi untuk melakukan musyawarah membicarakan solusi permasalahannya kita malah tidak mau. Ini adalah salah satu kekeliruan yang besar. Oleh karena itu hadapi masalah dan selesaikan. SELAMAT DATANG MASALAH...

7. Mulailah dengan rasa senang :

Rasa senang akan menghilangkan rasa capek dan payah. Segala sesuatu kalau diiringi dengan rasa senang untuk melaksanakan, maka semua jerih payah dan keletihan akan hilang. Yang ada hanyalah perasaan bahagia dan senang. Oleh karenanya segala sesuatu dalam

pengerjaannya kalau diiringi rasa senang, maka akan lebih sukses dan bermakna.

8. **Berlatih dengan keras** : Tidak ada dalam kamus kehidupan manusia, tanpa kerja keras seseorang akan berhasil. Dengan kerja keraslah seseorang akan mengalamim keberhasilan. Para konglomerat yang sukses pasti dimulai dengan suatu kerja keras, mereka pasti memulai usahanya dengan tertatih tatih, dengan peluh dan keringat darah. Kata orang jawa SIRAH DIGAWE SIKIL DAN SIKIL DIGAWE SIRAH (Kepala dijadikan kaki dan kaki dijadikan kepala) ini untuk menunjukkana betapa kerasnya perjuangan yang harus dilakukan untuk memulai suatu usaha.

Ketika usaha sudah mulai nampak berhasil, kerja keras juga tidak boleh diihentikan. Kerja keras adalah bagian dari Ihtiar. Berlatih mengatasi masalah pekerjaan juga merupakan bentuk kerja keras yang harus dilakukan supaya kesuksesannya tidak mengalami kemunduran.



Gambar 1.3. Memohon Kehadirat Allah SWT [3]

B. TAWAKKAL :

“Tawakal merupakan amalan dan ubudiyah (baca; penghambaan) hati dengan menyandarkan segala sesuatu hanya kepada Allah, tsiqah terhadap-Nya, berlindung hanya kepada-Nya dan ridha atas sesuatu yang menimpa dirinya, berdasarkan keyakinan bahwa Allah akan memberikannya segala ‘kecukupan’ bagi dirinya..., dengan tetap melaksanakan ‘sebab-sebab’ (baca ; faktor-faktor yang mengarahkannya pada sesuatu yang dicarinya) serta usaha keras untuk dapat memperolehnya[4].

Dari kegiatan ihtiar 8 item diatas, langkah selanjutnya adaah memasrahkan diri kepada Allah. 99 % nya ada pada porsi ihtiar, sedangkan yang 1 % ada pada porsi tawakkal, memasrahkan diri pada Allah SWT. Ini namanya adalah penyerahan yang sesungguhnya. Setelah jungkir balik melakukan ihtiar lalu di pasraahkan. Tanpa kepasrahan ihtiar juga tidak akan ada berkahnya. Keterlibatan Allah SWT pada proses wirausaha sangat besar. Tangan – tangan Allah SWT banyak bermain pada kegiatan usaha kita.

1.4. Evaluasi dan Tugas:

Buatlah paper dengan tema di bawah ini, sebanyak minimal 5 halaman A4, dengan huruf Arial 12, dengan spasi 1,5, dengan batas kiri : 4 cm, batas atas, bawah dan kanan 3 cm.

1. Apakah perlunya seseorang memiliki cita – cita?
2. Apa langkah langkah anda untuk mewujudkan cita cita anda?
3. Tuliskan cita – cita anda selama 5 tahun ke depan.

BAB II DASAR PEMIKIRAN KEWIRAUSAHAAN

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari Bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami pemikiran yang melahirkan konsep kewirausahaan.
2. Memahami betapa pentingnya pewirausaha dalam kemajuan suatu bangsa.
3. Memahami beberapa tipe wirausaha.
4. Menumbuhkan keinginan untuk berwirausaha.



Gambar 2.1. Kemana Aku Harus Pilih ?[5]

2.1. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah padanan kata dari entrepreneurship dalam bahasa Inggris, kata entrepreneur berasal dari bahasa Perancis *entreprende* yang berarti petualang, pengambil resiko, kontraktor, pengusaha (Orang yang mengusahakan pekerjaan tertentu), dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya [6].

Wirausaha melakukan sebuah proses yang disebut *Creatif destruction* untuk menghasilkan suatu nilai tambah (*added value*) guna menghasilkan nilai yang lebih tinggi. Untuk ketrampilan wirausaha (*entrepreneurial skill*) berintikan kreatifitas. Oleh karenanya dikatakan bahwa inti dari keahlian berwirausaha adalah KREATIFITAS [6]. Tidak boleh berhenti pada satu titik kegiatan, pewirausaha harus kreatif, selalu mengembangkan apa yang telah di capainya tidak gampang puas atas apa yang dicapainya. Karena penyakit pewirausaha di tanah air ini adalah, seteah mereka sukses mencapai suatu hal, maka kegiatan usahanya berhenti saampai pada titik tersebut, tidak mau mengembakannya lagi.

Menurut Hendro (2011) Wiraswasta mempunyai arti : Wira = sendiri / berani; Hasta = Tangan; Wiraswasta = Berani berdiri sendiri dengan tangannya. Sedangkan wirausaha mempunyai arti : Wira : Berani, Pejuang, gagah; Usaha = Usaha; maka Wirausaha = adalah berani usaha mandiri. Pengusaha adalah orang yang mengusahakan suatu pekerjaan atau usahawan.

Seorang wirausahawan adalah seorang yang bekerja menumbuhkan benih usaha menjadi pohon usaha yang besar. Dengan ke kreatifannya, maka kegiatan usahanya harus berkembang terus, benih yang dimilikinya harus tumbuh menghasilkan tumbuhan yang besar dan menumbuhkan benih benih yang kecil lagi dan dia sebarkan. Sehingga akan muncul pengusaha - pengusaha baru yang siap untuk melakukan usaha pengembangan dari usaha yang telah dilakukannya.

Dalam tahap awal yang dilakukan oleh pengusaha sangat menyita pikiran tenaga dan waktu, bahkan dalam kehidupannya yang memilik waktu 24 jam itu masih belum cukup untuk melakukan proses usaha itu. Sampai – sampai pengusaha pemula dalam rangka merintis usaha supaya berkembang pesat, dia tidk beristirahat dan

pulang ke rumahnya sampai beberapa hari untuk menyelesaikan kegiatan – kegiatan yang ditanganinya.

Pengusaha tidak hanya memikirkan kesuksesan dirinya, tapi pengusaha juga harus memiliki kepedulian untuk mengajak orang lain untuk menjadi maju. Menjadikan orang - orang yang lain menjadi sukses akan berdampak pada bertambahnya jumlah pengusaha yang ada di Indonesia ini, sehingga akan mempercepat proses berjalannya pembangunan di Indonesia ini.

Fungsi sosial pengusaha ini juga harus turut serta di bawa. Bahkan ada ilmuwan yang membahas tentang hubungan antara kesuksesan dengan bagaimana pribadi sosial pengusaha. Ada pernyataan yang dikeluarkan sebagai berikut : ***Successful people are always looking for opportunities to helps other. Unsuccessful people are asking, What's in it for me ?? (Orang yang sukses adalah orang yang selalu mencari kesempatan untuk membantu orang lain, Sedangkan orang idak sukses dia selalu bertanya tanya kalau saya membantu orang lain apa yang akan saya dapatkan?)***

Lalu pertanyaannya adalah **“APA YANG ANDA PIKIRKAN ???”** Apakah anda sanggup Mentransformasi diri Sebagai wirausahawan ???. Walaupn hal ini tidaklah mudah, karena mengubah pemikiran untuk menjadi karyawan atau pegawai mengubahnya menjadi pengusaha tidaklah mudah. Hal ini membutuhkan waktu dan membutuhkan latihan. Membutuhkan lingkungan yang mendukung proses transformasi diri menjadi karyawan berubah menjadi pengusaha.

2.2. Bisnis Yang Baik Itu Tumbuh Menjadi Industri Yang Berskala Besar

Banyak pengusaha yang melakukan bisnis nya tidak bertumpu pada suatu visi yang menginginkan bisnis yang dilakukaann awal yang masih kecil ini tumbuh menjadi industri yang

besar, Dalam hal ini yang dimaksud industri yang besar adalah dalam bidang pengelolaan, pemasaran, organisasi, merek produk, metode, sistem, manajemen maupun wawasannya.

Ada dua orang pekerja, yang melakukan pekerjaan memindahkan air dari satu lembah yang ada sumber airnya ke lembah yang lain yang tidak ada sumber mata airnya. Mereka haarus melakukan perjalan lebih dari 2 kilo untuk melakukan pekerjaan itu. Mereka melakukannya dengan membawa timba dan mereka memikulnya sesuai dengan keinginan warga yang ingin diisi airnya.

Pada saat usia mereka masih muda, mereka mampu berkali kali dalam satu hari mengisi bak yang kosong dari warga desa itu. Mereka mendapatkan uang dari hasil pekerjaan itu. Sebutlah nama si Timbul dan si Pipra. Si Timbul melakukan pekerjaan terus menerus mendapatkan uang dan uang yang didapatkan dipakai untuk berfoya foya, dihabiskan dengan cara cara yang melanggar aturan agama. Sedangkan si Pipra di berfikir bahwa tenaga yang dimilikinya itu setiap saat akan berkurang seiring dengan bertambahnya usia. Si Pipra menyadari bahwa dia tidak akan kuat selamanya untuk melaksanakan pekerjaan tersebut.

Akhirnya Si Pipra berfikir bagaimana dia menyambut hari tuanya, sedangkan tenaga yang dimiliki akan berkurang dan bahkan habis. Padahal untuk hari tuanya Si Pipra juga membutuhkan dana untuk hidupnya. Lalu munculah ide si Si Pipra untuk membangun suatu saluran air. Dia merasakan pada saat membangun harus menumpahkan pikiran dan tenaganya, karena harus membuat saluran pipa yang menyeberangi lembah.

Penduduk desa dan Si Timbul pun mengejek atas apa yang dilakukan oleh si Pipra. Mereka mengatakan bahwa kegiatan yang dilakukan oleh Si Pipra adalah pekerjaan orang gila. Akhirnya beberapa tahun telah terlewati. Badan Si Timbul dan Badan Si Pipra semakin tua dan semakin lemah, Si Timbul tetap melakukan

pekerjaannya mengambil air dengan mempergunakan timba, akalu pada masa mudanya dia menggunakan timba yang besar, tetapi sekarang karena badannya sudah ulai melemah, maka dia menggunakan timba yang kecil. Sedangkan Si Pipra saat ini sudah tidak menggunakan timba lagi untuk mengalirkan air dari satu lembah ke rumah penduduk yang ada diseberangnya.

Si Pipra telah mengoperasikan saluran miliknya. Dia memasang meteran pada salurannya sehingga siapapun yang mengambil air dari salurannya itu akan membayar sesuai dengan angka yang ditunjukkan oleh meteran itu. Si Pipra tinggal mengamati saja pembayaran yang dilakukan penduduk apakah sudah sesuai dengan meterannya atau tidak.

Si Timbul semakain lama semakin tua, semakin tidak dapat mengangkat timbanya untuk disalurkan ke warga desa, sedangkan Si Pipra pada masa tuanya ketika dia sudah tidak dapat mengangkat timba, dia atinggal menikmati hasil karyanya saluran pipa yang menghubungkan mata air dan desa yang membutuhkan air tersebut. Dia semakin kaya tanpa mengeluarkan tenaga untuk meraaih kekayaannya.

Ini adalah kisah inspiratif bagaimana seorang pewirausaha harus memiliki kreatifitas untuk memunculkan idenya dalam mengatasi masalah, dalam membantu menyelesaikan masalah orang lain, sehingga orang lain dapat menikmati kehidupannya dengan baik. Dengan niatan membantu orang lain untuk dapat hidup lebih baik berarti ini mempunyai nilai sosiaal yang tinggi, maka hal ini akan mendatangkan kebaikan kepada pewirausaha berupa teraihnya omset dan tercapainya target produksi sehingga hal ini akan mendatangkan kekayaan.

Mari kita lihat beberapa contoh pekerjaan kecil yang dapat berubah menjadi bisnis yang memiliki omset yang luar biasa

besarnya, kokoh dan beromset milyaran rupiah. Beberapa contoh ini mudah mudahan dapat menginspirasi :

1. Pekerjaan membersihkan taman yang biasa dilakuakn oleh pembantu rumah tangga kita, bila diseriusi akan menjadi industri yang memiliki omset ratusan Milyard Rupiah.
2. Kita biasa membeli teh manis, dimanapun tempatnya palagi sesudah makan maka sebagai minumannya adalah teh manis, kita biasa membuatnya dimana saja, baik dirumah, di kantor dan lain lainnya. Mengapa kita tidak pernah berfikiran untuk membuat industri teh dalam kemasan, sehingga menjadi booming dan berkembang sebagaimana telah dilakkan oleh Teh botol Sosro, Sari Wangi, Frutang dll.

Dan banyak contoh – contoh lainnya.

Yang dimaksud dengan bisnis dibuat menjadi industri adalah [6] : Produk yang memppunyai standar global atau di atas standar kompetisi pasar. Target pasarnya adalah target pasar yang berskala luas dan besar. Strategi operasionalnya harus bersifat kontinu, konsisten, berkomitmen kuat dan solid. Produk yang dihasilkan bukanlah sembarang produk yang biasa ditawarkan, melainkan sudah terkemas rapi, dengan warna yang tepat, serta logo yang mencerminkan kesanaa kualitas yang baik sebagai “Corporate identity” dan mudah diingat.

2.3. Pentingnya Pewirausaha Dalam Kemajuan Suatu Bangsa

Jumlah pewirausaha sanagt mempengaruhi kemajuan suatu bangsa. Bahkan ada beberapa pendapat ang menyatakan bahwa jumlah standar pewiraausaha dalam suatu negara harus berjumlah 2 – 5 % dari total penduduk negara itu. Sedangkan saat ini jumlah pewirausaha yang ada masih berjumlah sekitar 1,5%. Oleh karenanya

semangat wirausaha ini harus tetap disebarkan mulai anak kecil sampai orang dewasa, sehingga diharapkan dapat muncul pewirausaha pewirausaha baru.

2.3.1. Wira Usahawan – Motor Penggerak Kemajuan Bangsa.

Mengapa pewirausaha berpengaruh pada kehidupan perekonomian suatu bangsa hal ini dikarenakan : Pengertian Encyclopedia of Entrepreneur (1982), Entrepreneur adalah pengusaha yang memiliki keberanian untuk mengambil resiko dengan menciptakan produksi, termasuk modal, tenaga kerja, dan bahan, dan dari usaha bisnis dan mendapat profit/laba. Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira, berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Ini baru dari segi etimologi (asal usul kata) [7].

2.3.2. Wira Usahawan -- Menghasilkan Nilai Tambah

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya serta memasarkannya. Sedangkan hasil lokakarya Sistem Pendidikan dan Pengembangan di Indonesia tahun 1978, mendefinisikan “Wirausahawan adalah pejuang kemajuan yang mengabdikan diri kepada masyarakat dengan wujud pendidikan dan bertekad dengan kemampuan sendiri membantu memenuhi kebutuhan masyarakat yang makin meningkat dan memperluas lapangan kerja” [8].

Ketika di Indonesia mengalami krisis ekonomi pada tahun 1998, hanya usaha kecil dan menengah saja yang dapat bertahan, sedangkan perusahaan - perusahaan besar banyak yang tutup. Ini

menunjukkan bahwa entrepreneur sangat berpengaruh dalam perekonomian suatu negara.

Dengan berwirausaha maka roda perekonomian akan berputar. Pewirausaha akan berusaha menciptakan produk atau jasa yang bisa di terima konsumen. Pewirausaha bisa menggaji karyawan yang membantunya. Karyawan tersebut kemudian mempunyai pendapatan untuk keluarganya, sehingga keluarganya bisa memiliki daya beli untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Pewirausaha juga melakukan pembayaran pajak. Sebagai sumber pemasukan APBN/APBD. Pewirausaha membayar berbagai macam pajak seperti pajak penjualan dll, sehingga jika pemerintah serius ingin meningkatkan penerimaan di sektor pajak, maka hendaknya mempermudah wirausahawan dalam menjalankan usahanya dan juga memihak pada mereka tidak semata-mata mereka yang mempunyai modal besar saja.

Penghasil devisa dari produk ekspor yang akan memperkuat cadangan devisa. Banyak Pewirausaha Indonesia mampu menembus pasar mancanegara. Hal ini merupakan modal yang baik karena selain mengharumkan nama Indonesia, juga sebagai penghasil devisa yang akan memperkuat cadangan devisa. Pemerintah hendaknya membuka akses seluas-luasnya dan juga mempermudah skema perizinan sehingga produk – produk pewirausaha masuk ke negara negara asean, asia bahkan mendunia. Saat ini Indonesia saat ini diuntungkan sebagai negara dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup baik di tengah lesunya perekonomian negara lain terutama di Eropa dan Amerika.

2.3.3. Wira Usahawan – Mewujudkan Keinginan Banyak Orang Untuk Maju

Pewirausaha menyediakan lapangan kerja, bukan mencari pekerjaan. Seperti kita tahu, lapangan kerja di Indonesia tidak

sebanding dengan pencari kerja, namun tidak di pungkiri banyak lowongan yang tersedia namun pelamar tidak memenuhi kualifikasi yang di harapkan. Setiap tahun ada sekitar 200 ribu orang sarjana dan selalu bertambah. Namun mestinya seorang sarjana itu dimana memperoleh pendidikan yang lebih tinggi tidak berorientasi menjadi karyawan, namun bisa menjadi solusi dengan menyediakan lapangan pekerjaan minimal untuk dirinya sendiri.

Pewirausaha menjalankan fungsi sosial untuk memajukan bangsa. Pewirausaha dapat memajukan bangsa melalui sumbangan-sumbangannya di berbagai bidang seperti pendidikan, budaya, kesehatan dan lain-lain. Saat ini banyak di kenal istilah social entrepreneur. Social entrepreneur atau wirausahawan sosial merupakan seseorang yang mampu mengidentifikasi problem sosial di sekitarnya seperti pendidikan, kesehatan, pengangguran dan lain-lain untuk kemudian melalui kemampuan kewirausahaannya membantu menyelesaikan permasalahan tersebut. **Contohnya seorang social entrepreneur** dari Bangladesh yang cukup mendunia adalah Muhammad Yunus, dimana melalui Grammen Bank yang di bukanya berhasil memberdayakan banyak orang dan membantu banyak orang keluar dari jerat kemiskinan terutama kalangan ibu. Kemiskinan yang diakibatkan karena terjerat hutang rentenir. Indonesia membutuhkan banyak wirausahawan sosial sehingga bisa mengatasi masalah yang masih banyak terjadi di masyarakat.

2.4. Evaluasi dan Tugas:

Jawablah pertanyaan pertanyaan berikut ini :

1. Apakah pengertian Kewirausahaan ?
2. Apakah pengertian dari pewirausaha?
3. Bagaimana pentingnya pewirausaha dalam pembangunan suatu bangsa?
4. Sebutkan macam – macam pewirausaha?

BAB III PENYIAPAN MENTAL WIRAUSAHA

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari Bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami pondasi mental kewirausahaan.
2. Memahami langkah apa yang harus dilakukan agar supaya dapat menjadi pewirausaha.
3. Memahami bagaimana pentingnya perubahan ke arah kebaikan.
4. Memahami bagaimana pentingnya bersikap inovatif dan kreatif.
5. Memahami betapa pentingnya memahami proses bukan pada hasil.
6. Memahami bagaimana pentingnya keberanian mengambil resiko.



Gambar. 3.1. Ciri Pewirausaha [9]

3.1. Apakah Mental Kewirausahaan?

Seseorang dapat dikatakan sebagai pewirausaha sudah tentu memenuhi definisi wirausaha itu sendiri, ada banyak sekali literatur

yang menyampaikan tentang sikap mental pewirausaha, antara lain ada di bawah ini :

1. Memiliki kreatifitas tinggi.

Pewirausaha harus memiliki kreatifitas yang tinggi, tidak takut bermimpi dan merencanakan. Membuat sesuatu yang baru yang orang banyak mengatakan tidak mungkin, ini harus diwujudkan sebagai suatu kreasi yang baru. Melawan suatu pemikiran bahwa yang diikuti oleh orang banyak dianggap paling benar. Jika usaha yang dijalankan adalah sesuatu yang di dunia ini sudah ada, maka produk itu akan berhadapan dengan produk lama yang sudah engakar pada hati konsumen, kecuali kalau harga dibanting atau dilakuakn pengembangan atas produk yang sudah ada, maka hal ini akan bisa bersaing.

2. Memiliki keberanian untuk mengambil resiko.

Pewirausaha memiliki sikap berani mengambil resiko. Resiko apapun, resiko harus dimanaje, sehingga resiko yang semula menjadi suatu yang membahayakan dirubah menjadi sesuatu yang bisa diperdayakan. Tidak ada usaha yang tidak mengandung resiko, semuanya mengandung resiko. Resiko jangan dihindari, resiko harus dihadapi. Semakin bagus peluang suatu usaha maka resiko yang dihadapinya semakin besar, begitu pula sebaliknya.

3. Memiliki semangat dan kemauan keras.

Pewirausaha harus memiliki semangat dan kemauan yang keras, karena pada saat awal melakukan suatu usaha, semua hal yang dilakukan adalah dirinya sendiri. Masih belum mempunyai karyawan. Seiring dengan berjalannya waktu dan bertabahnya pekerjaan yang ditangani, maka diangkatlah

seorang karyawan untuk membantu kegiatannya. Pada saat awal melakukan usaha rasanya waktu sehari 24 jam rasanya kurang. Bahkan waktu tidur pun berkurang. Tetapi setelah usahanya sudah berjalan dan mulai stabil, maka Pewirausaha akan dapat menikmati hidupnya. Uang akan mengalir masuk otomatis, karena sistem perusahaannya sudah jalan.

4. Memiliki analisis yang tepat.

Seseorang dapat dikatakan pewirausaha harus mempunyai kemampuan analisis yang tepat. Hal ini berkaitan dengan intuisi. Intuisi ini harus dilatih. Bagaimana pewirausaha dapat membaca arah pasar sehingga tahu dengan tepat kapan suatu produk bisa di launching, kapan harus ditahan, dibuka pada angka berapa tender nya supaya menang dan lain sebagainya. Intuisi ini akan terbentuk dari pengalaman yang sudah dipunyai.

5. Tidak memiliki sifat konsumtif.

Dikarenakan pewirausaha telah melakukan suatu kegiatan awal yang penuh dengan kerja keras dan pengorbanan, maka hal ini akan menimbulkan suatu perasaan yang harus hati hati dalam pengelolaan uang. Pada saat awal uang dipergunakan untuk meningkatkan produksinya, baru setelah produksinya berjalan dengan normal, maka yang dipikirkan yang lainnya. Tetapi dengan kebiasaan yang semacam itulah maka pewirausaha akan terhinca dari sikap konsumtif.

6. Memiliki jiwa pemimpin.

Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang pewirausaha. Dengan ini, mereka mampu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih maju. Mereka selalu berada di depan. Ketika ada suatu

ketidak beresan di depan matanya, maka pewirausaha selalu yang menjadi pemberes ketidak beresan itu, sehingga apa yang ada di depannya jauh lebih bagus dan lebih tertata.

7. Memiliki pemikiran berorientasi ke depan.

Dikarenakan pewirausaha memiliki kreatifitas yang harus senantiasa dikembangkan, maka apa yang ada di depannya, seminggu, sebulan, setahun bahkan beebraapa tahun kedepan sudah mulai harus dipikirkannya. Pemikiran ini harus dimiliki agar supaya tidak tertinggal dalam teknologi dan ilmu pengetahuan, memahami kemauan pasar dan memprediksinya sekiat saat ke depan bagaimanakah perkembangannya.

3.2. Langkah Strategis Menjadi Pewirausaha.

Untuk menjadi Pewirausaha harus melakukan langkah – langkah strategis. Pewirausaha tidaka boleh hanya melakaukan usaha yang biasa – biasa saja, tetai harus melakukan sesuatu yang luar biasa. Langkah – langkah startegis yang harus dilakukannya antara adalah sebagai berikut :

3.2.1. Melakukan Pola Berfikir Perubahan Lebih Baik.

Pewirausaha tidak boleh puas dengan apa yang dimilikinya saat ini. Setiap saat harus berfikir tentang perkembangan, kenaikan omset tiap tahun, bagaimana langkah pemasaran, produksi, pengawasan mutu dan lain sebagainya. Agar supaya mengalami peningkatan dalam pelaksanaan usahanya, maka harus dilakukan pemikiran – pemikiran yang tidak boleh stgnan, berhenti cukup sampai disitu saja. Pola berpikir perubahan harus dimilikinya, setiap saat harus berubah lebih baik. Kata ahli : *“Ubahlah pikiran pikiranmu, dan dunia akan berubah”*.

Jim Rohn seorang pengusaha menyampaikan :
“Pendidikan formal akan membuat anda mampu mencari nafkah,
sedangkan mendidik diri sendiri membuat anda makmur”. Ada
beberapa hal yang harus diketahui untuk melakukan pola berfikir
perubahan lebih baik :

1. Hambatan persepsi saat akan melakukan perubahan.

- a. **Wirausaha harus mulai dari mana ?**, Hambatan terbesar pada saat akan memulai berwirausaha adalah, melakukan langkah pertama untuk memulainya. Suara – suara sumbang dari lingkungan bahkan suara yang melarang kita untuk melakukan kegiatan wirausaha selalu muncul. Kenapa muncul, karena yang ada dalam benak pemikirannya adalah resiko yang muncul, nanti kalau terjadi ini bagaimana ? kalau terjadi itu bagaimana ? akhirnya batal lah langkah kita akan memulai wirausaha. Memulai kegiatan wirausaha dari suatu yang sederhana, yang ada disekitar kita, dengan niatan untuk membantu memecahkan masalah yang ada disekitarnya. Hal ini merupakan langkah yang baik untuk mulai melakukan suatu usaha. Sebagai suatu contoh sederhana, bagaimana seseorang bisa melakukan penggantian lampu rumah yang model bohlam atau model garpu di langit langit?, setelah mengetahuinya maka pikiran yang kreatif akan memunculkan suatu ide untuk mengatasi masalah seperti itu. Akhirnya diciptakanlah suatu alat bantu untuk memasang dan melepas lampu yang berbentuk bohlam atau garpu tersebut dan masih banyak contoh – contoh yang lainnya.

Oleh karenanya jika pada pikiran sudah terlintas keinginan untuk melakukan wirausaha, maka segera laksanakan, sebelum semangat untuk melakukan wira usahanya menjadi hilang.

- b. **Harus berani keluar dari zona nyaman.** Dalam kehidupan seseorang dikenal ada Zona Nyaman. Zona nyaman ini memiliki pengertian bahwa seseorang ketika berada pada zona nyaman ini, dia merasa sudah cukup memeras tenaga dan pikiran, dan saat itu dia sudah berada dalam zona nyaman, maka dia sudah tidak melakukan pemerasan tenaga dan pikirannya untuk melompat dari zona nyaman nya untuk memperluas daerah kenyamanannya.

Seseorang boleh saja berada terus dalam zona nyamannya tetapi hal ini akan berdampak pada area kenyamanan dari orang tersebut tidak akan mengalami penambahan. Yang terjadi area nyamannya tetap tidak berkembang. Jika area nyaman seseorang tidak berkembang maka dia sampai masa tuanya tidak akan mendapatkan area nyaman yang lebih luas. Area nyaman ini berbanding lurus dengan perolehan kepuasannya tidak akan bertambah. Kenyamanannya hanya itu itu saja.

Hal ini berbeda jika seseorang melakukan lompatan keluar dari zona nyamannya, ketika dia melompati area nyamannya seseorang akan membutuhkan energi dan pikiran yang luar biasa besarnya. Tetapi usaha yang keras yang menguras energi dan pikiran ini akan terobati dengan diperolehnya area nyaman yang bertambah. Area nyaman bertambah maka

kenikmatan dana perolehan atas kepuasannya akan meningkat seiring dengan bertambahnya area nyamannya.

- c. **Muncul kemalasan keluar dari zona nyaman**, sehingga membuat terlena. Melompat keluar dari area nyaman memang membutuhkan energi dan pikiran yang luar biasa besarnya. Kemalasan akan muncul pada seseorang yang akan melompati zona nyamannya. Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras dan pemikiran yang tajam, kemalasan akan menyebabkan seseorang tidak mau melompati area nyamannya. Bairlah begini saja akan cukup, dia lupa mungkin saja kondisi perusahaan tempat dimana seseorang bekerja mengalami suatu kondisi yang tidak diinginkan... Jatuh... lalu apa yang harus dilakukan oleh orang yang tidak mau memperluas area nyamannya? Hanya penyesalan yang ada.

2. **Melakukan Transformasi Persepsi.**

Ada beberapa hal yang harus dilakukan untuk melakukan transformasi persepsi. Antara lain adalah :

- a. Harus segera melangkah jika ada kesempatan. Melakukan perencanaan yang matang itu perlu, tetapi diharapkan perencanaan yang sederhana saja yang dilakukan saat awal melakukan suatu usaha.
- b. Proses transformasi ini adalah suatu pembelajaran yang serius. Tidak main – main. Transformasi membutuhkan pengetahuan dan pengalaman agar supaya tidak salah langkah. Pembelajaran ini dapat dilakukan melalui banyak hal, semisal, mengikuti perkembangan berita dari internet, dari media

elektronik, dari media cetak mempelajari lingkungan apa apa yang dapat dilakukan dalam rangka mengubah atau mentransformasi pikiran pikiran kita.

c. Seseorang yang tidak melakukan pemikiran ke arah transformasi, maka dia akan mengalami ketakutan atas ketidak pastian yang akan datang menghampirinya. Beberapa cara untuk melakukana transformasi diri sebagaimana berikut :

- Mengikuti pelatihan usaha.
- Ikut keanggotaan komunitas bisnis.
- Mencari informasi dunia bisnis dari internet.
- Membaca buku terkait dengan bagaimana berhasil di dunia bisnis.
- Merenungkan sebab sebab internal yg menyebabkan pengalaman negatif pd usaha yg dijalani.
- Menyimak acara talk show seputar dunia bisnis.
- Menyimak kisah – kisah keberhasilan dan kegagalan usaha yang dialami oleh sahabat / kerabat.

3.2.2. Melakukan Pemikiran Kreatif dan Inovatif.

Pemikiran kreatif dan inovatif ini juga diperlukan dalam melakukan suatu wirausaha. Beberapa cara untuk melakukana inovasi dapat dilakukan sebagai berikut :

1. **Meningkatkan / mengganti proses bisnis** untuk meningkatkan produktifitas dan efisiensi / memperluas jangkauan atau kualitas barang / jasa yang ada.

2. **Mengembangkan produk barang atau jasa** yang sepenuhnya baru / semakin tinggi mutunya.
3. **Memberikan nilai tambah** pada produk barang / jasa yang ada.

Ada 3 kategori utama yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha jika ingin dapat berpikir kreatif dan inovatif :

1. **Keterbukaan pikiran untuk menangkap arus stimulus, informasi dan pengalaman.** Pikiran boleh tertutup, mereka harus banyak melakukan belajar kepada pihak-pihak lain yang telah lebih dahulu sukses. Hal ini dapat dilakukan dengan berkomunikasi langsung dengan pengusaha yang sudah sukses atau mengikuti even seminar membaca buku atau media.
Ketika dalam proses belajar itu menjumpai sesuatu yang baru maka pikiran pengusaha tidak boleh langsung menolaknya mentah – mentah. Pemikiran itu haruslah dipelajari lebih lanjut. Pemikiran pengusaha harus terbuka untuk hal – hal yang sifatnya baru, arus stimulus dan arus informasi yang lebih baik dan lebih baru.
2. **Keberanian berfikir diluar pakem.** Orang melihat sesuatu yang aneh itu banyak yang mengatakan bahwa hal yang aneh tersebut, merupakan sesuatu yang tidak mungkin untuk dibuat, untuk diadakan. Melakukan suatu pemikiran dan mewujudkan suatu hal yang tidak biasa atau diluar pakem ini jarang dilakukan oleh pengusaha. Takut dan malu untuk mengungkapkannya dan muncul pemikiran-pemikiran “*hmmm..., enggak mungkin hal itu akan terjadi*”.
3. **Kemampuan melihat hubungan atau kaitan antar hal – hal yang kelihatannya berbeda.** Jika pengusaha dapat mengambil garis lurus atau hubungan beberapa hal yang

kelihatannya berbeda, maka dia mempunyai peluang untuk memproduksi barang baru yang merupakan gabungan barang yang memiliki nilai istimewa sehingga produk akhirnya adalah produk yang paling bagus. Mengubah perbedaan menjadi suatu energi dahsyat yang dapat dimanfaatkan untuk membuat suatu produk yang luar biasa.

Beberapa penghalang ketika akan dilakukan pemikiran yang kreatif dan inovatif, itu harus di jauhi beberapa bentuk lingkungan yang menghambat pemikiran kreatif dan inovatif. Lingkungan yang harus di jauhi ketika ingin melakukan pemikiran kreatif dan inovatif :

1. **Yang berbeda dianggap identik dengan suatu yang aneh.**

Jika pemikiran ini sudah terbiasa melihat apa yang terjadi sehari – hari, maka jika menjumpai sesuatu yang berbeda dari kebiasaan sehari hari sepertinya ada sesuatu yang aneh. Suatu contoh ; Kita mengenal makanan rujak, rujak ini adalah makanan khas Surabaya yang di dalamnya ada campuran petis dengan kacang yang di “uleg” menjadi satu dan sebagai yang dimakan ada buah buahan, gorengan tahu tempe dan cingur, ini biasanya dimakan bersama lontong atau nasi. Ini adalah biasa, Namun jika rujak tersebut di campur dengan kuah “sop” ini adalah suatu yang tidak biasa, suatu yang aneh, suatu yang berbeda. Padahal ketika di coba luar biasa rasanya.

Jika pemikiran yang kita miliki ini menganggap bahwa rujak sop tersebut adalah aneh, maka kita tidak akan pernah mencoba hal ini berarti tidak akan pernah muncul sesuatu yang baru. Padahal memunculkan sesuatu yang baru ini sangat penting dalam memulai suatu bisnis baru.

2. **Yang dianut kebanyakan orang dianggap identik sebagai yang benar.** Pemikiran ini tidak akan dapat berpikir secara kreatif dan inovatif jika masih dipunyai pemikiran yang menganggap bahwa yang dianut kebanyakan orang identik sebagai yang benar, maka tidak boleh muncul pemikiran yang sedemikian itu agar supaya pemikiran kreatif dan inovatif kita akan muncul.

3. **Kemungkinan baru dianggap tidak mungkin.** Pada jaman dahulu banyak orang yang tidak percaya jika suara bisa dimasukkan ke dalam saku, tidak pernah ada yang percaya rumah bisa dimasukkan ke saku bahkan memasukkan pesawat dalam saku pun mereka semua tertawa. Padahal saat ini semua hal yang disebutkan diatas. Pemikiran yang menganggap kemungkinan baru dianggap tidak mungkin hal ini akan membuat mental blok yang berbahaya sehingga membuat kita tidak mau berfikir dan mencari sesuatu yang baru.

3.3. Evaluasi dan Tugas:

Jawablah pertanyaan – pertanyaan berikut ini :

1. Apa saja mental kewirausahaan yang harus dimiliki oleh pewirausaha?
2. Apakah saja hambatan – haambatan yang menghalangi mental pewirausaha?
3. Berikan contoh dalam kehidupan anda tentang kesiapan mental usaha anda?
4. Berikan contoh cara berfikir kreatif dan inovatif?

BAB IV

IDENTIFIKASI KARAKTER KEWIRAUSAHAAN

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami bagaimana mengidentifikasi karakter pewirausaha.
2. Memahami posisi dirinya berada pada karakter kewirausahaan yang mana ?
3. Memahami langkah apa yang akan diambil dengan mengetahui dimana posisi karakter pewirausahanya berjalan.



Gambar 4.1. Karakter Jiwa Wirausaha [10]

Pada bagian ini penulis mengajak pembaca untuk dapat mengenali bagaimana karakter pewirausaha yang ada pada diri pembaca. Baik seberapa besar tingkat pewirausahanya dan menentukan bisnis apa yang cocok untuk dilakukan , hal ini disampaikan agar supaya di dapatkan pengetahuan awal mengenai diri pewirausaha tersebut dan merencanakan langkah selanjutnya yang akan ditempuh sehingga memperkecil kemungkinan kesalahan yang ada.

4.1. Perlunya Mengetahui Karakter Pewirausaha

Pada bagian ini dilakukan suatu test untuk mengetahui karakter pewirausaha, atau seberapa besar seseorang memiliki jiwa wirausaha, yaitu dengan mempergunakan TEST KARAKTER WIRAUSAHA - Kenneth R. Van Voorhis[6]. Adapun pelaksanaan test nya yaitu dengan menjawab pertanyaan pertanyaan yang ada dan memilih jawabannya atas jawaban yang paling mendekati dengan karakter yang dimilikinya. Dengan pilihan hasil akhir adalah gambaran pada posisi dimana karakter wirausaha yang dimiliki.



Gambar 4.2. Kesuksesan setelah berjuang

4.1.1. Tes Karakter Kewirausahaan[6].

Tabel 4.1. Test Kewirausahaan

TEST KEWIRAUSAHAAN (Kenneth R. Van Voorhis); Waktu pengerjaan : 10 menit	
Panduan Tes : Baca dan renungkan baik - baik pernyataan - pernyataan di bawah ini, dan beri kolom centang pada kesetujuannya / ketidaksetujuannya pada lembar jawaban.	
SS	: SETUJU SEPENUHNYA. SBTS : SEBAGIAN BESAR TIDAK SETUJU
SBS	: SEBAGIAN BESAR SETUJU. TSS : TIDAK SETUJU SEPENUHNYA.
SKS	: SEBAGIAN KECIL SETUJU.
NO	URAIAN
	Saat merenungkan filosofi hidup dan perilaku kebiasaan saya, bisa dikatakan bahwa
1	Saya secara umum berwatak optimistik
2	Saya suka bersaing dengan orang lain dan bekerja lebih unggul darinya
3	Ketika sedang memecahkan masalah, saya berusaha pertama tama untuk sampai pada solusi terbaik tanpa mengkhawatirkan adanya kemungkinan - kemungkinan yang lain.
4	Saya suka berkumpul - kumpul dengan rekan -rekan sekerja setelah jam kerja.
5	saat bertaruh, saya lebih suka mengambil pilihan yang memberikan imbalan yang tinggi.
6	Saya menentukan tujuan tujuan saya sendiri dan bekerja keras untuk mencapainya.
7	Saya biasanya bersikap santai dan easy going dengan orang lain.
8	Saya suka ingin tahu apa yang terjadi dan berbuat sesuatu untuk mencari tahu.
9	Saya bekerja dengan paling baik ketika ada yang membimbing saya saat bekerja.
10	Saat benar, saya meyakinkan orang lain.
11	Saya merasa bahwa orang lain sering membuang buang waktu berharga saya.
12	Saya suka menonton pertandingan sepak bola dan olah raga.
13	Saya cenderung berkomunikasi secara sangat terbuka mengenai diri saya dengan orang lain.
14	Saya tidak keberatan mengikuti perintah dari atasan yang memiliki kewenangan.
15	Saya lebih suka merencanakan ketimbang menjalankan rencana.

16	Menurut saya tak ada asyiknya bertaruh pada hal yang telah pasti.
17	Saat mengalami kegagalan, saya akan beralih cepat ke hal lain ketimbang bersikukuh dengan apa yang saya lakukan.
18	Salah satu bagian dari menjadi sukses ialah meluangkan sebagian waktu untuk keluarga.
19	Saat mendapatkan pemasukan, saya merasa bahwa hal yang penting adalah memastikan keterjaminannya.
20	Menghasilkan banyak uang untuk sebagian besar merupakan perkara melakukan terobosan terobosan yang benar.
21	Memecahkan masalah paling efektif manakala pilihan pilihan alternatif juga dipertimbangkan.
22	Saya suka membuat orang lain terkesan dengan apa yang sanggup saya lakukan.
23	Saya suka bermain tennis atau olah raga lain dengan orang lain yang sedikit lebih unggul daripada saya.
24	kadangkala etika moral harus sedikit dibengkokkan di dalam urusan urusan bisnis.
25	Menurut saya teman - tema paling akrab akan menjadi bawahan bawahan terbaik di dalam sebuah organisasi.

4.1.2. Pemberian Skore Tes Kewirausahaan

Setelah dilakukan pemberian jawaban pilihan jawaban yang paling mendekati dengan karakter anda maka dilakukan skoring dengan nilai seperti di bawah ini :

Cara penilaian hasil test

1. Beri nilai 1 untuk setiap jawaban (1) atau (2) yang anda centang untuk pertanyaan no : 1,2,6,8,10,11,16,17,21,22,23.
2. Beri nilai 1 untuk setiap jawaban (4) atau (5) yang anda centang untuk pertanyaan no : 3,4,5,7,9,12,13,14,15,18, 19,20,24,25.
3. Jumlahkan seluruh nilai anda.

4.1.3. Penjelasan Hasil Tes Kewirausahaan

Berdasarkan jumlah seluruh nilai, inilah karakter anda, jika skore anda berada pada kisaran :

1. 21 – 25 ; Potensi kewirausahaan anda kelihatannya sangat besar. Jika anda punya kesempatan yang cocok untuk memanfaatkannya. Jadi apa lagi yang anda tunggu ???
2. 16 – 20 : Cukup mendekati karakter kewirausahaan yang puncak. Anda bisa cukup berhasil jika bakat – bakat dan sumber daya sumber daya lain yang anda miliki memang tepat.
3. 11 – 15 : Anda berada pada kisaran transisional, dengan kerja serius, mungkin anda bisa mengembangkan cara pandang yang anda butuhkan untuk menjalankan bisnis anda sendiri.
4. 6 – 10 : Tampaknya potensi kewirausahaan anda agak meragukan. Butuh perubahan yang cukup besar dalam filosofi hidup anda dan perilaku anda untuk meningkatkan potensi kewirausahaan anda.
5. 0 – 5 : Hadapilah kenyataan. Kewirausahaan memang bukan dunia anda. Carilah profesi yang tidak membuat anda bingung.

4.2. Menemukan Jenis Bisnis Atau Pekerjaan yang Cocok Untuk Anda [6]

Test ini memiliki tujuan sebagaimana termaktub di bawah ini :

1. Menemukan bisnis atau pekerjaan yang cocok untuk anda.
2. Tidak asal mendapatkan pekerjaan / berwirausaha.
3. Menghindarkan bosan, stres, frustasi, pindah pindah pekerjaan.

Harapan dengan diadakannya test ini dengan menjawab pertanyaan - pertanyaan di bawah ini, yang paling sesuai dengan hati nurani pembaca, maka pembaca akan mengetahui bidang garap apa yang cocok jika pembaca melakukan usaha atau menjadi pekerja.

4.2.1. Test yang Diberikan

Tabel. 4.2. Menemukan Bisnis Yang Cocok Untuk Anda

QUISTIONER	
MENEMUKAN JENIS BISNIS ATAU PEKERJAAN YANG COCOK DAN SESUAI DENGAN KEPERIBADIAN ANDA (Waktu = 15 menit).	
Panduan Tes : Baca dan renungkan baik - baik pernyataan - pernyataan di bawah ini, dan beri kolom centang pada pernyataan yg paling sesuai dengan karakter dan kepribadian anda, pada lembar jawaban yang sudah disediakan.	
Semakin akurat maka semakin mendekati ke sifat pekerjaan atau bisnis anda.	
NO	PERTANYAAN
1	Apakah anda termasuk type ? A Bertindak sebelum berpikir. B Berpikir sebelum bertindak
2	Bila menjelaskan sesuatu, bagaimana cara anda menjelaskan ? A Memakai perumpamaan atau persamaan. B Secara rinci sambil memberikan gambaran.
3	Apakah anda lebih memilih : A Terlibat dalam banyak proyek tetapi tidak mendalami. B hanya terlibat dalam satu atau dua proyek penting tetapi mendalaminya



Gambar 4.3. Memilih menjadi pegawai atau berwirausaha

4	Apakah anda cenderung ?
A	Senang mengutarakan pendapat dan merasa senang atau menikmatinya saat berbicara dan lebih sedikit mendengar.
B	Senang membuat orang lain mengutarakan pendapatnya dan bercerita sehingga anda lebih suka mendengar keluhan - keluhan orang lain.
5	Apakah anda cenderung untuk :
A	Berpikir secara umum (luar dan global) dan tidak secara detail.
B	Senang berpikir detail, akurat dan semakin sempurna semakin baik.
6	Apakah anda lebih menyukai ?
A	Mengikuti saja apa yang terjadi dan jangan mencari masalah.
B	Menetapkan aturan yang menurut anda itu benar.
7	Apakah anda :
A	Lebih menyukai pekerjaan atau hal yang bersifat PRAKTIS dibanding IMAJINATIF.
B	Lebih menyukai membayangkan sesuatu, IMAJINATIF dan jangka panjang dibanding dengan hal yang bersifat PRAKTIS.
8	Cara anda menyikapi hidup :
A	Yah, bagaimana nanti saja. Kita lihat dan pikirkan besok.
B	Saat ini adalah moment yang berarti, harus cepat dan sigap.
9	Saat anda sedang mengerjakan suatu pekerjaan, anda lebih baik :
A	Berpikir dengan serius, penuh konsentrasi dan menggali gagasan dengan rekan satu kelompok.
B	Berpikir apa yang terlintas saat itu juga lalu membagikan pikirannya pada rekan yang lain satu kelompok.
10	Apakah anda menyukai ide ide baru dan orisinil ?
A	hanya bila ide itu bersifat praktis.
B	Ya..., tepat sekali, karena saya menyukai hal - hal yang baru.
11	Mana yang anda suka ?
A	mencari terobosan - terobosan baru .
B	Memanfaatkan hal - hal yang sudah biasa digunakan.
12	Di kelas atau di rumah, anda lebih :
A	Senang menjadi pusat perhatian teman, saudara, dan orang tua.
B	Menghindar agar tidak menjadi pusat perhatian.
13	Pada saat pengambilan keputusan anda lebih memilih :
A	Keputusan berdasarkan intuisi (feeling).
B	Menganalisa dengan baik terlebih dahulu kemudian memberikan hasil analisa anda.
14	Anda pada umumnya :
A	Sering dan selalu terlambat beberapa menit.
B	Selalu dan senantiasa tepat waktu.
15	Bagaimana teman, saudara dan orang lain menggambarkan diri anda :
A	Sangat peka (sensitif).
B	Tidak peka (Tidak sensitif).
16	Mana yang tepat dan cocok untuk anda :
A	Anda seorang yang REALISTIS.
B	Anda dijuluki seorang PEMIMPI.

17	Bila ada sesuatu yang membuat anda senang, kemudian anda :
	A Menceritakan kepada teman dekat yang anda percayai.
	B Menceritakan kepada semua orang agar mempunyai identitas.
18	Saat pengambilan keputusan, anda biasanya :
	A Melihat, menganalisa dan mengambil keputusan saat itu.
	B Memikirkan apa yang menurut anda benar dan mengambil keputusan saat itu.
19	Apakah anda lebih percaya pada :
	A Apa yang anda sentuh atau anda pegang saat itu.
	B Apa yang anda tahu yang anda yakini lebih benar.
20	Mana yang lebih tepat untuk diri anda (Hal yang positif)
	A Menghargai orang lain dan mengambil sisi positifnya.
	B Melihat kelemahan usaha orang lain, bila perlu memberikan kritik dan saran.
21	Pada saat ada masalah di kelas dan membuat anda sedih, maka anda lebih memilih :
	A Tidak ikut memikirkannya karena itu bukan masalah anda, salah salah bisa disalahkan.
	B Menyimpannya sendiri.
22	Menurut anda mana yang lebih penting :
	A Jujur dan bijaksana.
	B Lebih suka jujurnya daripada bijaksananya.
23	Saat dikelas, suatu yang menarik bagianda bila :
	A Kenal dengan semua orang (teman) dan mengetahui apa yang terjadi.
	B Tidak perlu kenal dengan semua orang dan selalu menjadi orang yang terakhir mengetahui apa yang terjadi.
24	Apakah anda cenderung :
	A menginterpretasikan fakta.
	B Ingat semua fakta.
25	Pada saat anda diberikan pertanyaan, anda lebih senang :
	A Langsung menjawab dan mengimprovisasinya.
	B Mebiarkannya terlebih dahulu, kemudian memikirkannya, dan baru menjawab.
26	Menurut anda, anda merupakan orang yang :
	A Teliiti dan membuat anda lambat.
	B Spontan dan gesit yang membuat anda terburu buru.
27	Menurut anada sebuah keputusan itu harus dilandasi oleh :
	A Logika dan keadaan.
	B Empati dan perasaan orang lain.
28	Apakah anda cenderung :
	A Sekarang (awalnya) main - main dulu, baru nanti serius bekerja.
	B Langsung bekerja , baru main - main.
29	Anda menyukai segala sesuatu yang :
	A Terencana, rapi dan teratur dengan baik.
	B Fleksibel, tidak kaku dan spontan.

30	Apakah anda lebih menyukai :
A	Diberi kejutan dan bisa menyesuaikan diri dengan situasi.
B	Mengetahui permasalahannya, tidak suka hal - hal yang bersifat kejutan dan mengetahui dulu baru mengerjakannya.
31	Anda lebih memusatkan perhatian pada :
A	Segala kemungkinan yang akan terjadi.
B	Apa yang dihadapi, realita dan kenyataan.
32	Anda menyukai bekerja secara :
A	Kelompok karena lebih mengasyikkan.
B	Sendiri karena lebih cepat, baik dan sempurna.

4.2.2. Pemberian Skore Tes Menemukan Bisnis yang Cocok

Sesudahnya pembaca dapat menghitung berapa jumlah “A” dan berapa jumlah “B”, dan hasil dari perhitungannya dapat dicocokkan dengan penjelasan di bawah ini :

Jika lebih atau sama dengan 18 jawaban “A”, maka :

1. Anda berjiwa LEADER, sangat menikmati lingkungan, dan suka banyak orang.
2. Pekerjaan / bisnis yang memberikaan kluawaasaan untuk berkreasi dan menantang.
3. Menjaga hub dgn orang lain = sangat penting.
4. Mudah bersosialisasi, spontan, sering bertindak ssblm berfikir.
5. Senang langsung menjawab bila ada pertanyaan walau tdk yakin.
6. Terllau khawatir dengan masa depan, tetapi kreativitasnya sangat membantu pekerjaan, karir dan bisnis anda.
7. Cocok berwirausaha dengan kepemilikan tunggal atau persekutuan dg cara:
8. Mencari rekan type B, yang mendukung demi berkembangnya usaha.
9. Merekrut orang type B, untuk menjadi staf inti.

Jika lebih atau sama dengan 18 jawaban “B”, maka :

1. Seorang yang senang mempergunakan kemampuan sendiri untuk berhasil.
2. Specialist, controler, strategic thinker.
3. Cocok menjadi wirausaha dibidang yang kurang melibatkan banyak orang.
4. Pilih partnership.
5. Carilah mentor untuk membimbing bisnis anda.
6. Karena anda sangat hati – hati, antisipatif, dan analitik.
7. Akan sukses berwirausaha dengan rekan bertipe “A”.

4.2.3. Penjelasan Dari Hasil Test yang Diberikan

Dengan karakter – karakter yang tersebut diatas, maka dapat dijelaskan di bawahini untuk pekerjaan – pekerjaan yang cocok bagi type “A” dan “B” sebagai berikut :

Beberapa pekerjaan yang cocok untuk type “A” :

1. Pialang Saham.
2. Industri konsultasi, pengacara.
3. Sekretaris, Resepsionis, Marketing.
4. Penjualan (distributor, agen, penyalur dll).
5. Bidang pendidikan (guru) HRD.
6. Bidang kesehatan, perawat, dokter, teraapis dll.
7. Berhubungan dgn mahluk hidup, peternakan, peertanian, dll.
8. Perhotelan.
9. HUMAS.
10. EO .

Beberapa pekerjaan yang cocok untuk type “B” :

1. Novelis / penulis / penterjemah/ fotografer / pelukis / seni.
2. Dokter hewan.
3. Bidang biologi dan penelitian.
4. R & D.
5. Programmer, design grafis, staf, bisnis IT, sistem analisis.
6. Komposer musik.
7. Akunting dan keuangan.

43. Evaluasi dan Tugas:

Lakukan kuisioner seperti diatas, tanpa mengetahui jawabannya terlebih dahulu agar supaya jawaban yang diberikan benar benar mewakili pribadi diri anda dan memberikan pilihan yang tepat atas apa yang anda jawab.

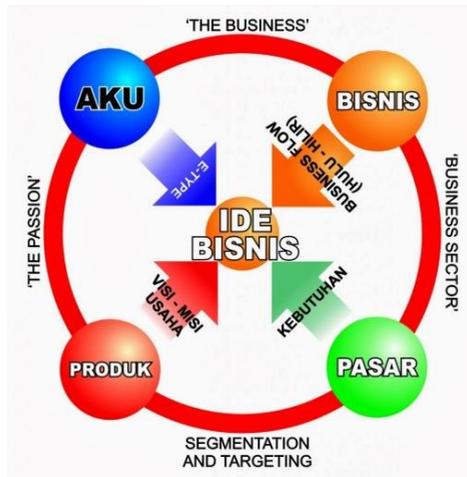
BAB V

BAGAIMANA MENEMUKAN IDE USAHA

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami bagaimana menemukan ide usaha,
2. Memahami bagaimana mengubah hobi atau kesukaan menjadi ide bisnis.



Gambar 5.1. Menemukan Ide Usaha[10]

5.1. Menemukan Ide Usaha

Seringkali pebisnis memulai usahanya tanpa membuat perencanaan dan ide bisnis yang matang, sehingga kemudian usahanya menjadi sepi pembeli dan akhirnya gulung tikar. Tentunya hal ini tidak diinginkan. Maka pebisnis harus membuat ide kreatif dan dimatangkan dengan rencana bisnis yang komplit lebih memiliki

peluang keberhasilan yang besar dibandingkan dengan bisnis yang hanya meniru-niru bisnis yang sudah ada.

Sebenarnya tidak terlalu sulit untuk menemukan ide bisnis yang kreatif dan inovatif. Hal yang paling mendasar yang perlu dilakukan adalah membaca kondisi lingkungan dimana bisnis tersebut akan dijalankan. Pada prinsipnya sebuah bisnis muncul sebagai solusi atas masalah yang terjadi. Ada masalah apa yang dialami oleh pengusaha membuat solusinya. Semakin jeli pengusaha bisa membaca situasi akan semakin mudah mengidentifikasi permasalahan yang terjadi. Pada gilirannya, mencetuskan ide bisnis kreatif dan inovatif pun akan terasa mudah.

Nah, kira-kira apa saja permasalahan yang terjadi di sekitar tempat tinggal Anda? Apa saja ide Anda untuk memberikan solusi atas permasalahan tersebut?, Jika kedua pertanyaan di atas terjawab dengan baik, maka yakinlah, ide Anda itu adalah cikal bakal sebuah bisnis!

1. Lakukan Riset Sederhana Produk dan Bisnis

Melakukan riset produk adalah sesuatu yang perlu dilakukan untuk memastikan produk atau bisnis yang akan kita luncurkan akan mendapatkan “tempat” di pasar. Dengan bantuan media internet melalui fasilitas browsing, atau dengan membuat survey dengan media google kini sangat mudah melakukan riset untuk menemukan ide produk atau bisnis yang inovatif. Anda bisa memadukan beberapa produk atau bisnis yang sudah ada dan meramunya kembali menjadi sebuah bisnis baru yang inovatif. Internet juga bisa digunakan untuk memastikan apakah sebuah ide bisnis betul-betul orisinal dan belum ada samanya di tempat lain.

2. Belajar Dari Sukses dan Kegagalan Bisnis Orang Lain

Bisnis yang sudah sukses dan mapan pasti memiliki sejumlah keunggulan. Dengan mengetahui keunggulan-keunggulannya, Anda juga bisa mulai membangun bisnis baru yang serupa tetapi dengan beberapa nilai lebih yang berbeda dengan bisnis aslinya. Konsep sederhananya adalah ATM – amati, tiru dan modifikasi. Tetapi disamping dipelajari keunggulan-keunggulan dalam melakukan peniruan bisnis yang sudah dilakukan oleh orang lain, maka kegagalan – kegagalannya juga harus dipelajari. Hal ini diperlukan agar supaya disamping mempelajari keunggulan dan kegagalan adalah agar supaya tidak mengalami kesalahan dan kegagalan pada yang akan dilakukan. Jadi, kemanapun Anda pergi, setiap yang Anda jumpai bisa menjadi ide bisnis untuk Anda duplikasi secara kreatif.

3. Ambil Manfaat dari Masalah Personal

Ini adalah suatu langkah untuk memanfaatkan masalah menjadi peluang. Tidak ada manusia yang tidak mempunyai masalah dan tidak semua masalah dapat dipecahkan oleh seorang perseorang. Namun merubah masalah menjadi suatu potensi energi yang luar biasa yaitu megubahnya menjadi peluang inilah yang luar biasa.

Terkadang persoalan yang kita alami secara personal bisa menjadi sebuah ide bisnis yang brilian. Ambil contoh adalah munculnya ide layanan ojek berbasis aplikasi Go-Jek. Sang Founder Nadiem Makarim pernah mengatakan bahwa ide Go-Jek sebenarnya muncul lantaran ia sering mendapati ojek langganannya nongkrong begitu lama hanya untuk menunggu calon penumpang.

Terinspirasi oleh masalah itulah, akhirnya muncul ide kreatif Nadiem untuk membuat aplikasi yang bisa membantu tukang ojek menemukan calon penumpang, atau sebaliknya penumpang yang langsung menemukan tukang ojek melalui bantuan teknologi.

4. Belajar dari Masalah Orang Lain

Menemukan ide bisnis juga bisa dilakukan dengan mempelajari dan menganalisa masalah yang dikeluhkan oleh orang lain terkait dengan produk atau bisnis yang sudah berjalan. Masalah – masalah disekitar kita berada, Lingkungan, alam, karakter atau apapun yang menimbulkan masalah yang ditangkap oleh seseorang dapat disalurkan kepada kita untuk dibuat suatu bisnis.

Khusus untuk tahap ini, kekuatan data yang berisi masukan dari setiap customer menjadi salah satu syarat. Jika masukan customer baik melalui testimoni langsung, email, chatting maupun komplain bisa dianalisa dengan tepat, tidak mustahil bisa muncul sebuah ide bisnis baru yang lebih laku di pasaran dan akan menjadi sesuatu yang sangat luar biasa.

5. Amati Trend

Mengamati apa yang sedang terjadi pada masyarakat tentang apa yang dilakukannya itu merupakan salah satu metode yang dipergunakan untuk mengawali bisnis anda. Metode ini untuk bisa menemukan sebuah ide bisnis dengan memperhatikan trend yang sedang berkembang. Trend adalah sesuatu yang sedang dibicarakan oleh banyak orang saat ini dan kejadiannya berdasarkan fakta. Anda bisa mengamati trend pada lingkungan sosial, politik atau lingkungan dan kemudian menjadikannya inspirasi memulai sebuah bisnis yang inovatif.

6. Memunculkan Ide Kreatif dengan Out of The Box Thinking

Janganlah berpikir yang terlalu banyak dipikirkan oleh orang lain. Janganlah berpikir tentang sesuatu yang sudah banyak dilakukan oleh orang lain atau diproduksi oleh orang lain. Dalam proses menemukan ide bisnis yang kreatif, kita disarankan untuk

berpikir di luar kotak (out of the box thinking). Prinsipnya adalah pikirkan hal yang belum pernah dipikirkan oleh orang lain! Jika Anda mampu melakukannya pada setiap tahap dan sumber inspirasi ide bisnis di atas, maka akan mudah menemukan ide bisnis kreatif yang bisa diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari.

7. Membaca

Ada pepatah yang mengatakan buku adalah jendela dunia, anda dapat mengetahui seluruh apa yang terjadi didunia ini dengan membaca. Apakah itu membaca buku, membaca informasi yang disampaikan secara elektronik, maupun informasi yang berasal dari media cetak. Ada informasi lain yang berasal dari dunia internet juga dapat dipelajari sehingga di dapatkan informasi informasi terkini tentang apa yang terjadi dan dibutuhkan oleh masyarakat di dunia ini.

Buku adalah gudang gagasan, pemikiran, fakta, opini, informasi, dll. Terlepas dari minat anda untuk membaca, buku merupakan cara untuk menajamkan pemikiran anda dan memperluas sudut pandang anda. Jadi, mulailah untuk melatih diri anda sendiri untuk membaca buku dan temukan hal-hal baru yang sebelumnya tidak anda sadari.

Usaha sampingan untuk karyawan adalah sesuatu yang lumrah dan tidak dilarang oleh perusahaan. Sayangnya, banyak karyawan yang belum memulai usaha sampingannya karena alasan modal. Padahal modal itu adalah hal yang kesekian yang harus disiapkan dalam memulai suatu bisnis (Bukan hal yang utama). Banyak juga karyawan yang beranggapan harus memiliki modal besar untuk menjalankan sebuah bisnis sampingan. Tak heran, beberapa dari mereka meminjam uang ke bank sebagai modal usaha. Besar kemungkinan, jika tidak dikelola dengan baik, pinjaman

tersebut akan membebani usahanya. Ujung-ujungnya, bukan penghasilan tambahan yang diperoleh, namun stres dan pusing karena harus membayar cicilan dan bunga pinjaman tersebut.

Berita baiknya, Anda bisa menjalankan usaha sampingan dengan modal kecil. Berikut 17 ide usaha sampingan yang perlu Rp 10 juta atau kurang untuk memulainya[11].

1. Jasa Laundry

Sekarang ini banyak orang yang ingin serba praktis, tidak terkecuali dalam urusan mencuci dan menyetrিকা pakaian. Ini adalah peluang bagi Anda yang ingin memulai jasa laundry. Agar menguntungkan, hal pertama yang perlu Anda pertimbangkan adalah pangsa pasar. Sebaiknya cari tempat yang banyak mahasiswa dan karyawan swasta (atau pegawai negeri sipil). Mengapa? Karena mahasiswa dan karyawan adalah pangsa terbesar jasa ini.

Dengan demikian, tidak mengherankan kalau keuntungan yang akan Anda peroleh sebesar 15%-25% (asumsi tarif laundry Rp 4.000 s.d Rp 6.000 per kilogram). Untuk urusan modal, Anda cukup punya uang Rp 10 juta. Malahan, menurut beberapa artikel yang saya baca, Anda bisa memulainya dengan modal Rp 7,5 juta saja.

Uang tersebut setengahnya untuk membeli sebuah mesin cuci satu tabung otomatis dan sebuah mesin pengering. Setengahnya lagi untuk membeli perangkat pendukung (misalnya timbangan, plastik, dan setrika) dan gaji seorang pegawai (Rp 500 ribu s.d Rp 1 juta per bulan).

2. Menjual pulsa elektrik

Menjual pulsa merupakan ide bisnis yang menjajikan karena meningkatnya pengguna telepon seluler. Kabarnya, seorang pebisnis pulsa di Jakarta memiliki omset Rp 20 triliun setahun. Jika Anda ingin berbisnis pulsa, Anda bisa memilih pulsa elektrik sebagai tahap awal.

Selain tidak berbentuk kartu yang perlu tempat, pulsa elektrik diaktifkan melalui telepon genggam Anda sehingga relatif tidak merepotkan.

Untuk memulai bisnis pulsa elektrik, modal yang Anda sediakan tidak banyak, yaitu berkisar dari Rp 1 juta s.d Rp 3 juta. Calon konsumen Anda bisa saja teman sepekerjaan atau tetangga rumah Anda.

3. Menjual makanan untuk sarapan

Menyediakan makanan untuk sarapan merupakan ide bisnis sampingan yang menjanjikan bagi Anda. Hal ini karena banyak karyawan yang kerepotan menyediakan sendiri sarapannya. Menariknya lagi, Anda bisa memanfaatkan halaman depan rumah Anda untuk menjual makanan tersebut. Selain itu, menu yang Anda tawarkan bisa beragam, antara lain bubur ayam, nasi uduk, nasi kuning, dan gorengan. Jika Anda sudah beristri, menu tersebut mudah dibuat, bukan?

Modal yang perlu Anda miliki untuk memulai usaha ini sekitar Rp 4 juta per bulan. Sekitar 80% uang tersebut untuk membeli bahan baku, misalnya telur, beras, daging ayam, tahu, tempe, dan sayuran. Sisanya untuk membeli bahan bakar dan transportasi. Dengan modal sebesar itu, Anda berpeluang mendapatkan penghasilan bersih sebesar Rp 2 juta per bulan.

4. Menjual foto di internet

Jika Anda hobi fotografi, Anda bisa menghasilkan uang dari foto-foto yang Anda hasilkan. Caranya adalah dengan menjual foto tersebut secara online. Untuk tahap awal, cobalah dua situs penjualan foto terpuler ini: Istockphoto.com (komisi 15% per foto) dan Shutterstock.com (komisi 20-30%). Setelah itu, situs-situs lain yang bisa dicoba adalah Fotolia.com dan StockFresh.com.

Siapkan juga akun PayPal Anda agar Anda mudah menerima komisi yang diperoleh dari situs-situs tersebut. Modal yang perlu Anda siapkan untuk usaha sampingan ini dapat dibilang tanpa modal. Asumsinya Anda menggunakan kamera digital yang Anda miliki dan dana koneksi internet dimasukkan dalam anggaran bulanan Anda.

5. Membuat blog

Anda sadari atau tidak, ngeblog sedang ngetren dalam lima tahun terakhir. Oleh karena itu, ngeblog bisa Anda jadikan sebagai pekerjaan sampingan untuk menghasilkan uang tambahan. Contohnya, saat saya menjadi karyawan swasta dulu, saya melakukan hal tersebut.

Pondasi untuk menghasilkan banyak uang dari blog adalah postingan berkualitas. Anda bisa mencobanya dengan menulis postingan sesuai pekerjaan Anda sekarang. Sebagai contoh, jika Anda bekerja sebagai teknisi listrik, Anda bisa membuat blog dengan topik kelistrikan. Strategi ini akan memudahkan Anda dalam pembuatan postingan. Mengapa? Sederhana saja, karena Anda sudah tahu dan mengalami apa yang hendak ditulis.

Berita bagus lainnya adalah modal yang perlu Anda sediakan untuk memulai ngeblog paling banyak Rp 1 juta setahun. Asumsinya, Anda membeli domain dan hosting di penyedia hosting lokal, dan membuat postingan sendiri. Bahkan, bisa tanpa modal jika Anda menggunakan platform blog gratisan, misalnya Blogspot.com.

Blog menghasilkan uang dari mana saja? Silakan temukan jawabannya pada postingan saya di Blogodolar yang berjudul 10 Cara Menghasilkan Uang dari Blog Berbahasa Indonesia Anda. Sekadar informasi, jika Anda ingin mempelajari langkah-langkah membangun blog dari nol hingga menghasilkan uang, silakan pelajari di ebook saya yaitu Make Money Blogging: Panduan Tahap demi Tahap Menghasilkan Uang dari Blog.

6. Membuat toko online

Seperti halnya ngeblog, membuat toko online juga sedang ngetren. Salah satu alasannya adalah gaya berbelanja masyarakat sekarang yang mulai bergeser ke gaya berbelanja online. Di lihat dari sisi barang yang dijual, Anda bisa menjual barang sendiri atau barang orang lain. Barang fisik yang umum dijual para pelaku toko online adalah pakain, obat herbal, kerajinan khas daerah, tas, dan kaos.

Sementara itu, barang digital yang populer dijual adalah ebook, software, musik, theme, plugin, dan video tutorial. Modal yang perlu Anda siapkan untuk membuat toko online tidak besar. Sebagai contoh, modal Anda bisa seperti modal ngeblog di atas jika Anda mampu mendesain sendiri toko online Anda. Jangan khawatir, karena sekarang ini banyak template gratis toko online. Sekalipun harus membeli, banyak juga template yang harganya di bawah Rp 300 ribu.

Tidak mau atau tidak bisa membuat toko online sendiri berbasis web? Tidak masalah. Anda bisa membuat toko online di marketplace. Dua marketplace yang populer di Indonesia adalah BukaLapak dan Tokopedia. Hal menarik lain mengenai toko online adalah Anda tidak harus repot mengirim barang jika Anda menggunakan sistem dropshipping. Para dropshipper-lah yang akan mengirim barang tersebut ke pembeli Anda. Salah satu dropshipper lokal yang bisa Anda coba adalah Supplier.id.

7. Jasa cuci motor

Di lingkungan Anda banyak pemilik motor? Jika ya, mengapa tidak Anda coba membuat jasa cuci motor. Jenis usaha sampingan ini relatif mudah dibanding jasa cuci mobil. Dari sisi peralatan pun cukup sederhana, Anda hanya perlu menyediakan pompa air, kompresor, kain lap, shampoo motor, dan peralatan semir ban motor.

Sementara itu, dari sisi modal, Anda cukup memiliki Rp 2 juta untuk memiliki jasa cuci motor sederhana. Modal ini lebih besar (Rp 10 juta) jika Anda ingin membuat jasa cuci motor yang lebih profesional. Alokasinya adalah Rp 2 juta untuk sewa tempat, Rp 5 juta untuk membeli peralatan, dan Rp 3 juta untuk gaji seorang pegawai dan biaya operasional.

8. Jual beli motor bekas

Jual beli motor bekas bisa juga Anda coba untuk memulai bisnis sampingan. Selain tidak merepotkan, usaha sampingan ini memiliki supply dan demand yang besar. Faktanya, menurut majalah Kontan, penjualan motor Honda untuk bulan Maret 2015 mencapai 386.100 unit.

Kekurangan usaha ini adalah banyak motor yang tidak lengkap surat-surat kendaraannya, onderdil aslinya sudah diganti dengan yang palsu, dan hasil curian. Untuk memulai jual beli motor, Anda tidak mesti memiliki modal besar. Bahkan, Anda tidak perlu modal uang jika Anda sebagai makelar.

Cukup dengan modal kepercayaan saja, Anda bisa meraup sejumlah keuntungan. Misalnya, motor bekas milik tetangga Anda tawarkan ke sejumlah rekan kerja Anda. Salah satu dari mereka membeli motor tersebut sehingga Anda mendapatkan sejumlah keuntungan. Belum lagi bila Anda mendapat komisi dari pemilik motor tersebut.

Jika pun harus mengeluarkan modal, mulailah dengan membeli motor bekas di bawah Rp 10 juta. Dengan modal tersebut, Anda bisa memiliki dua motor bebek bekas yang siap dijual. Perihal harga, sesekali pantau harga motor bekas secara online. Misalnya saja, harga motor bekas Yamaha di OLX.co.id.

9. Membuat warkop sederhana

Ide bisnis sampingan lain yang bisa Anda coba adalah membuat warung kopi (warkop) sederhana. Usaha ini sangat cocok bila lokasi rumah Anda atau tempat yang Anda sewa terletak di seputar kampus atau kawasan industri. Secara hitung-hitungan di atas kertas, bisnis warkop sangat menjanjikan karena keuntungan yang diperoleh bisa berlipat-lipat.

Sebagai contoh, modal segelas kopi adalah Rp 2.000 dan Anda menjualnya seharga Rp 4.000. Selain itu, Anda juga bisa menjual makanan dan minuman lain, seperti jus, teh manis, gorengan, dan mie instan rebus/goreng. Menarik bukan?

Bukan hanya itu, warkop sederhana ini bisa Anda perbesar nantinya jika omsetnya terus bertambah. Dengan demikian, mungkin saja Anda mengikuti jejak Yayank S. Sahara yang sukses berbisnis kedai kopi sekelas kedai kopi merek ternama. Berapa modal yang diperlukan untuk memulai usaha warkop sederhana? Anda bisa memulainya dengan modal Rp 10 juta. Uang tersebut sebagian besar dialokasikan untuk membeli sejumlah peralatan (gelas, sendok, kursi, meja, dan lain-lain) dan menyewa tempat jika bukan menggunakan rumah Anda.

10. Jasa desain grafis

Anda karyawan yang bekerja di perusahaan desain grafis atau menyukai desain grafis? Anda bisa menghasilkan uang dari keterampilan tersebut. Sebagai contoh, Anda bisa membuat jasa desain kartu nama, logo, baju, maskot, poster, booth dan interior.

Jangan khawatir kalau di lingkungan tempat kerja Anda belum atau tidak ada konsumennya. Anda bisa memanfaatkan pasar desainer online yang ada di Indonesia, seperti Sribu.com dan Projects.co.id. Bila bisa berbahasa Inggris, Anda bisa mencoba pasar desainer internasional untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

Beberapa situs luar negeri yang biasa digunakan desainer graifis Indonesia adalah 99designs.com, Elance.com, dan Upwork.com (dulu bernama Odesk.com). Perihal modal, jika Anda menggunakan pasar desain online, Anda cukup punya uang untuk membayar koneksi internet saja sepanjang Anda menggunakan perangkat atau software desain yang Anda miliki. Terlebih, jika Anda rutin tiap bulan mengeluarkan dana untuk internetan, bisa dibilang jasa desain grafis online ini tanpa modal.

11. Jasa les privat

Anda memiliki keterampilan dalam berbahasa atau bermusik? Jika ya, keterampilan tersebut bisa Anda jadikan usaha sampingan dengan mendirikan jasa les privat. Bukan hanya menghasilkan uang, les privat tersebut bisa juga mengasah keterampilan Anda sehingga Anda tidak melupakannya. Sebagai contoh, Anda yang mahir berbahasa Inggris bisa membuka kursus bahasa Inggris untuk anak-anak sekolah dasar yang ada di lingkungan tempat tinggal Anda.

Anda yang pintar bermain gitar atau piano bisa membuka les privat gitar atau piano di rumah Anda. Biaya les privat yang harus dibebankan terhadap peserta bergantung pada kondisi ekonomi di tempat Anda. Jika kondisi ekonomi masyarakat kurang, tetapkan harga kursus setengahnya dari harga di kota besar. Jika sebaliknya, tetapkan harga yang sama dengan harga les privat serupa di kota besar. Harga tersebut bisa Anda peroleh dengan mencarinya di internet atau bertanya kepada teman Anda yang berdomisili di kota besar.

Jika Anda ingin membuat les privat yang sederhana namun cukup nyaman bagi peserta, Anda cukup mengeluarkan biaya di bawah Rp 1,5 juta dengan asumsi Anda tidak menyewa tempat

kursus. Modal ini untuk membeli kursi, meja, papan tulis, spidol, penghapus, dan air mineral.

12. Menjual pakaian murah

Menjual pakaian murah bisa Anda lakukan untuk membuat bisnis sampingan. Selain sebagai kebutuhan primer manusia, pakaian juga tahan lama. Kekurangan bisnis ini adalah biasanya banyak orang yang mengutang sehingga menghambat perputaran modal dan keuntungan Anda. Berapa modal yang harus Anda miliki untuk memulai usaha menjual pakaian murah? Untuk tahap awal, Anda cukup punya Rp 10 juta untuk membeli sejumlah pakaian murah dari sejumlah grosir.

Sebagai contoh, Dewagrosir.com menawarkan bermacam-macam pakaian murah, antara lain daster seharga Rp 18 ribu, mukena bali Rp 57 ribu, busana muslim Rp 25 ribu, dan sarung tenun Rp 28 ribu. Untuk membandingkan harga-harga tersebut dan mencari tahu harga pakaian lain seperti baju anak, baju tidur, dan kaos distro, silakan Anda kunjungi situs-situs grosir pakaian berikut:

13. Jasa menjahit pakaian

Istri Anda pintar menjahit pakaian? Mengapa keterampilannya tersebut tidak Anda wadahi dengan membuat jasa menjahit pakaian. Selain memaksimalkan hari istri Anda (misalnya punya banyak waktu luang karena anak-anak sedang sekolah), usaha ini juga relatif tidak perlu ruangan khusus. Anda bisa memanfaatkan ruang keluarga untuk memulainya.

Meskipun demikian, istri Anda sebaiknya memiliki ide-ide kreatif tentang model pakaian agar jasa menjahit Anda bisa bersaing dengan jasa menjahit yang sudah Anda. Dari sisi modal, Anda bisa memulainya dengan uang sebesar Rp 2 juta. Menurut situs

peluangusahakecil.co, uang tersebut digunakan untuk membeli mesin jahit, mesin obras, dan sejumlah perlengkapan lain.

14. Jasa penerjemahan

Jika Anda seorang karyawan yang mahir suatu bahasa, Anda bisa menghasilkan uang dengan membuka jasa penerjemahan. Usaha sampingan ini relatif tidak merepotkan karena Anda bisa lakukan sebelum atau sesudah kerja. Bahkan, jika Anda libur, Anda bisa optimal menjalankan usaha ini. Jasa penerjemahan bisa dibidang tanpa modal jika Anda sudah memiliki laptop, mesin cetak, dan tiap bulannya rutin internetan.

Selain itu, Anda juga bisa memanfaatkan Google Translate jika Anda sekarang tidak punya kamus untuk melihat arti kata-kata asing yang Anda tidak ketahui. Anda bisa membuka jasa penerjemahan ini di lingkungan tempat tinggal Anda atau bergabung di pasar online yang menyediakan jasa penerjemahan. Dua situs yang bisa Anda coba adalah Freelancer Indonesia dan Sribulancer.

15. Jasa pengetikan

Seperti halnya jasa penerjemahan, Anda umumnya tidak perlu modal menjalankan jasa pengetikan. Meskipun demikian, jasa pengetikan sebaiknya Anda pilih jika Anda tinggal di lingkungan sekolah atau kampus. Banyak diketahui, banyak siswa dan mahasiswa yang malas mengetik tugas atau skripsinya. Perihal tarif, Anda bisa menawarkan tarif per halaman atau jumlah kata. Sebagai contoh, Rp 2.000 untuk per halaman.

16. Menjual aneka kue

Istri Anda hobi membuat aneka kue? Hobi tersebut bisa Anda maksimalkan untuk membuka toko aneka kue. Anda bisa menjual kue basah maupun kue kering. Kue basah antara lain brownies kukus,

bika ambon, dadar gulung, banana cake, bolu coklat, lapis legit, klepon, apem, onde-onde, dan kue cucur.

Resep-resep aneka kue basah tersebut bisa Anda baca di situs ini. Sementara itu, kue kering yang bisa Anda jual antara lain walnut cream cheese, sandwich coklat mint, nastar nanas, putri salju, cookies lemon, dan kukis selai kacang coklat. Jika belum tahu resep membuat kue-kue kering tersebut, silakan lihat di bacaresepduludulu.com.

Berapa modal yang harus dikeluarkan untuk memulai bisnis sampingan aneka kue? Tidak terlalu banyak. Menurut Bisnisukm.com, Anda bisa membuka toko aneka kue dengan modal Rp 10 juta selama satu bulan pertama dengan asumsi Anda tidak menyewa tempat. Rinciannya, Rp 9 juta untuk bahan baku (Rp 300 ribu x 30 hari), Rp 300 ribu untuk biaya gas, dan Rp 250 ribu untuk biaya listrik dan air.

17. Makelar properti

Di lingkungan tinggal Anda ada perumahan atau apartemen baru? Jika ya, Anda bisa menjadi makelar properti tersebut dengan menawarkan ke teman-teman kerja Anda. Tentu saja, Anda harus bekerja sama dulu dengan pihak pemasaran properti tersebut sehingga Anda tahu batas profit atau bonus yang akan Anda dapatkan seandainya Anda bisa menjual sebuah unit atau lebih.

Untuk menjadi makelar properti, Anda tanpa perlu modal dalam bentuk uang. Modal yang Anda perlukan berupa kepercayaan, baik dari pemilik atau calon pembeli properti. Selain itu, Anda mesti memiliki sedikit ilmu pemasaran agar lancar menawarkan properti ke teman-teman kerja Anda atau orang lain.

5.2. Contoh Wirausahawan yang Sukses dan Meraih Penghargaan Dji Sam Soe Award, dll.

PRESS RELEASE



Malam Penghargaan Anugerah Wirausaha Indonesia 2016. [Trasco Indonesia]

26 Wirausaha Lokal Sukses Raih Anugerah Wirausaha Indonesia 2016

Penghargaan ini untuk menumbuhkembangkan potensi wirausaha di Indonesia.

Adhitya Himawan : Kamis, 24 Maret 2016 12:13 WIB

1. Bapak. Andy Rakhmat Santoso – Owner Beach laundry.
2. Ibu. Trisya Suherman – Owner Bambu Spa
3. Bapak. Arie Prayanto – Owner Bebek Jumbo
4. Bapak. Dhenny Dhelanto – Owner Dapoer Roti Bakar
5. Bapak. Try Wibowo – Owner Insan Medika
6. Bapak. Anas Fachmi – Owner Lup Lup Bubble Drink
7. Ibu. Sri Sumarni - Owner Kane Fried Chicken
8. Bapak. Reiner Bonifasius Rahardja - Founder & CEO PT. Reitech Solusindo.
9. Ibu. Rina Laurentie – owner RH Salon & Family Spa
10. Bapak. Riandi Ridwan – owner Anak Air Swim School
11. Bapak. Widodo Hariyanto – Owner Warung Tekko
12. Ibu. Christiana Agustin – Owner Steffie Collection
13. Bapak. Febi Salam – owner PT. Bogatama Interaksi Granendra
14. Bapak. Khafidz Nasrullah - owner Kendal Agro Atsiri
15. Bapak. Johan Tirtha - Owner Warung Sangrai.
16. Bapak. Edy Ongkowidjaya – owner D'Penyetz

17. Ibu. Afifah S Sekhon – owner Gian Pizza
18. Ibu. Fifi Lim– Owner Mom N Jo
19. Bapak. Muhammad Kurnia – Owner Shasmira
20. Bapak. Henry Indraguna – Owner Auto Bridal
21. Bapak. Yudi Mintoro Sumali - Owner Robotics Education Center
22. Bedi Zubaedi – Owner Quick Chicken
23. Nyoman Rio Palupi - Owner Depot Ayam Penyet
24. Jade Wasito – Owner PT Biru Sejahtera Abadi – Raja Gerobak
25. Sunarja Lesmana – Direktur Utama Bandar Djakarta
26. Bapak. Ahmad Ari Nugrahanto – CEO Actioncoach Indonesia dan Founder/Owner Kelola Digital Inc.

5.3. Evaluasi dan Tugas:

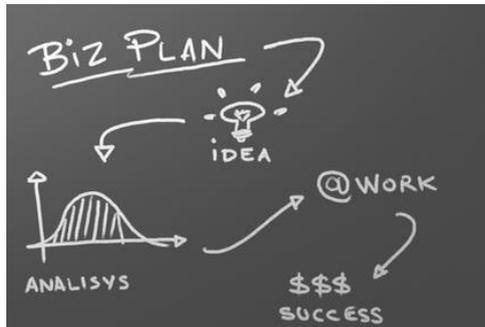
Buatlah kelompok – kelompok untuk mendiskusikan pemilihan ide bisnis yang akan dilakukan berdasarkan pemikiran – pemikiran yang telah disampaikan diatas. Pilihlah bisnis anda dari mana dasarnya dan berikanlah peluang untuk ke depannya.

BAB VI PENYUSUNAN KONSEP BISNIS

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari Bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami bagaimana menyusun bisnis konsep atas ide atau keinginan yang akan di capai.
2. Memahami bagaimana melakukan implementasi konsep Bisnis yang disukainya



Gambar 6.1. Menyusun Konsep Bisnis[10]

6.1. Penyusunan Konsep Bisnis

Ketika memunculkan ide bisnis, sesudah dilakukan proses pencarian bentuk bisnis yang akan ditekuni, maka langkah selanjutnya untuk lebih memperjelas konsepe pemikian untuk memulai bisnisnya, maka dilakukan pembatan konsep bisnis. Perencanaan yang berupa konsep bisnis ini diperlukan untuk mengurangi resiko yaitu apa yang diharapkan tidak terlalu jauh menyimpang dari apa yang direncanakan. Perencanaan ini akan

memberikan arah kemana bisnis akan dijalankan. Awal dari pembuatan perencanaan dan penciptaan bisnis ini adalah harus adanya ciri pribadi yang memiliki jiwa enterpreneurship/kewirausahaan dalam melakukan penciptaan yang kreatif.

Beberapa pengertian tentang business plan diungkapkan antara lain oleh Hisrich and Peters yang mengatakan bahwa : “ The business plan is a written document prepared by the entrepreneur that describe all the relevant external and internal elements involved in starting a new venture” [12].

Jadi perencanaan bisnis ini atau business plan merupakan penelitian mengenai kegiatan organisasi sekarang dan yang akan datang dan menyusun kegiatan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan. Perencanaan bisnis/business plan merupakan penelitian mengenai kegiatan organisasi sekarang dan yang akan datang dan menyusun kegiatan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan. Perencanaan bisnis sangat erat hubungannya dengan wirausaha, sebab perencanaan bisnis ini dibuat agar hasil penciptaan usaha yang dibuat mendekati dengan kenyataannya. Diharapkan dengan perencanaan bisnis yang baik maka perencanaan dengan kenyataannya memiliki perbedaan yang cukup kecil. Karena itu perencanaan bisnis ini dapat digunakan sebagai pedoman penciptaan usaha.

Kadangkala, banyak sekali perencanaan bisnis tidak sesuai hasilnya dengan kenyataan setelah operasional. Hal itu sangat mungkin terjadi dan tidak dapat disalahkan karena parameter ekonomi di real market (pasar yang nyata) sangat sulit diduga dan selalu berubah-ubah. Itulah yang menyebabkan suatu bisnis bertahan atau tetap berjalan walupun hasil dengan perencanaannya

menyimpang adalah dari motivasi yang tetap kuat dari wirausahannya.

Pembuatan perencanaan bisnis ini diharapkan dapat dijadikan suatu pedoman dalam penciptaan suatu jenis usaha. Yang menarik adalah bahwa perencanaan merupakan langkah awal dari membuat suatu yang tidak ada menjadi ada, yang merupakan suatu karya kreatif untuk suatu penciptaan. Jika kemampuan mencipta ini dapat dimiliki setiap orang alangkah baiknya perekonomian Indonesia pada masa-masa mendatang. Masalah-masalah tentunya selalu ada dalam proses perencanaan, biasanya adalah parameter-parameter estimasi yang selalu berubah-ubah. Untuk itu segala pendekatan harus dilakukan dengan menggunakan berbagai teori ekonomi yang ada.

Perencanaan bisnis yang dilakukan ini mempunyai kegunaan praktis yang penting juga bagi pihak-pihak yang terkait, yaitu :

1. **Pihak wirausaha (pemilik perusahaan).** Perencanaan bisnis sangat penting dilakukan supaya kegiatan bisnisnya tidak mengalami kegagalan dan memberi keuntungan sepanjang waktu. Perencanaan usaha berfungsi sebagai dokumen, pedoman dan sebagai bahan pertimbangan/analisa untuk merintis usaha, untuk mengembangkan usaha, atau untuk melakukan investasi baru, sehingga bisnis yang akan dilakukan meyakinkan baik bagi wirausaha itu sendiri maupun bagi semua pihak yang berkepentingan.
2. **Pihak investor atau penyandang dana.** Perencanaan bisnis ini sangat penting bagi mereka untuk memilih jenis investasi yang paling menguntungkan dan menjadi jaminan atas modal yang ditanamkan atau dipinjamkan. Apakah investasi yang dilakukan memberikan jaminan pengembalian yang

memadai atau tidak. Oleh investor perencanaan bisnis sering digunakan sebagai bahan pertimbangan layak tidaknya investasi dilakukan.

- 3. Pihak masyarakat dan pemerintah.** Bagi masyarakat perencanaan bisnis ini dapat digunakan sebagai bahan kajian apakah usaha yang didirikan atau dikembangkan bermanfaat bagi masyarakat sekitarnya atau tidak bermanfaat sama sekali. Demikian juga bagi pemerintah untuk mempertimbangkan izin usaha atau penyediaan fasilitas lainnya.

6.2. Fungsi dan Tujuan Utama Bisnis Plan

1. Sebagai konsep untuk merencanakan seluruh kebutuhan untuk proses perencanaan, produksi, QC, packing dan pengiriman produk perusahaan.
2. Merencanakan tujuan utama perusahaan pada jangka pendek dan jangka panjang.
3. Perencanaan Metode dan Strategi yang ditempuh perusahaan untuk meningkatkan daya saing dan produktifitas.
4. Sebagai alat pengawasan dan pengendalian kegiatan usaha.
5. Memberikan gambaran umum kepada investor tentang rencana dan realisasi usaha saat ini dan periode yang akan datang.

6.3. Komponen Utama Dalam Penyajian Bisnis Plan

Komponen data utama yang biasanya disusun dalam penyajian bisnis plan adalah sebagai berikut[13]:

1. Ringkasan Eksekutif;

Semua hal yang berkaitan dengan berjalannya suatu usaha, mulai proses perencanaan sampai produk tiba di tangan konsumen ditulis pada bagian ini secara ringkas padat dan jelas.

2. Deskripsi Usaha ;

Informasi mengenai kegiatan usaha yang sedang dijalankan berikut prospek usaha untuk masa yang akan datang baik dalam jangka panjang maupun dalam jangka pendek, berikut data-data para pesaing di dalam industri sejenis agar supaya dapat dilakukan antisipasi sejak dini atas produk yang dihasilkan..

3. Strategi pasar ;

Informasi mengenai strategi pemasaran yang akan akan Anda gunakan dan menjadi andalan utama Anda untuk meraih pangsa pasar dan prosentase progress pencapaian target market yang sedang diraih saat ini berikut diskripsi singkat mengenai masalah yang muncul dari proses pemasaran.

4. Analisa Kompetitif ;

Pada bagian ini diinformasikan kekuatan dan kelemahan pesaing Anda yang ada di pasar saat ini. Jelaskan strategi apa yang akan Anda gunakan untuk menghadapi pesaing di pasar.

5. Aspek Produksi ;

Menjelaskan secara detail urutan tahapan produksi dari awal hingga akhir dalam bentuk Sistem Operasi dan Prosedur daan pembuatan Flow Chart arus proses produksi serta menguraikan keunggulan utama produk atau jasa yang dimiliki saat ini dan rencana diversifikasi produk dalam rangka penetrasi pasar.

6. Management ;

Memberikan gambaran tentang para pengurus dan pekerja di perusahaan berikut curriculum vitae yang berisikan tentang latar belakang pendidikan baik formal maupun informal dan pengalaman dalam menjalankan usaha terkait.

7. Aspek Keuangan ;

Informasi mengenai Laporan Keuangan yang terdiri dari Laporan Neraca, Rugi Laba, Arus Kas, dan Perubahan Modal lebih diutamakan jika memberikan data Laporan keuangan minimal 3 tahun terakhir yang sudah di audit oleh Auditor Independent. Memberikan gambaran dengan sejelas jelasnya mengenai Rencana Laporan Keuangan terutama Laporan Rugi Laba dan Arus Kas untuk lima tahun kedepan berikut penjelasan mengenai Analisa laporan Keuangan yang berkaitan dengan Internal Rate of Return (IRR), Payback Period Investasi, Profitability Index, dan Net Present value.

8. Lampiran ;

Memberikan referensi mengenai survey dan analisa kecil kecilan untuk ditampilkan dalam bentuk diagram dan grafik, foto existing project, Laporan Keuangan Audited dan Inhouse, Company Profile, dan Legalitas Perusahaan, Daftar List Asset Perusahaan.

Bisnis Plan dapat digunakan oleh pihak perusahaan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dan membuat gambaran proyeksi laporan keuangan untuk masa yang akan datang berdasarkan dari data historis serta manfaat utama lainnya adalah untuk meyakinkan kepada pihak investor agar mereka tertarik menginvestasikan sejumlah dana yang dimiliki untuk tambahan modal kerja perusahaan.

Bisnis Plan yang baik adalah berisikan informasi yang jelas dan mudah dipahami oleh pihak internal maupun eksternal perusahaan mengenai rencana kerja, target perusahaan untuk masa yang akan datang, evaluasi terhadap kinerja usaha yang telah dicapai, serta rencana investasi serta sumber permodalan untuk ekspansi usaha.

6.4. Contoh Penyusunan Bisnis Plan Laundry yang Benar

Berikut ini salah satu contoh penyusunan bisnis plan laundry kiloan dengan brand APIKTENAN dan deferensiasi usaha menggunakan setrika mesin uap [13]:

1. Halaman Depan

Berjudul “Business Plan Laundry Kiloan “Laundry APIKTENAN dengan setrika mesin uap”.

2. Daftar Isi

Urutan daftar isi dari business plan ini sesuai dengan halaman yang ada, biasanya yang dicantumkan hanya sebatas point-point utamanya saja.

3. Rangkuman Eksekutif

Jasa laundry memudahkan masyarakat untuk mencuci pakaian dengan cepat, bersih dan wangi. Terutama bagi mereka yang memiliki kesibukan sangat tinggi setiap harinya. Kebutuhan ini menjadi hal mutlak yang harus dipenuhi, sehingga munculah sebuah bisnis laundry.

Halaman ini berisikan Executive Summary dari :

- Rencana Laporan Keuangan, terdiri dari Rencana Arus Kas (Cashflow Statements Projection), Rencana Neraca (Balance Sheets Projection), Laporan Laba Rugi (Income Statements

Projection), dan Rencana Laporan Perubahan Modal (Statements of Equity Projection).

- Studi Kelayakan Bisnis (Feasibility Studies) berupa Analisa Keuangan terutama terkait analisa Break Even Point (BEP) atau kapan investas modal pokok akan kembali, analisa IRR (Internal Rate of Return) atau berapa besar prosentase nilai keuntungan dibandingkan dengan nilai investasi, Analisa Net Present Value (NPV) atau analisa seberapa besar nilai saat ini yang diperoleh dengan menginvestasikan sejumlah dana untuk periode tertentu misalnya senilai lamanya umur alat perlengkapan (Capital Expenditure) yang diinvestasikan.
- Strategi Pemasaran dan Analisa Pasar, berupa rencana strategi media promosi paling efisien dan efektif yang akan dijalankan, analisa segmentasi pemasaran, analisa pesaing industri sejenis, dan kapan penetrasi pasar akan dijalankan.
- Perencanaan Produk dan Kapasitas Produksi.
- Perencanaan Manajemen dan Sumber Daya Manusia.
- Rencana Investasi (Capital Expenditure), rencana pembelian alat kerja yang akan digunakan untuk usaha. Bisnis ini sangat menjanjikan terutama jika dijalankan di lingkungan padat penduduk seperti area mahasiswa, perumahan dan area pabrik. Lingkungan yang tidak memungkinkan untuk mencuci baju, terutama pada orang yang kost atau kesibukan tersendiri menjadi peluang tersendiri untuk bisnis laundry.

4. Penjelasan Tentang Perusahaan

Bisnis ini menggunakan brand sendiri yaitu “APIKTENAN”, artinya dari bahasa jawa kurang lebih adalah Sangat Bagus. Harapannya adalah keinginan untuk pelayanan yang istimewa sehingga konsumen merasa puas jika menggunakan jasa laundry di sini.

Deferensiasi yang dilakukan adalah menggunakan setrika mesin uap. Setrika ini lebih mudah diterapkan pada pakaian. Prosesnya pun lebih cepat dibandingkan dengan setrika listrik. Kerapian dan kewangian hasil laundry ini menjadi salah satu tujuan utama.

5. Pemasaran

Lokasi dari bisnis laundry “APIKTENAN” adalah di wilayah kampus Universitas Gajah Mada Yogyakarta. Lokasi ini merupakan wilayah untuk kalangan kampus atau mahasiswa. Mereka setiap hari membutuhkan baju untuk dicuci melalui jasa laundry ini. Pemasaran dilakukan dengan menyebar pamflet di wilayah kampus, memberikan diskon untuk laundry baju tertentu, serta menerapkan media pemasaran online untuk persiapan rencana perluasan target pasar.

6. Barang dan Jasa yang dihasilkan

Jasa yang dihasilkan berupa hasil baju laundry yang bersih dan wangi. Serta memiliki kualitas kerapian yang lebih baik dibandingkan dengan hasil laundry dari tempat lain. Jasa ini dibagi dalam berbagai jenis, mulai dari cuci kering, cuci basah, cuci setrika, dan lain sebagainya.

7. Usaha Meningkatkan Penjualan

Penjualan ditingkatkan dengan cara melakukan kerja sama dengan berbagai lini. Misalnya kerja sama dengan organisasi kampus, dengan mensponsori kegiatan kampus agar dikenal oleh mahasiswa. Kemudian meningkatkan pemasaran dan memberikan promo setiap hari-hari tertentu.

8. Permodalan

Pendanaan modal kerja diperoleh dari uang bersama atau patungan dengan beberapa rekan bisnis lainnya. Total modal untuk investasi dan modal usaha yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 15.000.000,-. Modal digunakan untuk menyewa tempat, membeli mesin cuci, membeli pewangi dan sabun, membeli setrika mesin uap, membayar gaji karyawan, serta perlengkapan lainnya.

9. Analisis Keuntungan

Keuntungan diperoleh dari selisih harga pokok produksi dengan harga jual jasa laundry tersebut. Harga ditetapkan laundry sebesar Rp 4.000,-/Kg dengan keuntungan bersih lebih kurang Rp 1.500,- per kilogram. Target jasa laundry setelah melakukan analisa riset pemasaran selama satu bulan rencana permintaannya adalah sebesar 3 ton. Jika target dapat dipenuhi, maka keuntungan bersih per bulan yang dapat diperoleh mencapai lebih kurang sebesar Rp 4.500.000,-.

6.5. Evaluasi dan Tugas:

Buatlah kelompok-kelompok untuk mendiskusikan dan merumuskan pilihan bisnis apa yang direncanakan dan buatlah bisnis plan nya sehingga bisnis yang anda pilih tersebut bisa dijalankan dengan baik.

BAB VII

BAGAIMANA MEMULAI USAHA

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari Bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami bagaimana menyusun konsep bisnis
2. Memahami konsep atas ide atau keinginan yang akan di capai.



Gambar 7.1. Bagaimana Memulai Usaha[10]

7.1. Mengapa Memilih Berwirausaha?

Membangun usaha sendiri atau berwirausaha adalah mimpi, keinginan dan cita-cita bagi sebagian orang. Jika ditelusuri, maka ada beberapa alasan kenapa orang ingin melakukan usaha sendiri (berwirausaha). Alasannya adalah sebagai berikut[10]:

1. Bosan menjadi karyawan/pegawai
2. Ingin memiliki penghasilan lebih
3. Tidak ingin terikat waktu (karyawan atau pegawai selalu terikat waktu)
4. Punya cita-cita menjadi boss

5. Ingin merubah nasib
6. Melihat peluang bisnis yang menjanjikan
7. Punya modal lebih

Tapi masalahnya, untuk memulai usaha baru tidak semudah yang dibicarakan. Justru yang sering terjadi adalah kegagalan dalam menjalankan usaha yang telah dirintisnya. Hal ini seharusnya tidak membuat berhenti untuk melangkah. Pewirausaha yang sukses adalah pewirausaha yang setelah mengalami kegagalan lalu dia bangkit kembali untuk memulai lagi usaha yang baru.

Kegagalan adalah keberhasilan yang tertunda, itu pepatahnya. Semua orang juga tentu mengetahui itu. Tapi untuk bangkit dari sebuah kegagalan memang tidak mudah. Kalau Anda mau lihat beberapa pengusaha sukses sering kali mengalami kegagalan dalam usahanya. Mereka kenyang gagal sebelum akhirnya sukses. Di bawah ini sebagai contoh usaha sendiri yang pada awal perjalanannya menemui kegagalan [10]:

Bill Gates yang kini menjadi salah satu orang terkaya di dunia, dia tidak meraih sukses dengan cara yang mudah. Kegagalan dan kegagalan selalu menghampirinya. Tapi kegagalan ini tidak buat dia menyerah. Beberapa tahun kemudian dia memulai kembali dengan perusahaan Microsoft yang hingga kini merajai dunia teknologi.

Walt Disney ialah salah satu orang yang paling kreatif di abad ke-20 ternyata pernah dipecat dari perusahaan surat kabar karena dianggap enggak kreatif. Meskipun begitu, Walt tetap gigih dengan karakter animasinya. Perjalanannya juga enggak mulus. Bahkan kembali menghadapi berbagai kritik dan kegagalan. Saat ini Disney menghasilkan milyaran dolar dari film, merchandise dan taman bermain di seluruh dunia.

Chairul Tanjung, seperti para pebisnis sukses yang lain, beberapa bisnis yang dibuka oleh Chairul Tanjung juga tak luput dari keadaan yang buruk. Usaha yang jatuh bangun sudah sangat akrab dengan pria kelahiran 16 Juni 1962 ini. Namun kegagalan demi kegagalan yang dialami itu tidak lantas membuatnya patah arang. Jatuh bangun bisnisnya ini justru menjadikan dirinya semakin terpacu untuk sukses dan berkembang. Hingga saat ini beliau tercatat sebagai pengusaha sukses Indonesia. Ini hanya sebagian contoh kecil saja, bagaimana pengusaha yang sukses hari ini adalah mereka yang dulunya selalu dirundung kegagalan.

Beberapa langkah memulai usaha baru di bawah ini bisa menjadi pedoman agar usaha yang Anda rintis tidak menemui kegagalan atau paling tidak mengurangi kegagalan usaha yang fatal.

7.2. Cara Memulai Usaha

Berikut akan di paparkan langkah langkah menjadi pewirausaha[14][15] :

1. Berawal dari Sebuah Mimpi.

Mimpi disini dapat diartikan sebagai “keinginan, cita-cita, harapan atau angan.” Dalam teori wirausaha, sebuah mimpi merupakan awal dari suatu kebangkitan untuk bisa meraih sukses. Bayangkan, ketika Anda mempunyai impian untuk menjadi seorang pengusaha sukses. Otomatis, dengan sendirinya hati Anda akan merasa gelisah dan selalu terus memikirkan bagaimana cara untuk bisa mewujudkan mimpi tersebut. Keinginan yang kuat akan mengalahkan apapun rintangan yang ada di depannya.

Pendeta Martin Luther King, Jr. Ph.D. (lahir di Atlanta, Georgia, Amerika Serikat, 15 Januari 1929 – meninggal di

Memphis, Tennessee, Amerika Serikat, 4 April 1968 pada umur 39 tahun) adalah penerima Nobel, pendeta Baptis dan aktivis HAM warga Afrika-Amerika. Martin Luther King memiliki mimpi yang begitu besar. Ia pernah berkata bahwa ia bermimpi suatu hari, orang-orang kulit hitam mempunyai hak dan derajat yang sama dengan orang-orang kulit putih di Amerika. Sampai saat ini, pesan dan mimpinya telah menginspirasi banyak orang untuk menghapus perbedaan tersebut.

Michael Jordan, ia pernah ditolak masuk tim basket karena pelatihnya mengatakan bahwa dia tidak cukup tinggi untuk bermain basket. Akan tetapi, dia tidak peduli. Michael memiliki mimpi menjadi pemain basket ternama. Dengan latihan yang tanpa lelah, sampai akhirnya saat ini dia telah menjadi pemain basket terbaik dan menjadi legenda yang tak tergantikan hingga sekarang.

Contoh dua dari sekian orang sukses yang diawali dari sebuah mimpi. Jika mimpi Anda adalah bisa mempunyai usaha sendiri, maka ini adalah langkah awal bagaimana cara Anda menjadi seorang pengusaha sukses.

2. Temukan Ide Usaha.

Dalam usaha, mempunyai mimpi saja tentu mustahil bisa terwujud tanpa adanya sebuah action. Dalam membuka usaha sendiri, ide-ide usaha harus menjadi pertimbangan Anda selanjutnya. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, ide/gagasan adalah rancangan yang tersusun di pikiran. Artinya sama dengan cita-cita[16][8]. Gagasan dalam kajian Filsafat Yunani maupun Filsafat Islam menyangkut suatu gambaran imajinasi utuh yang melintas cepat. Ide biasanya

terbentuk karena sesuatu hal yang dilihat, didengar dan dirasakan.

Akan lebih baik jika usaha yang akan Anda bangun adalah sesuai dengan apa yang Anda bisa dan Anda sukai.

Misalnya ide usaha Anda adalah membuka warung nasi, tapi kenyataannya Anda sendiri tidak sukai memasak. Bahkan Anda tidak bisa dan tidak pernah memasak. Parahnya lagi, Anda sama sekali tidak mengerti tentang kuliner. Itu akan sulit berkembang.

Bisa saja sih Anda menyewa pekerja-pekerja yang sudah ahli dibidangnya, namun tentu dengan modal awal yang besar. Dalam memulai usaha baru, ini selalu menjadi pertimbangan.

Beberapa di bawah ini bisa membantu Anda menemukan ide usaha yang dimulai dari diri Anda sendiri, yaitu:

- Ketahui kemampuan yang Anda miliki.
- Pikirkan apa yang menjadi hobi Anda.
- Lihat sekeliling Anda, hal apa yang banyak orang butuhkan.
- Carilah sesuatu yang sedang trend saat ini.

3. Belajar dari Ahlinya

Setelah mendapatkan dan menentukan ide usaha, baiknya Anda mulai menyisihkan waktu untuk belajar tentang usaha yang ingin Anda bangun. Memulai usaha tentu bukan perkara gampang, apalagi usaha baru. Mimpi dan ide usaha saja tidak cukup hanya sebagai modal untuk membuka usaha sendiri. Lakukan pendekatan-pendekatan pada seseorang yang berpengalaman dalam bidang usaha yang Anda inginkan. Dalam hal ini, mungkin Anda harus mengeluarkan

sedikit uang untuk bisa mendapatkan ilmu sekaligus beberapa arahan dari mereka.

Bahkan saat ini sudah banyak pelatihan-pelatihan yang sengaja diadakan beberapa orang/praktisi untuk memberikan ilmu dan pengalamannya pada orang-orang yang membutuhkannya. Tentu saja itu tidak gratis.

4. Persiapkan Modal.

Ketika membicarakan rencana untuk mulai membuka usaha, hal pertama yang sering ditanyakan adalah berapa modal yang dibutuhkan. Sebagian orang beranggapan bahwa modal selalu identik dengan uang. Padahal, sebenarnya modal hanya memiliki presentase 10% dari semua modal yang dibutuhkan entrepreneur untuk memulai bisnisnya.

Apa saja kebutuhan modal untuk memulai usaha?

- Pengalaman
- Pengetahuan
- Keahlian
- Keberanian
- Konsep Usaha
- Relasi
- Kreatifitas
- Semangat
- dan yang terakhir adalah UANG.

Itulah beberapa modal yang benar-benar harus Anda persiapkan agar usaha yang Anda bangun menemui kesuksesan.

5. Mulai dari Usaha Kecil-kecilan

Mungkin terlalu berlebihan jika ada orang bilang bahwa ada usaha yang benar-benar bisa tanpa modal sama sekali. Saya

pikir itu bohong. Semua usaha yang kita lakukan pada era sekarang sepertinya tidak ada yang gratis atau tanpa biaya. Ada beberapa bisnis yang bisa dilakukan dengan modal kecil. Yang banyak dilakukan orang saat ini salah satunya adalah berbisnis online. Hanya modal handphone, kuota internet dan mungkin beberapa stok barang saja. Jika berminat, coba saja Anda berjualan di Tokopedia atau membuka usaha online shop lainnya. Sangat mudah dilakukan dan cukup dengan modal kecil pada awalnya.

7 contoh usaha modal kecil di bawah ini dapat Anda jadikan pilihan dalam memulai usaha sendiri:

- Menjual minuman dingin
- Produksi kue atau roti rumahan
- Bisnis Katering
- Usaha laundry
- Steam motor
- Usaha tambal ban
- Rental PS

6. Action.

Segera mulai usaha yang Anda rencanakan dengan penuh keyakinan dan ketekunan. Menjalankan sebuah usaha sendiri hingga bisa mencapai kesuksesan adalah membutuhkan perjuangan panjang. Tindakan merupakan hal yang teramat penting dalam sebuah usaha. Anda butuh teori, tapi Anda lebih memerlukan tindakan yang riil dalam membangun bisnis baru Anda. Action/tindakan jika dirangkum ternyata memiliki beberapa unsur penting, dan semua ini harus Anda pahami sebagai calon pengusaha.

- Hargai waktu. Begitupun dengan usaha, quality time bermakna sebagai manajemen waktu yang bisa

dimanfaatkan untuk mengatur dan mensinergikan waktu dengan optimasi benefiditas (kebermanfaatan) atau utility (kebergunaan) setiap aktivitas yang dilakukan.

- Lebih realistis. Jika Anda merasa bahwa bisnis yang dijalankan tidak mulus dan banyak hambatan, segera rubah strategi usaha Anda. Jangan berkuat pada hal yang justru sulit untuk bisa mengembangkan usaha Anda. Hanya akan membuang waktu saja.
- Bekerja keras. Usaha apapun bentuknya, tidak akan bisa bertahan apalagi berkembang tanpa kerja keras dan ketekunan Anda sebagai pemilik usaha. Jika melihat beberapa kisah orang sukses, mereka tidak pernah mengenal putus asa, patah semangat dan mereka cenderung menyukai tantangan. Ini yang harusnya Anda teladani dari perjalanan usaha sukses mereka.
- Ikuti teknologi terbaru. Seperti yang semua tahu bahwa semakin hari, teknologi tentu mengalami kemajuan, bukan kemunduran. Teknologi memang telah banyak mengalami perkembangan dari zaman dahulu hingga sekarang. Seperti pemanfaatan E-Commerce sebagai media perdagangan yang menggunakan media internet yang saat ini tidak sulit untuk dijangkau oleh semua kalangan. Pengaruh ini memberikan kemudahan dan kelancaran dalam melakukan urusan bisnis meskipun rekan bisnis tersebut berada jauh di kota lain atau bahkan di negara lain. Ketika Anda selalu mempunyai pikiran kuno, tentang penghematan, dan berusaha untuk

tidak mengikuti perkembangan teknologi, maka jangan berharap usaha Anda di era sekarang bisa menuai kesuksesan. Di bawah ini fungsi teknologi bagi sebuah usaha,

- Fungsi Operasional
- Fungsi Perencanaan
- Fungsi Komunikasi.

7. Rekrut karyawan yang tepat.

Saat usaha Anda dirasa meningkat, merekrut karyawan adalah hal yang patut dilakukan. Untuk itu, lakukan proses rekrutmen dengan hati-hati, tanpa tergesa-gesa, dan perlakukan hal tersebut sepenting saat Anda memulai usaha. Terkadang ada beberapa pemilik usaha yang merasa segala sesuatu bisa dikerjakan oleh sendiri, berpikiran untuk merekrut karyawan dianggap satu hal yang tidak perlu.

8. Jadilah yang terbaik.

Setiap hal yang Anda lakukan untuk klien harus lah yang terbaik. Buat mereka puas dan bangga dengan semua yang Anda upayakan untuk mereka. Saat Anda melakukan hal terbaik untuk mereka, mereka akan membalasnya dengan nilai yang lebih dari apa yang sudah Anda lakukan. Dan mereka juga percaya, uang bukan hal penting bagi mereka ketika apa yang mereka inginkan tercapai. Karena mereka yakin akan mendapatkan lebih dari apa yang sudah mereka berikan ke Anda.

Apapun bidang atau bisnis yang Anda mulai saat ini, sangat penting untuk mengetahui bahwa akan ada banyak sekali masalah yang akan datang menghadang. Hindari kesalahan ini jika tidak ingin usaha Anda gagal:

9. Berharap bisa langsung sukses.

Memang benar kita harus rasa percaya diri untuk bisa mencapai kesuksesan, namun kita tidak bisa mengharapkan hasil yang instan tanpa melalui sebuah proses terlebih dahulu. Anda harus realistis terhadap ekspektasi dan berusaha untuk menjalani proses dengan sabar. Salah satu dari alasan bisnis-bisnis berguguran begitu cepatnya karena pemilik bisnis merasa mereka bisa mendapatkan uang dengan cepat begitu bisnis mereka dibuka. Oleh karena itu, penting untuk realistis terhadap skenario terburuk yaitu omzet < pengeluaran di awal-awal memulai bisnis.

10. Mengutamakan uang dan mengesampingkan passion.

Jika Anda tidak menyukai bisnis Anda dan bidang yang Anda pilih untuk dibesarkan kemudian hari, maka Anda akan jauh dari apa yang namanya sukses. Salah satu kesalahan terbesar yang dilakukan para pengusaha adalah mengesampingkan passion mereka kemudian membuka sebuah perusahaan lainnya.

Jika Anda hobi menulis agar bisa menginspirasi lebih banyak orang misalkan, maka jadilah pakar dibidang Anda tersebut. Uang akan otomatis mengikuti Anda setelahnya. Jangan Anda banting setir menjadi pengusaha kopi luwak hanya karena kopi luwak adalah kopi termahal.

11. Mencoba untuk melakukan segala sesuatunya sendiri.

Seorang pengusaha yang baik tahu bagaimana caranya mendelegasikan. Jika Anda mencoba untuk melakukan segala sesuatunya sendiri, maka Anda sedang mempersiapkan sebuah kegagalan di hadapan Anda.

Anda harus tahu bagaimana caranya outsource. Tidak peduli sepeenting apapun hal tersebut, Anda harus bisa mendelegasikannya kepada orang lain dan memposisikan diri Anda untuk melakukan hal yang jauh lebih penting. Melakukan segala sesuatu sendiri layaknya superman hanya akan mengalihkan fokus Anda dari hal-hal yang seharusnya mendapatkan perhatian lebih dari Anda.

12. Tidak mampu beradaptasi.

Jaman sudah berubah. Teknologi berkembang dengan pesat. Mau tidak mau Anda harus belajar beradaptasi. Jika kita tidak bisa beradaptasi terhadap perubahan, dan tetap stuck atau ngotot dengan satu produk atau jasa Anda, maka Anda tidak akan pernah berhasil. Sebaliknya, Anda harus selalu mencoba, mencoba dan mencoba hal-hal baru. Terus berinovasi, jalankan yang berhasil dan selalu siap untuk menghadapi perubahan yang akan datang.

13. Cuek dengan media sosial.

Banyak sekali industri tradisional yang merasa mereka tidak membutuhkan internet. Apapun bisnis Anda bahkan bisnis ikan lele sekalipun, Anda membutuhkan internet. Kita hidup di era informasi. Internet sudah menjadi hal yang sangat lumrah dan kita harus memanfaatkan itu. Apalagi jika terbukti efektif, bukan?

7.3. Evaluasi dan Tugas:

Buatlah paper individu dengan mengambil pilihan tema sebagai berikut :

1. Cara mengatasi hambatan – hambatan yang muncul untuk memulai usaha.

2. Cara memilih dan memulai bisnis yang anda pilih.
3. Mengapakah anda harus memilih berwirausaha?

BAB VIII

PEMBIAYAAN PELAKSANAAN USAHA

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari Bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami bagaimana mendapatkan pemodal atau investor untuk mendanai usahanya.
2. Memahami bagaimana melakukan kepengurusan untuk mendapatkan modal.

**KREDIT TANPA AGUNAN
BERBASIS SYARIAH
KENAPA TIDAK?**

Kredit Tanpa Agunan Bank Konvensional

Lebih menepatkan modal tanpa tawar-menawar yang tinggi, dan biasanya persentase dibayar pada jumlah uang yang dipinjamkan.

Pembiayaan Bank Syariah

Tidak melakukan riba atau bunga, melainkan menggunakan sistem komersial yang dilaksanakan dalam bentuk bagi hasil.

Bank Syariah Mana Yang Sudah Menyediakan Produk Pembiayaan Tanpa Agunan

- **Wahang Mikro BSM**

Bank Syariah Mandiri (BSM) menawarkan produk pembiayaan tanpa agunan melalui wahang mikronya. Semua yang bisa mengajukan: acikan tembak ke dalam golongan karyawan tetap (Gedekra), Wahang Mikro sendiri terbagi menjadi tiga macam, yaitu:

→ Pembiayaan usaha mikro tunai (PUM-Tunai)	→ Pembiayaan usaha mikro ready (PUM-Ready)
Limit: Rp 2 - 10 juta	Limit: Rp 10 - 50 juta
Jangka waktu: Maksimal 36 bulan	Jangka waktu: Maksimal 36 bulan
→ Pembiayaan usaha mikro online (PUM-Online)	
Limit: Rp 50 - 100 juta	
Jangka waktu: Maksimal 48 bulan	
- **Pembiayaan Kepemilikan Multiflora Bank Victoria Syariah (NMG-VIS-IB)**

NMG-VIS-IB adalah layanan pembiayaan yang diberikan kepada Nasabah perantara dengan Akad Murabahah.
- **Pembiayaan Dimasik Bank Muamalat**

Bank Muamalat menawarkan jenis pembiayaan yang membantu memajukan Anda untuk berbisnis online. Pembiayaan ini menggunakan prinsip syariah akad Dimasik atau sewa jasa.

KreditGoGo

Gambar 8.1. Pendanaan Usaha[17]

Untuk melaksanakan kegiatan wirausaha, langkah yang terakhir adalah mencari penyandang dana / pemodal. Dana ini bukan hal yang pertama, tetapi sedikit banyak juga diperlukan. Adapun beberapa penjelasan mengenai Pendanaan usaha adalah sebagai berikut [17][18].

8.1. Investor atau Pemodal

Usaha rakyat memang sudah seharusnya didukung dan dibantu serta diberikan ruang seluas-luasnya oleh pemerintah atau negara. Mengapa? Sebab keberadaan usaha rakyat ini sangatlah krusial karena bisa menopang ekonomi nasional dan juga mampu membuka lapangan kerja. Dan salah satu upaya yang bisa dilakukan pemerintah untuk mendukung dan meningkatkan akses pada usaha rakyat adalah dengan menyediakan sumber pembiayaan yang antara lain berupa pemberian penjaminan kredit bagi Usaha Mikro Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK) melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR). Untunglah pada tanggal 5 November 2007 kemarin akhirnya Presiden meluncurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR), sebuah fasilitas penjaminan kredit dari Pemerintah melalui PT. Askrindo dan Perum Sarana Pengembangan Usaha. Untuk mensukseskan pelaksanaan KUR ini maka pemerintah menjalin kerjasama dengan beberapa Bank Pelaksana yang bisa menyalurkan KUR seperti Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN, Bank Syariah Mandiri, dan Bank Bukopin.

8.2. Pengertian KUR

Kredit Usaha Rakyat (KUR) sendiri adalah layanan kredit atau pembiayaan yang diberikan oleh pemerintah melalui perbankan kepada UMKMK atau koperasi yang feasible tapi belum bankable. Feasible sendiri maksudnya adalah usaha tersebut memiliki kelayakan, potensi, prospek bisnis yang baik, dan mempunyai

kemampuan untuk mengembalikan pinjaman. Beberapa usaha rakyat yang diharapkan menggunakan KUR sendiri adalah meliputi keseluruhan bentuk usaha, terutama usaha yang bergerak di sektor usaha produktif seperti pertanian, perikanan dan kelautan, perindustrian, kehutanan, dan jasa keuangan simpan pinjam. Dengan adanya layanan pinjaman KUR ini UMKM dan Koperasi akhirnya diharapkan dapat mengakses dan memanfaatkan KUR[17][19][20][18].

8.2.1. Maksud dan Tujuan KUR

Secara umum tujuan penyelenggaraan KUR oleh pemerintah adalah untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi, menciptakan lapangan kerja, dan menanggulangi kemiskinan. Maka untuk mewujudkan tujuan itu, pemerintah pun menerbitkan paket kebijakan pengembangan dan pemberdayaan yang bertujuan meningkatkan Sektor Riil dan memberdayakan UMKMK. Kebijakan pengembangan dan pemberdayaan UMKMK itu sendiri meliputi maksud:

- Peningkatan akses pada sumber pembiayaan
- Pengembangan kewirausahaan
- Peningkatan pasar produk UMKMK
- Reformasi regulasi UMKMK
- Penyaluran KUR

8.2.2. Penyaluran KUR

Dalam penyalurannya, KUR sendiri dapat dilakukan dengan dua cara yaitu secara langsung dan tidak langsung. Penyaluran KUR secara langsung sendiri dilakukan oleh UMKM dan Koperasi dengan cara mengakses atau mendatangi KUR di Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Bank Pelaksana. Namun guna lebih mendekatkan pelayanan kepada usaha mikro, maka penyaluran KUR kemudian

juga dapat dilaksanakan secara tidak langsung. Artinya dalam penyaluran secara tidak langsung ini usaha mikro (UMKM dan koperasi) dapat mengakses KUR melalui Lembaga Keuangan Mikro dan KSP/USP Koperasi, atau melalui kegiatan linkage program lainnya yang bekerjasama dengan Bank Pelaksana[18].

8.2.3. Persetujuan Kredit

Setelah mengetahui apa itu KUR dan tujuan serta cara penyaluran KUR, maka hal berikutnya yang perlu diketahui adalah bagaimana cara mendapatkan KUR. Cara mendapatkan KUR ini memang seringkali ditanyakan masyarakat karena pada umumnya mereka masih merasa bingung untuk memperolehnya. Padahal banyak pelaku UMKM dan koperasi yang sangat membutuhkan kredit jenis ini. Maka untuk Anda yang ingin mendapatkan Kredit yang memiliki plafon kredit sampai Rp500 juta ini Anda harus membaca cara-cara berikut ini[18].

1. Pastikan usaha Anda termasuk dalam usaha produktif. Beberapa contoh usaha produktif adalah usaha kerajinan, usaha salon kecantikan, rumah makan, dan lain sebagainya.
2. Siapkan beberapa berkas atau dokumen-dokumen untuk mendapatkan Kredit ini. Dokumen yang diperlukan untuk mendapatkan KUR ini antara lain identitas (KTP, kartu keluarga, keterangan domisili), legalitas usaha (akte pendirian usaha), ijin usaha (SIUP, TDP), laporan keuangan, proposal usaha, dan persyaratan tambahan lain yang mungkin diminta oleh bank.
3. Setelah siap dengan usaha produktif dan dokumen-dokumen, Anda harus mendatangi kantor Bank yang menyalurkan KUR tersebut. Beberapa Bank yang ditunjuk pemerintah untuk menyalurkan KUR ini antara lain Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Negara Indonesia (BNI), Bank

Tabungan Negara (BTN), Bank Mandiri, Bank Bukopin, BNI Syariah, dan Bank Syariah Mandiri (BSM). Dikantor Bank tersebut jangan lupa untuk meminta informasi mengenai kejelasan cara mendapatkan penyaluran Kredit itu.

4. Jika sudah mendapat kejelasan maka ikuti prosedur untuk mendapatkan KUR tersebut. Serahkan surat permohonan kredit usaha rakyat serta dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk mengajukan KUR tersebut pada pihak Bank.
5. Terakhir, Bank akan melakukan survei terhadap usaha Anda. Lalu Bank akan menilai apakah pengajuan KUR Anda layak atau tidak. Jika usaha Anda dinilai memenuhi syarat, maka pengajuan kredit Usaha ini akan disetujui dan segera cair.

Supaya pengajuan kredit usaha rakyat ini bisa berjalan mulus, Anda bisa menjalankan beberapa tips- berikut ini[17][18]:

1. Pastikan Anda tidak sedang memperoleh pembiayaan KUR dari Bank lain.
2. Pastikan usaha Anda sudah beroperasi atau berjalan minimal enam bulan. Jadi dalam hal ini bukan usaha yang masih dalam tahap rencana. Mengapa demikian? Karena dengan eksistensi usaha Anda, maka itu akan memperkuat nilai saat Anda disurvei oleh Bank.
3. Pastikan usaha Anda sehat. Sehat di sini artinya adalah usaha yang Anda lakukan meraih untung dan tidak merugi. Dalam laporan keuangan yang Anda buat tersebut, sehat tidaknya usaha Anda tersebut tercermin.

Setelah dulu mungkin Anda diharuskan menyertakan jaminan atau agunan saat mengambil KUR, maka sejak tahun 2015 kemarin pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UKM telah

meluncurkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) tanpa mewajibkan pelaku usaha tersebut untuk menyertakan jaminan, singkatnya dia sama dengan Kredit Tanpa Agunan (KTA). Berita ini sendiri telah dibenarkan oleh Direktur Mikro dan Bisnis Bank Mandiri, Tardi. Dengan adanya kebijakan terbaru dari pemerintah ini maka masyarakat bukan tidak mungkin bisa mendapatkan kredit Rp25 juta tanpa jaminan. Meskipun kebijakan dari pemerintah sendiri yang sudah tidak mewajibkan jaminan, namun ada tidaknya agunan ternyata masih tergantung penilaian Bank atas sebuah usaha atau bisnis. Jadi jika penilaian Bank ternyata kurang meyakinkan, maka bank merasa perlu sebagai moral obligation untuk menetapkan agunan. Namun jika usaha Anda memang memiliki nilai yang baik dari Bank, maka bukan tidak mungkin Anda bisa mendapatkan dana KUR itu tanpa adanya jaminan atau agunan.

Lebih lanjut dinyatakan bahwa pinjaman KUR tanpa agunan ini tidak bisa diberikan kepada sembarang orang atau usaha. Maka dari itu kegiatan survei dan penilaian terhadap sebuah usaha akan tetap dilakukan secara seksama dan teliti oleh Bank saat pelaku usaha mengajukan pinjaman tanpa jaminan tersebut. Kegiatan survei dan penilaian ini dilakukan Bank untuk bisa menyimpulkan layak tidaknya pengusaha mikro tersebut mendapatkan kredit[17].

Untuk mendapatkan pinjaman kredit usaha tanpa jaminan atau agunan ini yang terpenting untuk diperhatikan adalah kekuatan dari usaha itu sendiri. Maka bila usaha Anda memang sangat kuat maka Anda akan mudah untuk mendapatkan nilai yang bagus dari Bank. Sebaliknya jika usaha Anda tidak memiliki hal-hal yang baik, maka kemungkinan besar pengajuan KUR tanpa agunan ini akan ditolak. Kekuatan usaha ini sendiri bisa terlihat dari banyak hal seperti misalnya kestabilan usaha, prospek usaha, dan keuangan usaha.

Jangan lupa juga untuk memastikan usia usaha yang Anda jalankan minimal 1 tahun berjalan. Contoh kasus disini bisa diberikan yaitu dengan kredit Rp25 juta bertenor 3 tahun dan bunga 21 persen, setiap bulannya kreditur harus mampu menyetor sekitar Rp1,2 juta. Artinya untuk menjadi debitur yang berpotensi mendapatkan kredit tanpa jaminan, debitur harus mempunyai kapasitas membayar cicilan kredit yang cukup.

8.3. Evaluasi dan Tugas:

Jawablah pertanyaan – pertanyaan di bawah ini :

1. Bentuk cara memperoleh modal yang anda ketahui untuk memberikan suntikan dana pada perjalanan usaha anda?
2. Hal – hal apa saja yang harus anda siapkan untuk mengajukan permohonan dana pada pihak investor?
3. Sebutkan bagaimana pedoman pokok yang harus dipunyai jika anda akan mengajukan permintaan dana pada investor?

BAB IX HAK PATEN

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari Bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami bagaimana mengurus Hak Paten atas Kekayaan Intelektual yang dimilikinya.
2. Memahami bagaimana melakukan kepengurusan Hak Paten



Gambar 9.1. Hak Cipta [21]

9.1. Pengertian Hak Paten

Pengertian Paten adalah bagian dari Hak Kekayaan Intelektual, yang dalam kerangka ini termasuk dalam kategori hak kekayaan perindustrian (Industrial Property Right). Hak Kekayaan Intelektual itu sendiri merupakan bagian dari benda yaitu benda tidak berwujud (benda immateril). Pengertian benda secara yuridis adalah segala sesuatu yang dapat menjadi objek hak. Sedangkan yang dapat menjadi objek hak itu tidak hanya benda berwujud tetapi juga benda tidak berwujud .

9.2. Definisi Paten

Paten merupakan suatu hak khusus berdasarkan Undang-Undang diberikan kepada si pendapat/si penemu (uitvinder) atau menurut hukum pihak yang berhak memperolehnya, (UU Paten Indonesia menyebutnya dengan istilah Inventor dan istilah temuan disebut sebagai Invensi) atas permintaannya yang diajukannya kepada pihak penguasa, bagi temuan baru di bidang teknologi, perbaikan atas temuan yang sudah ada, cara kerja baru, atau menemukan suatu perbaikan baru dalam cara kerja, untuk selama jangka waktu tertentu yang dapat diterapkan dalam bidang industri.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa paten diberikan bagi ide dalam bidang teknologi dan teknologi pada dasarnya adalah berupa ide (immateril) yang dapat diterapkan dalam proses industri. Teknologi pada dasarnya lahir dari karsa intelektual, sebagai karya intelektual manusia. Karena kelahirannya telah melibatkan tenaga, waktu, dan biaya (berapapun besarnya misalnya dalam kegiatan penelitian), maka teknologi memiliki nilai atau sesuatu yang bernilai ekonomi, yang dapat menjadi objek harta kekayaan (property). Dalam ilmu hukum, yang secara luas dianut oleh bangsa-bangsa lain, hak atas daya pikir intelektual dalam bidang teknologi tersebut diakui sebagai hak kekayaan yang sifatnya tidak berwujud. Hak seperti inilah yang dikenal sebagai "Paten".

Menurut Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001, terdapat 2 jenis paten yaitu paten biasa dan paten sederhana. Paten biasa adalah paten yang melalui penelitian atau pengembangan yang mendalam dengan lebih dari satu klaim. Paten sederhana adalah paten yang tidak membutuhkan penelitian atau pengembangan yang mendalam dan hanya memuat satu klaim. Namun, Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 secara tersirat mengenalkan jenis-jenis paten yang lain, yaitu paten proses dan paten produk. Paten proses adalah

paten yang diberikan terhadap proses, sedangkan paten produk adalah paten yang diberikan terhadap produk[22]

Menurut literature, masih ada **jenis-jenis paten** yang lain saat ini, antara lain :

1. Paten yang Berdiri Sendiri (Independent Patent)
2. Paten yang berdiri sendiri tidak bergantung pada paten lain.
3. Paten yang Terkait dengan Paten Lainnya (Dependent Patent) Keterkaitan antar paten dapat terjadi jika ada hubungan antara lisensi biasa maupun lisensi wajib dengan paten yang lainnya dan kedua paten itu dalam bidang yang berkaitan. Bila kedua paten itu dalam bidang yang sama, penyelesaiannya diusahakan dengan saling memberikan lisensi atau lisensi timbal balik (cross license).
4. Paten Tambahan (Patent of Addition) atau Paten Perbaikan (Patent of Improvement)
5. Paten ini merupakan perbaikan, penambahan atau tambahan dari temuan yang asli. Bila dilihat dari segi paten pokoknya, kedua jenis paten ini hanya merupakan pelengkap sehingga disebut pula paten pelengkap (patent of accessory). Di Indonesia tidak dikenal paten pelengkap.
6. Paten Impor (Patent of Importation), Paten Konfirmasi atau Paten Revalidasi (Patent of Revalidation)
7. Paten ini bersifat khusus karena telah dikenal diluar negeri dan negara yang memberikan paten lagi hanya mengonfirmasi, memperkuatnya, atau mengesahkannya lagi supaya berlaku di wilayah negara yang memberikan paten lagi (revalidasi)[22].

9.3. Sejarah dan Pengertian Hak Paten

Akar sejarah paten sudah cukup tua. Pada awalnya memang sekedar perlindungan yang bersifat monopolistik di Eropa dan memperoleh wujud yang jelas pada abad ke-14. Perlindungan tersebut pada awalnya diberikan sebagai hak istimewa kepada mereka yang mendirikan usaha industri baru dengan teknologi yang diimpor. Dengan perlindungan tersebut, pengusaha industri yang bersangkutan diberi hak untuk dalam jangka waktu tertentu menggunakan teknologi yang diimpornya. Hak tersebut diberi dalam bentuk Surat Paten.

Tujuannya adalah memberikan kesempatan kepada pengusaha pengimpor teknologi yang baru, agar benar-benar dapat terlebih dahulu menguasai seluk-beluk dan cara penggunaan teknologi yang bersangkutan. Dengan demikian, tujuan pemberian paten tersebut pada awalnya memang bukan pemberian perlindungan kepada penemu, tetapi lebih pada rangsangan untuk pendirian industri baru dan pengalihan teknologi[23].

Dilihat dari sejarahnya, paten bukanlah hal baru untuk orang Indonesia. Sampai tahun 1945 tidak kurang dari 18.000 paten telah diberikan di Indonesia berdasarkan Undang-Undang Kolonial Belanda, Octroiiwet 1910. Setelah kemerdekaan, pemberian paten tidaklah sebanyak seperti tahun-tahun sebelumnya. Baru pada tahun 70-an dengan semakin meningkatnya pembangunan ekonomi, tumbuh kesadaran baru di kalangan pemerintah untuk memperbaharui dan melengkapi keseluruhan peraturan di bidang HaKI termasuk paten. Alasan diadakannya pembaharuan adalah karena semakin meningkatnya investasi yang dilakukan oleh Negara-negara maju di Indonesia. Tidak dapat disangkal lagi, ada hubungan yang sangat erat antara tersedianya perangkat peraturan di bidang HaKI dengan masuknya investor asing ke sebuah negara. Jika perlindungan HaKI sangat baik yang ditandai dengan tersedianya

perangkat peraturan yang lengkap di bidang HaKI serta penegakan hukum yang memuaskan, para investor pun akan tertarik untuk menanamkan modalnya di Indonesia.

Mengenai pengertian dari paten menurut Pasal 1 angka 1 Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001, ialah :

“Paten ialah hak eksklusif yang diberikan oleh Negara kepada Inventor atas hasil Invensinya di bidang teknologi, yang untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri Invensinya tersebut atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakannya”. [22].

Ada beberapa unsur penting yang dapat disimpulkan dari defenisi tersebut, yaitu [24]:

9.3.1. Hak Eksklusif

Hak eksklusif berarti bahwa hak yang bersifat khusus. Kekhususannya terletak pada control hak yang hanya ada di tangan pemegang paten. Konsekuensinya, pihak yang tidak berhak tidak boleh menjalankan hak eksklusif tersebut. Hak eksklusif yang melekat pada pemegang paten diatur di dalam Pasal 16 Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 yang meliputi hak-hak sebagai berikut :

- a. Paten produk : Membuat, menggunakan, menjual, mengimpor, menyewakan, menyerahkan, atau menyediakan untuk dijual atau disewakan atau diserahkan produk yang diberi paten.
- b. Paten proses : Menggunakan proses produksi yang diberi paten untuk membuat barang dan tindakan lainnya sebagaimana dimaksudkan dalam huruf a.

Paten produk adalah paten yang berkaitan dengan alat, mesin, komposisi, formula, product by process, sistem, dan lain-lain.

Sedangkan paten proses mencakup proses, metode atau penggunaan.

9.3.2. Negara

Negara adalah satu-satunya pihak yang berhak memberikan paten kepada para Inventor. Biasanya tugas ini didelegasikan kepada sebuah kantor khusus yang menangani permohonan pendaftaran, pengumuman, pemeriksaan dan pemberian sertifikat paten. Di Indonesia, tugas ini ditangani oleh Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual yang berada di bawah Departemen Kehakiman dan HAM.

9.3.3. Invensi di Bidang Teknologi

Paten adalah cabang Hak Kekayaan Intelektual yang khusus melindungi Invensi di bidang teknologi. Contoh-contoh teknologi yang dapat dilindungi paten adalah : teknologi mesin, listrik, obat-obatan, dan lain-lain.

9.3.4. Selama Jangka Waktu Tertentu

Paten diberikan tidak untuk selamanya dan hanya berlaku dalam jangka waktu yang terbatas. Oleh karena itu, hak eksklusif yang diberikan kepada pemegang paten hanya bersifat terbatas. Setelah paten tersebut habis masa perlindungannya, statusnya berubah menjadi public domain atau menjadi milik umum. Setiap orang dapat memproduksi atau membuat Invensi yang telah berakhir perlindungan patennya.

9.3.5. Invensi harus dilaksanakan

Invensi di bidang teknologi yang telah dilindungi oleh paten harus dilaksanakan. Pasal 17 ayat (1) Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 mengatur bahwa baik paten produk maupun paten proses wajib dilaksanakan di wilayah Indonesia. Tujuan ketentuan ini

adalah untuk menunjang alih teknologi, penyerapan investasi dan penyediaan lapangan pekerjaan. Pengecualian diberikan terhadap Invensi di bidang tertentu yang memerlukan modal dan investasi yang besar untuk melaksanakan paten seperti yang dimaksud dalam Pasal 17 ayat (1) tersebut. Jika Invensi sulit dilaksanakan, pemegang paten dapat mengajukan kelonggaran kepada instansi terkait yang berwenang. Untuk itu, pemegang paten harus mengajukan alasan yang kuat dengan disertai bukti bahwa Invensinya sulit dilaksanakan di Indonesia. Salah satu contoh Invensi yang termasuk dalam kategori tersebut adalah Invensi di bidang farmasi. Ijin untuk mendapatkan kelonggaran dalam melaksanakan paten dapat diajukan kepada Departemen Kesehatan (Penjelasan Pasal 17 ayat (2)).

9.3.6. Invensi Dapat Dilaksanakan Oleh Pihak Lain Dengan Persetujuan Pemegang Paten

Selain dilaksanakan sendiri oleh pemegang paten, sebuah Invensi yang telah dilindungi paten dapat dilaksanakan oleh orang lain melalui perjanjian lisensi. Kecuali diperjanjikan lain, selama perjanjian lisensi pemegang paten dapat tetap melaksanakan paten tersebut (Pasal 69 ayat (2) Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001).

Dari pengertian tersebut dapat dilihat unsur penting paten, yakni bahwa paten adalah hak yang diberikan pemerintah dan bersifat eksklusif. Perbuatan-perbuatan yang merupakan hak eksklusif pemegang hak paten adalah produksi (manufacturing), penggunaan (using), penjualan (selling) barang yang dipatenkan, dan perbuatan yang berkaitan dengan penjualan barang itu seperti mengimpor, dan menyimpan (stocking) [24].

9.4. Subjek dan Objek Paten

Subjek paten menurut Pasal 1 angka (3) Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001, yaitu : “Inventor adalah seorang yang secara sendiri atau beberapa orang yang secara bersama-sama melaksanakan ide yang dituangkan ke dalam kegiatan yang menghasilkan Invensi”. Mengenai subjek paten, Pasal 10 Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 menyebutkan : Yang berhak memperoleh paten adalah inventor atau yang menerima lebih lanjut hak inventor yang bersangkutan. Jika suatu invensi dihasilkan oleh beberapa orang secara bersama-sama, hak atas invensi tersebut dimiliki secara bersama-sama oleh para inventor yang bersangkutan.

Kedudukan Inventor adalah sama dengan pemegang paten. Namun hal tersebut tidaklah selalu terjadi di dalam praktik. Ada kalanya Inventor dan pemegang paten tidak berada dalam tangan yang sama. Inventor tidak selalu memiliki kemampuan untuk memproduksi Invensi seperti yang diamanatkan oleh Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 di Indonesia. Oleh karena itu, Inventor biasanya menjual Invensinya tersebut (assignment) kepada pihak investor yang selanjutnya menjadi pemegang paten. Nama Inventor sebagai pihak yang menghasilkan Invensi itu tetaplah dicantumkan dalam sertifikat paten. Pencantuman nama tersebut merupakan perwujudan dari hak moral, yaitu hak yang melekat dalam diri si Inventor walaupun kepemilikan atas Invesinya telah beralih kepada pihak lain. Dalam kasus penjualan hak paten (assignment), pelaksanaan hak eksklusif seperti tercantum di dalam Pasal 16 Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 yang dilaksanakan oleh pemegang paten, bukan Inventor[23].

Yang berhak memperoleh paten adalah Inventor atau yang menerima lebih lanjut hak Inventor tersebut. Ketentuan ini memberi penegasan bahwa hanya penemu atau yang berhak menerima lebih lanjut hak penemu, misalnya karena pewarisan, hibah, wasiat,

perjanjian, atau sebab-sebab lain, yang berhak memperoleh paten atas penemuan yang bersangkutan. Yang dianggap sebagai penemu adalah mereka yang untuk pertama kali mengajukan permintaan paten, kecuali terbukti sebaliknya. Artinya undang-undang memakai titik tolak bahwa orang atau badan yang pertama kali mengajukan permintaan paten dianggap sebagai penemunya. Tetapi apabila di kemudian hari terbukti sebaliknya dengan bukti kuat dan meyakinkan, maka status sebagai penemu dapat berubah.

Dalam Persetujuan Strasbourg tahun 1971 telah diklasifikasikan secara Internasional objek paten, yang dibagi dalam 8 seksi, dan 7 seksi di antaranya masih terbagi dalam subseksi sebagai berikut[25] :

1. Seksi A : Kebutuhan manusia (human necessities)

Subseksi :

- a. agraria (agriculture);
- b. Bahan-bahan makanan dan tembakau (foodstuff and tobacco);
- c. Barang-barang perseorangan dan rumah tangga (personal and domestic articles);
- d. Kesehatan dan hiburan (health and amusement);

2. Seksi B : Melaksanakan karya (performing operations)

Subseksi :

- a. Memisahkan dan mencampurkan (separating and mixing);
- b. Pembentukan (shaping);
- c. Pencetakan (printing);
- d. Pengangkutan (transporting);

3. Seksi C : Kimia dan perlogaman (chemistry and metallurgy);

Subseksi :

- a. Kimia (chemistry);
- b. Perlogaman (metallurgy);

4. Seksi D : Pertekstilan dan perkertasan (textiles and paper)
Subseksi :
 - a. Pertekstilan dan bahan-bahan yang mudah melentur dan sejenis (textiles and flexible materials and other-wise provided for);
 - b. Perkertasan (paper);
5. Seksi E : Konstruksi tetap (fixed construction)
Subseksi :
 - a. Pembangunan gedung (building);
 - b. Pertambangan (mining);
6. Seksi F : Permesinan (mechanical engineering)
Subseksi :
 - a. Mesin-mesin dan pompa-pompa (engins and pumps);
 - b. Pembuatan mesin pada umumnya (engineering in general);
 - c. Penerangan dan pemanasan (lighting and heating);
7. Seksi G : Fisika (physics)
Subseksi :
 - a. Instrumentalia (instruments);
 - b. Kenukliran (nucleonics);
8. Seksi H : Perlistrikan (electricity)

Contoh Hak Paten Sederhana :



REPUBLIK INDONESIA
DEPARTEMEN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SERTIFIKAT DESAIN INDUSTRI

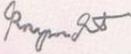
Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia atas nama Negara Republik Indonesia berdasarkan Undang-Undang Nomor 31 Tahun 2000 tentang Desain Industri, memberikan hak Desain Industri kepada :

Nama dan Alamat Pemegang Desain Industri	: BALAI BESAR TEKSTIL Jalan Jend. A. Yani No. 390 Bandung 40272 (ID)
Nama Pendesain	: Rahayu Dwi Lestari
Judul Desain Industri	: KAIN
Perlindungan diberikan untuk	: Komposisi Garis dan Komposisi Warna
Nomor Pendaftaran	: ID 0 014 814 - D

Sertifikat ini berlaku 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal penerimaan permohonan **26 Mei 2008**
Sertifikat Desain Industri ini dilampiri dengan gambar, uraian atau keterangan yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini.

Jakarta, 16 Oktober 2009

A.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA
DIREKTUR JENDERAL HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b.
Direktur Hak Cipta, Desain Industri,
Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu, dan Rahasia Dagang



Ir. Arry Ardanta Sigit, M.Sc.
NIP. 195812211982031002

Gambar. 9.1. Contoh Paten Sederhana[26]

JUDUL : “Kain”.

Sertifikat Desain Industri dengan ID 0014814-D telah terbit per tanggal 16 Oktober 2009 a.n. Rahayu Dwi Lestari. Sertifikat diterbitkan oleh Direktur Jenderal Hak Kekayaan Intelektual Menteri Hukum dan HAM R.I. u.b. Direktur Hak Cipta, Desain Industri, Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu, dan Rahasia Dagang Ir. Arry Ardanta Sigit, M.S.c. Sertifikat Desain Industri ini dilampiri dengan gambar, uraian atau keterangan yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini. Sertifikat berlaku 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal penerimaan permohonan per tanggal 26 Mei 2008.

Berikut ini ada beberapa keuntungan mengetahui contoh hak paten sederhana yang bisa Anda dapatkan :

1. Mengetahui jenis produk yang dipatenkan :

Salah satu keuntungan mengetahui contoh hak paten sederhana yang bisa Anda dapatkan adalah mengetahui jenis produk yang dipatenkan. Setiap inovasi produk tentunya berbeda-beda. Anda bisa mengetahui apa saja jenis produk atau jasa hasil inovasi teknologi yang dibuat sendiri oleh penciptanya. Sehingga akan mengetahui produk barang tersebut milik siapa dan siapa yang nantinya menjiplak produk tersebut. Selain itu, Anda bisa mengetahui keaslian dari produk yang sudah dipatenkan secara resmi oleh negara untuk pencipta produk tersebut.

2. Mengetahui prosedur pendaftaran hak paten sederhana.

Keuntungan mengetahui contoh dari hak paten yang sederhana selanjutnya adalah mengetahui prosedur pendaftaran hak paten sederhana. Hak paten sederhana

tentunya membutuhkan proses untuk pengakuan terhadap suatu produk yang telah diciptakan. Prosedur pendaftaran hak paten ini memiliki beberapa tahapan diantaranya :

- a. Pengecekan atau pemeriksaan hak paten sederhana. Tahap awal dari prosedur pendaftaran hak paten adalah pengecekan hak paten sederhana tersebut. Tujuan utama pengecekan ini agar tidak ada penolakan untuk proses pembuatan hak paten. Anda bisa menulis deskripsi secara detail mengenai hak paten sederhana tersebut, judul invensi, manfaat invensi yang telah tersedia. Setelah semuanya siap, proses lainnya pemeriksaan pengecekan hak paten sederhana untuk tahap selanjutnya.
 - b. Permohonan hak paten sederhana. Permohonan hak paten sederhana ini dilakukan setelah proses pendaftaran hak paten sederhana selesai. Permohonan hak paten ini terdiri dari dua jenis yaitu perorangan ataupun perusahaan. Syarat untuk hak paten perorangan diantaranya fotokopi KTP, pas foto, deskripsi invensi hak paten sederhana, dan juga contoh produk yang akan dipatenkan tersebut. Sedangkan untuk permohonan hak paten perusahaan syarat yang harus dipenuhi diantaranya fotokopi KTP, akta notaris, SIUP, TDP, SK menteri Kehakiman, pas foto, deskripsi invensi hak paten sederhana, dan juga contoh produk yang akan dibuat hak paten tersebut.
3. Lebih mengetahui istilah yang digunakan dalam hak paten sederhana. Keuntungan mengetahui contoh hak paten

sederhana lainnya yang bisa Anda dapatkan adalah mengetahui istilah asing yang digunakan dalam hak paten sederhana. Biasanya dalam hak paten menggunakan istilah yang jarang kita dengar dalam kehidupan sehari-hari. Sehingga Anda perlu mengetahui arti dari kata-kata asing tersebut. Kata asing yang ada dalam hak paten sederhana biasanya meliputi invensi, investor, hak pemilik produk yang dipatenkan, dan sebagainya. Sehingga selain mengetahui contoh dari hak paten sederhana itu sendiri, Anda akan lebih memahami isi yang ada dalam hak paten sederhana itu sendiri.

9.5. Bagaimana Mengurus Ijin Hak Paten

HAK PATEN oleh negara secara eksklusif diberikan kepada inventor atas hasil invensinya di bidang teknologi. Hal eksklusif itu diberikan untuk periode waktu tertentu dengan melaksanakan sendiri invensinya atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakannya. Jadi bagaimana cara mengurus ijin paten dan apa saja dasar hukum dari pengurusan ijin paten, berikut langkah-langkahnya[27].

1. Ketentuan Hukum:
 - a. UU. No. 14 tahun 2001 tentang paten
 - b. PP No. 34 tahun 1991 tentang Tatacara Permintaan Paten
 - c. Keputusan Menkeh No. M. 01 – HC.02.10 tahun 1991 tentang Paten Sederhana.
 - d. Keputusan Menkeh No. M. 06-HC.02.10 tahun 1991 tentang Pelaksanaan Pengajuan Permintaan Paten.
2. Jenis paten yang dilindungi antara lain:
 - a. Paten biasa : proses atau hasil produksi atau kombinasi keduanya.

b. Paten sederhana : benda, alat atau hasil produksi yang memiliki kegunaan praktis.

Kriteria perlindungan : ada unsur-unsur baru (kebaruan), memiliki langkah inventif, dan dapat diterapkan di bidang industry.

3. Jangka waktu berlaku hak paten:

a. Paten biasa : 20 tahun sejak penerimaan hak paten

b. Paten sederhana : 10 tahun sejak penerimaan paten.

Bentuk pelanggaran : membuat, menjual, mengimpor, menyewakan, menyerahkan, memakai proses atas hasil produksi yang diberi paten tanpa hak.

Cara mendapatkan perlindungan : mengajukan permintaan paten kepada Kantor Paten (Ditjen HAKI) dengan prosedur sebagai berikut:

1. Permohonan diajukan kepada Ditjen HAKI.
2. Jika persyaratan dipenuhi, diumumkan kepada khalayak.
3. Jika tidak ada keberatan dari pihak lain, maka akan dilanjutkan dengan permohonan pemeriksaan dan pemohon harus mengajukan permohonan pemeriksaan;
4. Setelah mendapatkan permohonan pemeriksaan selanjutnya akan diadakan pemeriksaan substantive.
5. Keputusan
6. Jika keputusan tersebut disetujui maka akan dikeluarkan sertifikat paten

7. Surat permohonan paten yang diajukan kepada Ditjen HAKI dapat disampaikan secara langsung atau melalui Kanwil Departemen Hukum dan HAM di seluruh Indonesia.

4. Hak – hak pemegang paten.

Dalam UU Paten disebutkan hak-hak pokok pemegang hak paten yaitu:

- a. Berhak melarang orang lain menggunakan hak paten miliknya kecuali atas persetujuannya.
- b. Untuk paten produksi, is berhak memberikan lisensi kepada orang lain.
- c. Berhak menggugat ganti rugi, kepada siapa pun yang dengan sengaja dan tanpa hak menggunakan paten yang dimilikinya.
- d. Berhak menuntut orang yang dengan sengaja dan tanpa hak melanggar hak pemegang paten dengan melakukan salah satu dari hak eksklusif yang dimilikinya.
- e. Berhak mengalihkannya baik seluruhnya maupun sebagian dalam bentuk, pewarisan, hibah, wasiat, perjanjian tertulis atau sebab-sebab lain yang dibenarkan peraturan perundang-undangan.

6. Kewajiban pemegang hak paten, Kewajiban pemegang hak paten antara lain:

- a. Membayar biaya tahunan
- b. Melaksanakan patennya di wilayah hukum Indonesia, kecuali apabila pelaksanaan paten tersebut secara ekonomi hanya layak bila dibuat

dengan skala regional dengan persetujuan Ditjen HAKI.

7. Sanksi Pidana : Bagi yang meniru atas suatu produk yang memiliki hak paten akan dikenakan hukuman dan denda sebagai berikut :
 - a. Paten biasa : maksimal 4 tahun dan denda Rp 500 juta.
 - b. Paten sederhana : maksimal 2 tahun dan denda Rp 250 juta.

9.6. Evaluasi dan Tugas:

Buatlah contoh permohonan hak paten atas produk yang anda produksi, syaratnya apa saja yang harus disiapkan dan lakukan sesuai prosedur dan urutan pelaksanaannya.

prakter bisnis di Eropa. Pada masa lalu, bangsawan diberikan wewenang oleh raja untuk menjadi tuan tanah pada daerah-daerah tertentu. Pada daerah tersebut, sang bangsawan dapat memanfaatkan tanah yang dikuasainya dengan imbalan pajak/upeti yang dikembalikan kepada kerajaan. System tersebut menyerupai royalty, seperti layaknya bentuk waralaba saat ini [26].

Di Amerika Serikat sendiri, waralaba mengalami booming pada tahun 60-70an setelah berakhirnya perang Dunia ke-2. Pada saat itu, banyak terjadi praktik penipuan bisnis yang mengaku sebagai waralaba, salah satunya dengan cara menjual system bisnis waralaba yang ternyata belum teruji keberhasilannya di lapangan. Selain itu, perawalaba pun lebih fokus untuk menjual waralaba milik mereka dibandingkan membangun dan menyempurnakan system bisnis waralabanya. Banyak investor baru gagal oleh modus seperti ini. Hal ini menjadi salah satu pencetus munculnya IFA (internasional Franchise Association) pada tahun 1960. Salah satu tujuan didirikannya IFA adalah untuk menciptakan iklim industry bisnis waralaba yang dapat dipercaya. IFA menciptakan kode etik waralaba sebagai pedoman bagi anggota-anggotanya. Walau begitu, kode etik waralaba masih perlu didukung oleh perangkat hukum agar dapat memastikan hak-hak tiap-tiap pihak dalam industry perlindungan [28].

Data pertumbuhan waralaba di Indonesia lima tahun terakhir, yaitu tahun 2005 franchise asing sebanyak 237 dan lokal 129, tahun 2006 asing 220 dan lokal 230, tahun 2007 asing 250 dan lokal 450, tahun 2008 asing 255 dan lokal 600, dan terakhir tahun 2009 asing 260 dan lokal 750 [29].

Saat ini, katanya, usaha yang masih menjadi business opportunity (BO) masih cukup besar dari total 1.010 jenis usaha, sekitar 700 usaha masih berstatus BO. Menurutnya, banyak usaha yang belum bisa menjadi franchise karena jiwa kewirausahaan para

pengusaha yang masih kurang sehingga belum menjadi produk unggulan. “Jiwa berani mengambil risiko, tahan banting, ulet, dan tekun yang masih kurang,” tegasnya. Untuk menjadi franchise BO harus memenuhi beberapa syarat, seperti usahanya harus sukses dengan penjualan yang meningkat, memiliki keunikan yang tidak mudah dicari, punya contoh cabang, dan usaha yang menguntungkan. “Selain itu bisa distandardisasi, bisa diajarkan dengan mudah, serta mempunyai market potensial yang besar,” ungkapnya. Untuk itu, AFI akan mendorong UKM menjadi usaha unggulan. “Tapi memang memerlukan waktu dan pengalaman,” ucapnya[26].

10.2. Definisi Singkat Mengenai Waralaba

Penjelasan Franchising, Franchisor, Franchisee, Franchise fee dan Royalty fee. Bagi yang baru mengenal bisnis waralaba atau franchise anda akan menemukan istilah Franchising, Franchisor, Franchisee, Franchise fee dan Royalty fee. Berikut arti dan penjelasan Franchising, Franchisor, Franchisee, Franchise fee dan Royalty fee [28].

1. **Arti Franchising Atau Waralaba.** Waralaba secara umum didefinisikan sebagai hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Menurut Hukum Pemerintah Indonesia: waralaba adalah perikatan yang salah satu pihaknya diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa. Asosiasi Franchise Indonesia menjelaskan definisi waralaba sebagai: Suatu sistem pendistribusian barang atau jasa

kepada pelanggan akhir dengan pengwaralaba (franchisor) yang memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu dan meliputi area tertentu.

2. **Arti Franchisor (Pewaralaba)**, Pemberi waralaba (franchisor) adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas usaha yang dimilikinya.
3. **Arti Franchisee (Penerima Waralaba)**, Penerima waralaba (franchisee), adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.
4. **Arti Franchise Fee**, Franchise fee atau biaya awal waralaba adalah biaya yang harus dibayarkan dimuka sebelum gerai waralaba Anda mulai beroperasi. Pada prinsipnya biaya ini dibayarkan untuk : Lisensi atau hak untuk menggunakan merk yang diwaralabakan selama jangka waktu waralaba. Hak untuk menggunakan (meminjam) pedoman operasional selama jangka waktu waralaba. Berapa besarnya? Tergantung kebijaksanaan franchisor. Tapi sejatinya ini sangat penting untuk anda tanyakan, apakah biaya awal waralaba telah termasuk hal-hal berikut :
5. **Arti Royalty Fee**, Royalty Fee adalah biaya yang harus dibayar setelah gerai waralaba mulai beroperasi. Pada umumnya pewaralaba menetapkan pembayaran harus dilakukan setiap awal bulan, misalnya sebelum tanggal 10 setiap bulan.

Metode royalty ini beragam, namun pada umumnya berupa persentase terhadap setiap penghasilan yang diterima franchisee, dengan mengecualikan unsur pajak, bila ada. Ada yang menetapkan flat, berapapun omset yang diraih franchisee maka persentasenya tetap tidak berubah. Namun ada juga yang melakukan penetapan persentase progresif sesuai dengan nilai penjualan franchisee dengan batasan minimal omset tentunya.

Pada prinsipnya, royalty fee ada dan digunakan untuk : Kelangsungan operasional pewaralaba dalam kaitannya dengan bimbingan berkesinambungan bagi para terwaralaba Pelaksanaan audit waralaba dan evaluasi bisnis yang keduanya merupakan bagian yang tak terpisahkan dari bimbingan berkesinambungan.

10.3. Unsur-unsur Waralaba

Sebagai pengantar untuk melakukan bisnis waralaba, maka harus diketahui unsur – unsur bisnis waralaba ini, antara lain sebagai berikut [26]:

1. Harus mempunyai merek (nama termasuk derivatifnya) : Logo, moto atau perusahaan.
2. Harus mempunyai system bisnis yang bisa digandakan, Yang dimaksud dengan system bisa di gandakan adalah semua perangkat operasional bisnis; mencakup standarisasi produknya, metode pengolahannya atau metode jasa, standar iklannya, system keuangannya, system control inventory dan lain sebagainya.
3. Ada biaya atau fee yang dibayarkan. Biaya yang terkait dengan adanya waralaba ini adalah initial fee, biaya awal, investasi awal apapun namanya, yang dikaitkan dengan perjanjian waralaba.

4. Adanya pelatihan awal, Pelatihan yang bersifat berkesinambungan, yang diselenggarakan oleh franchisor guna peningkatan keterampilan.

10.4. Tipe-tipe Waralaba

Secara umum, system pewaralabaan (franchising) dibedakan menjadi empat kategori besar, yaitu [28]:

1. Product franchising (trade-name franchising).
2. Manufacturing franchising (product – distribution franchising).
3. Business – format franchising (pure/comprehensive franchising).
4. Franchising pribadi

Pada masa krisis moneter (krismon), pengusaha-pengusaha kelas kakap banyak mengalami sport jantung. Selain dijerat utang, sebagian usahanya terkapar. Berbeda dengan pengusaha kecil dan menengah yang justru adem ayem. Disinilah kelebihan yang disandang oelh usaha kecil dan menengah atau UKM. Lantas dimanakah posisi usaha waralaba local? Waralaba local boleh berbangga sebab termasuk salah satu bisnis UKM. Dengan kata lain, waralaba termasuk salah satu penyangga perekonomian nasional. Serupa denga UKM lainnya, waralaba justru mekar disaat badai krismon menghantam bangsa sejak tahun 1997. Berikut di bawah ini akan diberikan beberapa contoh waralaba.

1. Alfamart [26].

Alfamart dulu bernama Alfa Minimart. Lalu pada tanggal 1 Januari 2003 baru berubah menjadi Alfamart. Visi Alfamart adalah menjadi jaringan distribusi ritel terkemuka yang dimiliki oleh masyarakat luas, berorientasi pada pemberdayaan pengusaha kecil, pemenuhan kebutuhan dan harapan konsumen, serta mampu

bersaing secara global. Misi Alfamart adalah memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan berfokus pada produk dan pelayanan berkualitas unggul. Alfamart merupakan perusahaan jasa distributor eceran yang menyediakan kebutuhan pokok sehari-hari. Target geografisnya adalah areal perumahan, fasilitas publik, dan gedung perkantoran. Target demografi utamanya adalah ibu rumah tangga serta kelompok sosial-ekonomi kelas menengah.

Tawaran Franchise

Keuntungan bermitra dengan Alfamart antara lain:

1. Survei lokasi secara mendetail dan perencanaan desain toko.
2. Target pasar jelas.
3. Seleksi produk berkualitas sesuai standar Alfamart.
4. Bantuan seleksi dan pelatihan karyawan.
5. Paket sistem dan administrasi keuangan toko.
6. Promosi dan pembukaan toko.
7. Panduan, bimbingan operasional, supervise, dan konsultasi selama lima tahun.
8. Tergabung dalam jaringan Alfamart.

Untuk menjadi franchisee Alfamart, ada **beberapa syarat** yang harus dipenuhi, yaitu:

1. Perorangan/badan usaha (koperasi, CV, PT, dan lain-lain).
2. Warga Negara Indonesia.
3. Sudah atau akan memiliki tempat usaha dengan luas 80 m² (di luar gedung dan tempat tinggal karyawan).
4. Memenuhi persyaratan perizinan.
5. Mempunyai area yang cukup.
6. Bersedia mengikuti sistem dan prosedur yang berlaku di Alfamart.

Adapun tahapan yang perlu dilalui oleh calon franchisee antara lain:

1. Presentasi 1.
2. Usulan lokasi disetujui.
3. Presentasi 2.
4. Perjanjian franchise.

Ada beberapa paket tawaran investasi. Untuk luas toko 80 m2 dengan 36 rak, investasi awalnya adalah Rp 300.000.000,-, paket 45 rak dengan luas toko 100 m2 Rp 330.000.000,-, dan paket 54 rak dengan luas toko 120 m2 Rp 380.000.000,-. Tempat usaha disediakan sendiri oleh franchisee (milik pribadi atau sewa) dengan persetujuan Alfamart. Royalti fee yang dikenakan pada franchisee dihitung secara progresif atas penjualan bersih perbulan dengan ketentuan sebagai berikut:

Penjualan Bersih Presentasi

Rp 0 – Rp 75.000.000	0%
Rp 75.000.000 – Rp 100.000.000	2%
Rp 100.000.000 – Rp 150.000.000	2.5%
Lebih dari Rp 150.000.000	3%

2. PT. Gunung Slamet

Dari Informasi yang disampaikan kepada umum oleh PT. Gunung Slamet, proses produksi PT.Gunung Selamet adalah kombinasi dari pekerja trampil dan teknologi terkemuka. Saat ini perusahaan mempekerjakan sekitar 2000 staff. Pengemasan menggunakan mesin dari Jerman dan Italia.Salah satunya adalah teknologi knotting system, yang dapat menghasilkan 350 kantung the per detik.

Produksi teh wangi : Pengeringan teh hijau,peragian, proses pewangian,penyortiran bunga,dan pengeringan teh wangi.

Proses produksi teh hitam : Pencampuran

B.1. Our Strict Quality Control

Untuk menghasilkan produk bermutu tinggi yang konsisten, PT Gunung Selamat bertahan pada pengendalian mutu yang teliti. Dalam kaitan dengan ini, PT Gunung Selamat memiliki sejumlah sertifikat seperti :

- HALAL sertifikat dari MUI
- HACCP sertifikat dari McDonald'd
- WSI (Worldwide Supplier Identification) & WRIN (Worldwide Raw Item Number) dari McDolnald's.

B.2. Our Mutual Partnerships

Perusahaan besar di Indonesia membina partnership dengan PT Gunung Selamat dalam kaitan dengan dedikasinya dalam memproduksi produk bermutu. McDonald's dan Nustika Ratu dan yang lain menggunakan bahan baku kantong the.

B.3. Our Loyal Customers

Produksi seperti Teh Cap Botol,Teh celup Sosro dan Teh Cap Poci di distribusikan secara nasional sedangkan sisanya tergantung pada permintaan pasar. Distribusi produk dilaksanakan oleh perwakilan local di seluruh Indonesia.

B.3. About Tea

Teh di kenal di Indonesia sejak tahun 1686 ketika seorang Belanda bernama Dr. Andreas Cleyer membawanya ke Indonesia yang pada saat itu penggunaannya hanya sebagai tanaman hias. Baru pada tahun 1728, pemerintah Belanda mulai memperhatikan teh

dengan mendatangkan biji-biji Teh secara besar-besaran dari Cina untuk di budidayakan di pulau Jawa. Usaha tersebut tidak terlalu berhasil dan baru berhasil setelah pada tahun 1824 Dr. Van Siebold seorang ahli bedah Tentara Hindia Belanda yang pernah melakukan penelitian alam di Jepang mempromosikan usaha pembudidayaan dengan bibit teh dari Jepang. Usaha perkebunan Teh pertama dipelopori oleh Jacobson pada tahun 1828 dan sejak itu menjadi komoditas yang menguntungkan pemerintah Hindia Belanda, sehingga pada masa pemerintahan Gubernur Van Den Bosh, Teh menjadi salah satu tanaman yang harus di tanam rakyat melalui Politik Tanam Paksa (Culture Stetsel). Pada masa kemerdekaan, usaha perkebunan dan perdagangan Teh diambil alih oleh pemerintah RI. Sekarang, perkebunan dan perdagangan Teh juga dilakukan oleh pihak swasta.

B.4. Product

Teh Cap Botol, Teh Cap Poci, Teh Cap Sadel, Teh Cap Trompet, Teh Cap Berko. Es Teh Cap Poci

Konsep Bisnis Es Teh Poci :

1. Paket Meja 1 (Meja Kecil) : Rp.5000.000,-
2. Paket Meja 2 (Meja Besar) : Rp.7.500.000,-
(harga sewaktu-waktu bisa berubah)

Barang-barang yang anda dapatkan

1. Meja Counter
2. Cooler Box
3. Container Eh Teh
4. Termos
5. Teko listrik
6. Mesin Seal

7. Centong Kayu
8. Sendok Besar
9. Saringan

Keuntungan Bisnis Es Teh Cap Poci

Biaya Investasi Awal paling ringan (Rp.5.000.000,; dan Rp.7.500.000,-)

Return on Investment (balik modal) Paling Cepat (Penjualan 70 cup sehari, ROI=3,4 bulan)

Modal Kecil, Untung Besar (Modal Kerja : Rp.1.219,/ cup)

Harga jual : tidak terikat dan tidak mematok

Perhitungan Laba Es Teh Cup Poci

Paket Meja 1 (perhitungan ini hanya ilustrasi)

Analisis Usaha

Biaya Investasi Awal : Rp.5000.000,;
 Penjualan Rata-rata/hari : Rp.70 cup/hari
 Harga Jual Es Teh Poci : Rp.2.500,;
 Omset/bulan : 70 cup x 30 hari x Rp.2.500,
 (Rp.5.250.000,-)

Biaya Variabel

Sewa Tempat : 500.000,-
 SDM : Rp.700.000,-
 Modal Kerja : Rp.2.559.000,-
 Jumlah :Rp.3.759.000,-

Laba : Rp.5.250.000–
Rp.3.759.900 = Rp.1.490.000,-
Return on Investment : 3 – 4 bulan (balik modal)

***Contoh Perhitungan Modal kerja**

Modal Biaya percup : Rp.1.219,-
Penjualan Rata-rata/hari : 70 cup
Hari Kerja : 30 hari
Modal Kerja / bulan : 70 cupx 30 hari x Rp.1.219,- =
Rp.2.559.000,-

10.5. Bagaimana Tips Memilih Franchise yang Baik dan Menguntungkan.

Dari tim IFRA 2016 (International Franchise License and Business Concept Expo & Conference) disampaikan 5 tips untuk memilih fanchise yang baik dan menguntungkan sebagai berikut :

1. **Tentukan Minat dan Passion Anda.** Dalam berbisnis, anda harus menyesuaikan pilihan investasi anda pada bidang usaha yang benar – benar anda minati dan kuasai, baik dari segi pengetahuan, target pasar serta rencana promosi dan pengelolaannya. Menjalankan bisnis haruslah dinikmati sebagai bagian dari aktifitas yang menyenangkan sekaligus wadah bagi anda untuk menuangkan ide – ide kreatif yang selama ini tidak bisa anda ekspresikan selama bekerja di perusahaan tempat anda bekerja.
Steve Jobs pernah berkata, bahwa kesuksesan terjadi karena kita mencintai apa yang kita kerjakan. Tak terkecuali dalam bisnis, cintailah pilihan bisnis anda dan jalanilah sebagai bagian dari passion. Kebebasan dan keleluasaan untuk menuangkan minat, ide dan passion adalah salah satu alasan

utama kenapa orang memilih untuk berbisnis. So, pilihlah bisnis yang sesuai dengan minat dan passion anda. Lalu, nikmatilah kebebasan anda!

2. **Persiapkan Modal Sesuai Franchise yang Dipilih.** Ada banyak pilihan franchise yang bisa anda jadikan alternatif untuk berinvestasi, mulai dari yang paling kecil modalnya hingga yang paling besar. Namun perlu anda pahami bahwa tidak selamanya kesuksesan berbisnis franchise ditentukan oleh besar kecilnya modal, akan tetapi ditentukan oleh kreatifitas dan inovasi. Maka dari itulah, cobalah untuk menentukan jenis usaha yang unik, jarang ditemui sekaligus dibutuhkan saat ini.
3. **Melakukan riset kecil – kecilan** ke beberapa tempat diluar domisili anda, dan perhatikan seberapa sukses bisnis tersebut disana. Dimulai dari temuan tersebut, cobalah untuk menganalisis, apakah produk tersebut potensial atau tidak jika dipasarkan di wilayah anda. Inilah menariknya franchise, untuk meneliti apakah bisnis tersebut berpotensi atau tidak, anda bisa meneliti prospek usaha franchise tersebut berdasarkan pengalaman para investornya.
4. **Kenali Brand, Ketentuan Fee dan Sistem Franchise Dengan Seksama** Bisnis Franchise ada banyak jenisnya, mulai dari produk kuliner, café, kerajinan, hingga jasa. Baik asing maupun domestik, setiap perusahaan franchise pastinya sudah memiliki standar operasional yang ketat sebagai upaya untuk menjaga brand awareness mereka yang sudah dibangun dengan baik sehingga tidak mau reputasi brandnya rusak. Hal – hal ini penting untuk anda pelajari, semakin ketat dan baik sistem dalam franchise tersebut maka semakin layaklah untuk anda pilih. Selain sistem, pertimbangan lainnya dalam memilih franchise adalah

masalah fee, biasanya setiap franchisor memiliki aturan tersendiri dalam hal pembagian fee. Nah, agar tidak merasa dirugikan di belakang hari, sebaiknya anda harus lebih teliti dalam mempelajari sistem pembagian fee tersebut. Pelajari juga, indikasi atau kemungkinan franchisor untuk mengubah kebijakannya di waktu mendatang, karena biasanya, franchisor akan melakukan evaluasi terhadap kebijakan pembagian royalty tersebut. Intinya, telitilah sebelum memutuskan untuk memilih jenis franchise yang nantinya akan anda jalani.

5. **Persiapkan Lokasi Usaha yang Strategis** Perlu dipertimbangkan juga secara seksama, apakah anda perlu untuk membeli lokasi usaha atau hanya sekedar menyewa. Keputusan untuk memilih tempat usaha haruslah disesuaikan dengan jenis usaha, target pasar dan potensi bisnis di wilayah tersebut. Misalnya anda memilih untuk berbisnis café, biasanya target pasarnya adalah mahasiswa, karyawan dan komunitas, maka dari itulah, memilih lokasi café didekat kampus dan kawasan perkantoran adalah salah satu pertimbangan yang tepat. Jadi dengan kata lain, tentukanlah lokasi bisnis yang sesuai dengan target konsumen anda, kebutuhan anda dan konsumen anda. Jika belum cukup dana untuk membeli, lebih baik menyewa saja terlebih dahulu.

Berikut ini adalah ulasan singkat mengenai peluang bisnis waralaba modal kecil yang bisa Anda pertimbangkan [30]:

1. Bisnis Waralaba Makanan & Minuman

Menjalankan bisnis waralaba makanan & minuman memiliki potensi bisnis yang sangat bagus karena makanan merupakan

kebutuhkan pokok manusia yang pasti selalu dicari orang. Merintis bisnis makanan, misalnya restaurant atau tempat makan dengan merk dagang baru adalah sebuah tantangan yang cukup sulit, terutama untuk orang yang belum memiliki pengalaman berbisnis makanan sebelumnya. Dan menjalankan usaha franchise makanan/minuman menjadi salah satu opsi yang sangat tepat untuk permasalahan tersebut.

Untuk melihat beberapa contoh usaha waralaba murah untuk niche makanan & minuman, sebagai berikut :

- Ayam Bacok ~ Peluang Usaha Waralaba Cemilan Filet Ayam Aneka Rasa
- Waroeng Spesial Sambal ~ Bisnis Waralaba Kuliner Pedas Menggigit
- Es Teler 77 ~ Peluang Usaha Resto Kuliner Indonesia
- Kebab Turki Baba Rafi – Peluang Usaha Waralaba Asli Indonesia Yang Mendunia
- Edam Burger ~ Peluang Usaha Jajanan Burger Modal Kecil
- Radja Cendol, Bisnis Waralaba Minuman Tradisional Indonesia
- Monster IceBlend ~ Bisnis Waralaba Minuman Coklat Aneka Rasa
- Franchise Minuman Asetehe ~ Segarnya Bisnis Waralaba Minuman Asli Indonesia

2. Bisnis Waralaba Laundry & Jasa Kebersihan

Kalau kita perhatikan, bisnis laundry ternyata punya potensi yang sangat bagus lho, apalagi kalau bisnis ini dijalankan di lokasi yang strategis. Untuk bisnis waralaba Laundry, biasanya franchisor (pemilik waralaba) akan membantu kita dalam menentukan lokasi yang strategis untuk bisnis ini.

Biasanya bisnis waralaba laundry dan jasa kebersihan akan sangat laris bila dijalankan di lokasi perumahan, dekat kampus, dan kost-kostan. Sekarang ini banyak sekali orang yang lebih memilih jasa laundry untuk mencuci dan menyetrica pakaian mereka daripada harus mencuci sendiri. Selain karena lebih mudah, hasil pekerjaannya lebih rapih, dan harga jasanya juga relatif murah.

Ketika kita ingin menjalankan bisnis ini, pastikan kita memilih usaha waralaba yang punya reputasi baik dan mau memberikan solusi pada masalah Anda sebagai pemula dalam bisnis ini. Untuk bisnis ini, lebih baik mengeluarkan modal agak besar di awal untuk waralaba dari franchisor yang punya reputasi baik, daripada modal kecil tapi potensi resiko lebih besar karena franchisor tidak memiliki reputasi dalam bisnis jasa laundry.

Untuk melihat beberapa contoh waralaba Laundry & Jasa Kebersihan, silahkan baca artikel ini:

- Super Wash Laundry ~ Peluang Usaha Laundry Kiloan
- Kilos Laundry & Dry Cleaning – Bisnis Waralaba Laundry Kiloan

3. Bisnis Franchise Di Bidang Kesehatan & Kecantikan

Banyak sekali orang yang membutuhkan sarana atau tempat-tempat untuk menjaga kesehatan dan kecantikan mereka, terutama kaum hawa. Beberapa tempat perawatan kesehatan dan kecantikan yang sering dikunjungi orang adalah tempat-tempat fitness, reflexy, salon, spa, dan lain-lain. Itulah alasannya mengapa bisnis ini sangat potensial untuk dijalankan. Sebagai contoh : Spa Muslim, Moz5 ~ Peluang Usaha Salon Muslimah Minim Pesaing, dll

4. Usaha Waralaba Di Bidang Jasa Pendidikan & Pelatihan

Ternyata ada banyak perusahaan yang bergerak dibidang jasa pendidikan & pelatihan menawarkan waralaba bagi calon

pengusaha yang ingin memiliki bisnis sendiri. Bila Anda adalah seseorang yang memiliki minat pada industri jasa pendidikan dan pelatihan, maka Anda harus mempertimbangkan untuk memilih waralaba ini.

Untuk melihat beberapa contoh waralaba di bidang jasa pendidikan dan pelatihan :

1. Berinvestasi Bersama Bisnis Waralaba Pendidikan Eye Level
2. LP3I – Usaha Franchise Lembaga Bimbingan Belajar dan Keterampilan Khusus.
3. Robota Robotics School – Waralaba Lembaga Pendidikan Robot Terbesar Di Indonesia
4. International Language Program (ILP) ~ Franchise Lembaga Pendidikan Bahasa Inggris.
5. Bioskop Mini 3D Goes To School – Bisnis Franchise Berkonsep Edukasi yang Menghibur

5. Bisnis Franchise di Bidang Retail

Secara singkat bisnis retail bisa definisikan sebagai usaha menjual produk, baik itu barang atau jasa kepada perorangan/keluarga untuk memenuhi keperluan si pembeli. Tidak jarang orang menganggap bahwa bisnis retail hanya menjual produknya di sebuah toko. Pada kenyataannya penyewaan komik, dokter gigi, dan beberapa usaha retail lainnya tidak selalu berbisnis melalui toko pada umumnya.

Berikut ini adalah beberapa contoh waralaba di bidang retail:

1. Vecto Solution ~ Bisnis Waralaba Pemberantas Hama Bangunan
2. Toserba Elektrik ~ Bisnis Waralaba Perangkat Elektrik

3. Indomaret ~ Peluang Usaha Waralaba Minimarket Terpopuler Di Indonesia
 4. Rajawali Mart ~ Waralaba Minimarket Dengan Produk Asli Dalam Negeri
 5. Titipan Kilat JNE – Peluang Usaha Agen Pengiriman Barang
- Dari beberapa jenis waralaba yang sudah disebutkan di atas, tentunya Anda punya pilihan sendiri waralaba apa yang sesuai dengan minat dan kemampuan finansial Anda. Setelah memilih jenis waralaba-nya, tentunya ada hal lain yang perlu kita perhatikan ketika kita ingin menjalankan bisnis ini, yaitu bagaimana cara mencapai keberhasilan bisnis waralaba kita.

10.6. Tips Memilih Usaha Waralaba

Berikut ini adalah beberapa tips untuk memilih bisnis waralaba yang akan dijalankan [26]:

1. Pilih Waralaba Yang Mudah Dijalankan

Sebaiknya kita tidak memilih waralaba yang dapat menyita waktu dan pikiran. Karena itu, pastikan bahwa usaha franchise yang akan kita jalankan dapat dikerjakan dengan mudah dan praktis. Selain itu, pilihlah lokasi yang mudah dijangkau dan lingkungannya juga aman. Ini sangat penting karena kemudahan akses dan juga keamanan lokasi bisnis Anda akan sangat berpengaruh pada jumlah pelanggan yang datang ke tempat Anda.

2. Pilih Waralaba Yang Punya Banyak Konsumen

Utamakan untuk menjalankan usaha waralaba yang memiliki konsumen banyak dan bisa menjangkau semua kategori umur. Memilih jenis waralaba yang konsumennya sedikit memiliki resiko kerugian lebih besar. Salah satu contoh jenis waralaba yang banyak konsumennya adalah bisnis waralaba makanan dan minuman.

3. Pilih Waralaba Yang Harga Produknya Terjangkau

Selain jenis waralaba-nya punya banyak konsumen, faktor harga juga sangat menentukan keberhasilan sebuah bisnis franchise. Jangan memilih waralaba yang mematok harga yang tinggi untuk produknya dan tidak sesuai dengan kondisi ekonomi masyarakat di sekitar bisnis Anda.

4. Pilih Waralaba Yang Memberikan Pelayanan Yang Baik

Pelayanan dan juga garansi pada produk adalah sesuatu yang sangat penting untuk menjaga kepercayaan pelanggan. Oleh karena itu, pilihlah waralaba yang memberikan pelayanan dan juga garansi jaminan mutu pada produknya untuk meningkatkan rasa percaya pelanggan Anda, tentunya ini akan sangat membantu dalam pengembangan bisnis waralaba Anda ke arah yang lebih baik.

10.7. Evaluasi dan Tugas:

Jawablah pertanyaan – pertanyaan berikut ini :

1. Jelaskan latar belakang munculnya usaha frenchise?
2. Apa saja yang harus dipertimbangkan dalam pemilihan frenchise yang diinginkan?
3. Produk mana menurut anda yang akan anda pilih untuk bergabung dengan renchisor itu?

BAB XI

Pengetahuan Praktis Tentang Pajak

Tujuan Instruksional :

Setelah mempelajari Bab ini, pembaca diharapkan :

1. Memahami bagaimana melakukan kegiatan pelaporan Pajak Pertambahan nilai (PPN) dan Pajak Penghasilan pph 21 dalam rangka menjalankan Bisnis.
2. Kiat – Kiat menghadapi Petugas Pajak yang Nakal.
3. Menyasiasi pajak masukna dan keluaran.



Gambar 11.1. Pajak[17]

11.1. Pengertian Pajak

Pajak adalah suatu kewajiban kenegaraan dan pengabdian peran aktif warga negara dan anggota masyarakat lainnya untuk membiayai berbagai keperluan negara berupa pembangunan nasional yang pelaksanaannya diatur dalam Undang-Undang dan peraturan-peraturan untuk tujuan kesejahteraan dan negara [31]. Dari definisi pajak tersebut di atas jelas bahwa pajak merupakan

kewajiban kenegaraan dan pengabdian peran aktif warga negara dalam upaya pembiayaan pembangunan nasional kewajiban perpajakan setiap warga negara diatur dalam Undang-Undang dan Peraturan-peraturan pemerintah. Baik pajak yang bersifat penambahan nilai, pajak penghasilan, pajak barang mewah dan jenis pajak yang lainnya [32].

Undang-Undang Perpajakan memberikan kepercayaan kepada setiap wajib pajak untuk melakukan kegiatan perpajakannya sendiri mulai dari menghitung, membayar, dan melaporkan kewajiban perpajakannya ke kantor pelayanan pajak. Pemerintah mempercayai apa yang dilakukn oleh wajib pajak. Pajak yang dibayar oleh wajib pajak dimaksudkan untuk membantu pemerintah dalam membiayai keperluan penyelenggaraan kenegaraan yakni pembangunan nasional, dimana pelaksanaan pembangunan nasional diatur dalam Undang-Undang dan peraturan-peraturan untuk tujuan kesejahteraan bangsa dan negara [33].

Kepercayaan yang diberikan oleh pemerintah sesuai dengan system perpajakan yang dianut oleh pemerintah yakni sistem self-assessment yang berarti wajib pajak melakukan sendiri kewajiban perpajakannya. Hal ini dilakukan secara online, sehingga wajib pajak melakukan pembayaran pajak dimanapun bisa. Dengan adanya sistem self-assessment tersebut, pemerintah mengharapkan kejujuran dan kesadaran dari setiap wajib pajak untuk melakukan kewajiban perpajakannya sesuai dengan Undang-Undang perpajakan yang berlaku.

Pada umumnya Pajak dapat dikelompokkan menjadi [33]:

A. Menurut Golongannya

Pajak Langsung, yaitu pajak yang harus dipikul sendiri oleh wajib pajak dan tidak dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain. Contohnya: Pajak Penghasilan. Pajak penghasilan (PPh)

Pajak kekayaan (PBB dan lain-lain)

Pajak perseroan

Pajak atas bunga, dividen, dan royalty

Pajak tidak langsung, yaitu pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai. Pajak penjualan

Pajak pertambahan nilai

Bea materai

Bea lelang

B. Menurut Sifatnya

Pajak subjektif, yaitu Pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada subjeknya, dalam arti memperhatikan keadaan diri wajib pajak. Contoh: Pajak Penghasilan.

Pajak Objektif, yaitu pajak yang berpangkal pada objeknya, tanpa memperhatikan keadaan diri wajib pajak. Contoh : Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.

C. Menurut Lembaga Pemungutnya

Pajak Pusat, yaitu Pajak yang dipungut oleh Pemerintah Pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara. Contoh: Pajak Penghasilan, Pajak Pertambahan Nilai, dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah. Pajak penghasilan (PPh)

Pajak kekayaan

Pajak pertambah nilai (PPN)

Bea materai

Pajak minyak bumi

Pajak ekspor

Pajak Daerah, yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah. Contoh: Pajak kendaraan dan Bea balik nama kendaraan bermotor, pajak

hotel dan restoran (pengganti pajak pembangunan), pajak hiburan, dan pajak penerangan jalan. Pajak kendaraan motor

Pajak reklame

Pajak tontonan

Pajak radio

Bea balik nama

11.1.1. Asas – Asas Pemungutan Pajak

Asas-asas pemungutan pajak yang dikemukakan oleh Pudyatmoko bahwa pungutan pajak didasarkan pada [34]:

1. **Equality**, adalah pungutan pajak yang adil dan merata.
2. **Certainty**, adalah Penetapan pajak yang tidak di tentukan wewenang-wewenang.
3. **Conveinance**, adalah pembayaran pajak sebaiknya sesuai dengan saat yang tidak menyulitkan wajib pajak.
4. **Economy**, biaya pungutan dan biaya pemenuhan kewajiban pajak bagi wajib pajak ditetapkan seminimum mungkin.

Dalam pelaksanaan Undang-Undang Perpajakan yakni Undang-Undang No.17 Tahun 2000, setiap wajib pajak yang memperoleh penghasilan dari kegiatan usahanya wajib menyetor ke kas negara pajak atas penghasilan yang diterimanya. Besarnya kewajiban perpajakan wajib pajak tersebut diatur dalam Undang-Undang Perpajakan dan peraturan pemerintah [35].

Fungsi Pajak – Pajak memiliki peranan yang sangat penting dalam kehidupan bernegara, khususnya dalam pelaksanaan pembangunan karena pajak merupakan sumber pendapatan Negara untuk membiayai semua pengeluaran pembangunan. Berdasarkan hal diatas, pajak memiliki beberapa fungsi antara lain sebagai berikut [31]:

1. Fungsi Anggaran (Budgetair): Sebagai sumber pendapatan Negara, pajak berfungsi untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran Negara. Sekarang ini pajak digunakan untuk pembiayaan rutin seperti belanja pegawai, belanja barang, dan pemeliharaan.
2. Fungsi Mengatur: Pemerintah dapat mengatur pertumbuhan ekonomi dari adanya kebijaksanaan pajak. Dengan fungsi tersebut, pajak digunakan untuk mencapai tujuan.
3. Fungsi Stabilitas: Dari adanya pajak, pemerintah memiliki dana untuk menjalankan kebijakan yang berhubungan dengan stabilitas harga, sehingga inflasi dapat dikendalikan.
4. Fungsi Redistribusi Pendapatan: Pajak yang telah dipungut oleh Negara digunakan untuk membiayai segala kepentingan umum, baik itu membiayai pembangunan untuk membuka kesempatan kerja yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

11.1.2. Syarat-Syarat Pemungutan Pajak

Syarat Pemungutan Pajak – Tidaklah mudah untuk membebankan pajak pada masyarakat. Bila terlalu tinggi, masyarakat akan membayar pajak. Namun, bila terlalu rendah maka pembangunan tidak akan berjalan karena dana yang kurang. Agar tidak menimbulkan berbagai masalah maka pemungutan pajak harus memenuhi berbagai persyaratan, yaitu sebagai berikut [32].

1. Syarat Keadilan (Pemungutan Pajak Harus Adil)

Seperti halnya dengan produk hukum yang lain maka hukum pajak harus menciptakan keadilan dalam pemungutan pajak. Adil dalam perundang-undangan maupun adil dalam pelaksanaannya. Contohnya adalah sebagai berikut : Dengan mengatur hak dan kewajiban para wajib pajak, Pajak

diberlakukan bagi setiap warga Negara untuk memenuhi syarat sebagai wajib pajak. Sanksi atas pelanggaran pajak diberlakukan secara umum sesuai dengan berat ringannya pelanggaran.

2. **Syarat Yuridis (Pengaturan Pajak Harus Berdasarkan UU),** Sesuai dengan Pasal 23 UUD 1945 yang berbunyi “Pajak dan pungutan yang bersifat untuk keperluan Negara diatur dengan Undang-Undang,” ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam penyusunan UU tentang pajak, yaitu sebagai berikut : Pemungutan pajak dilakukan oleh Negara berdasarkan UU harus dijamin kelancarannya, Jaminan hukum bagi para wajib pajak untuk tidak diberlakukan secara umum, Jaminan hukum mengenai terjadinya kerahasiaan bagi para wajib pajak.
3. Pemungutan Pajak Harus Diusahakan dengan Sebaik-Baiknya, Pungutan pajak harus diusahakan sedemikian rupa agar tidak mengganggu kondisi perekonomian, baik kegiatan produksi, perdagangan maupun jasa.
4. Syarat Finansial (Pemungutan Pajak harus Efisiensi) : Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka pemungutan pajak harus diperhitungkan. Jangan sampai pajak harus dibayarkan lebih rendah dibandingkan dengan biaya pengurusan pajak tersebut. Oleh karena itu, system pemungutan pajak harus sederhana dan mudah untuk dilaksanakan. Dengan demikian wajib pajak tidak akan mengalami kesulitan dalam pembayaran pajak baik dari segi penghitungan maupun dari segi waktu.
5. Sistem Pemungutan Pajak Harus Sederhana, Bagaimana pajak dipungut sangat menentukan keberhasilan dalam pemungutan pajak. Sistem sederhana memudahkan wajib pajak dalam menghitung beban pajak yang harus dibiayai

sehingga memberikan dampak positif bagi para wajib pajak untuk meningkatkan kesadaran membayar pajak.

11.2. Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

PPN atau Pajak Pertambahan Nilai dikenakan dan disetorkan oleh pengusaha atau perusahaan yang telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Namun beban PPN tersebut ditanggung oleh konsumen akhir. Sejak 1 Juli 2016, PKP se-Indonesia wajib membuat e-faktur atau faktur pajak elektronik untuk menghindari penerbitan faktur pajak fiktif untuk pengenaan PPN kepada lawan transaksinya [36].

11.2.1. Pengertian Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

PPN atau Pajak Pertambahan Nilai merupakan jenis pajak tidak langsung untuk disetor oleh pihak lain (pedagang) yang bukan merupakan penanggung pajak (konsumen akhir). Prinsip dasarnya adalah suatu pajak yang harus dikenakan pada setiap proses produksi dan distribusi, tetapi jumlah pajak yang terutang dibebankan kepada konsumen akhir yang memakai produk tersebut.



Gambar 11.1. Perhitungan PPN & Cara buat e-Faktur PPN pada OnlinePajak [36]

11.2.2. Objek PPN (Pajak Pertambahan Nilai)

Objek PPN atau Pajak Pertambahan Nilai dikenakan pada [36] :

1. Penyerahan Barang Kena Pajak (BPK) dan Jasa Kena Pajak (JKP) di dalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh pengusaha.
2. Impor Barang Kena Pajak.
3. Pemanfaatan Barang Kena Pajak tidak berwujud dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean.
4. Pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean.
5. Ekspor Barang Kena Pajak berwujud atau tidak berwujud dan Ekspor Jasa Kena Pajak oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP)

11.2.3. Tarif PPN

Menurut ketentuan Undang-Undang Dasar No.42 tahun 2009 pasal 7 [36]:

1. Tarif PPN (Pajak Pertambahan Nilai) adalah 10% (sepuluh persen).
2. Tarif PPN (Pajak Pertambahan Nilai) sebesar 0% (nol persen) diterapkan atas:
 - a. Ekspor Barang Kena Pajak Berwujud.
 - b. Ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud.
 - c. Ekspor Jasa Kena Pajak.
3. Tarif pajak sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat berubah menjadi paling rendah 5% (lima persen) dan paling tinggi sebesar 15% (lima belas persen) sebagaimana diatur oleh Peraturan Pemerintah.

11.2.4. Pengusaha Kena Pajak Sebagai Pihak yang Menyetor dan Melaporkan PPN

Pengusaha Kena Pajak (PKP) adalah pihak yang wajib menyetor dan melaporkan PPN. Setiap tanggal di akhir bulan adalah batas akhir waktu penyetoran dan pelaporan PPN oleh PKP. Sesuai dengan ketentuan PMK No.197/PMK.03/2013, suatu perusahaan atau seorang pengusaha ditetapkan sebagai PKP bila transaksi penjualannya melampaui jumlah Rp 4,8 miliar dalam setahun. Jika pengusaha tidak dapat mencapai transaksi dengan jumlah Rp 4,8 miliar tersebut, maka pengusaha dapat langsung mencabut permohonan pengukuhan sebagai PKP.

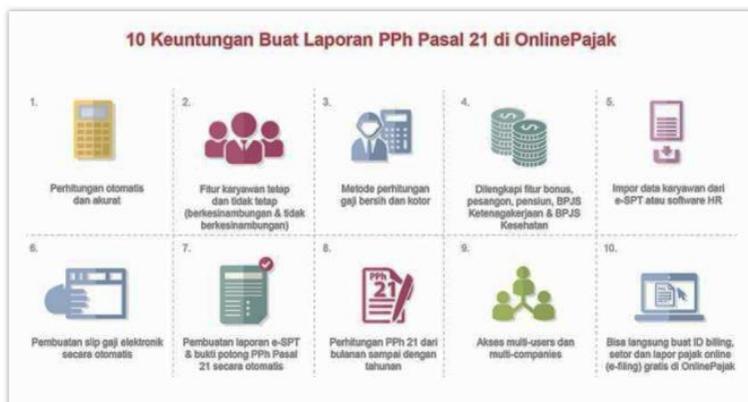
Dengan menjadi PKP, pengusaha wajib memungut, menyetor dan melaporkan PPN yang terutang. Dalam perhitungan PPN yang wajib disetor oleh PKP, ada yang disebut dengan pajak keluaran dan pajak masukan. Pajak keluaran ialah PPN yang dipungut ketika PKP menjual produknya. Sedangkan, pajak masukan ialah PPN yang dibayar ketika PKP membeli, memperoleh maupun membuat produknya.

Di OnlinePajak, Anda dapat membuat e-faktur, ID billing, setor pajak online dan e-filing SPT Masa PPN secara mudah, hanya dalam 1 klik dan gratis! OnlinePajak juga terjamin keamanannya karena sudah mendapatkan ISO 27001.

11.3. Pajak Penghasilan (PPh pasal 21)

Perhitungan PPh 21 2016 harus disesuaikan dengan tarif PTKP (Penghasilan Tidak Kena Pajak) 2016 yang ditetapkan Menteri Keuangan dan DJP yaitu Peraturan Direktur Jenderal Pajak No. PER-16/PJ/2016, Peraturan Menteri Keuangan No. 101/PMK.010/2016 dan No. 102/PMK.010/2016 mengenai Penyesuaian Besarnya Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) yang berlaku sejak tahun pajak 2016. Berikut ini adalah cara menghitung PPh 21 menggunakan PTKP

2016 (PTKP terbaru), baik secara manual maupun secara otomatis dengan menggunakan aplikasi PPh Pasal 21 OnlinePajak [36].



Gambar 11.2. Laporan Pajak Pph Pasal 21 secara Online[36]

11.3.1. Perhitungan PPh 21 2016 dengan PTKP 2016 Terbaru

Perhitungan PPh 21 2016 selalu disesuaikan dengan tarif PTKP (Penghasilan Tidak Kena Pajak) terbaru yang ditetapkan DJP. PTKP 2016 (PTKP terbaru) yang tercantum pada Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2015 adalah sebagai berikut [36]:

1. Rp 54.000.000,- per tahun atau setara dengan Rp 4.500.000,- per bulan untuk wajib pajak orang pribadi.
2. Rp 4.500.000,- per tahun atau setara dengan Rp 375.000,- per bulan tambahan untuk wajib pajak yang kawin (tanpa tanggungan).
3. Rp 4.500.000,- per tahun atau setara dengan Rp 375.000,- per bulan tambahan untuk setiap anggota keluarga sedarah dan keluarga semenda dalam garis keturunan lurus atau anak angkat, yang menjadi tanggungan sepenuhnya, paling banyak 3 (orang) untuk setiap keluarga.

Adanya penyesuaian tarif PTKP 2016 (PTKP terbaru) tersebut, membuat cara penghitungan PPh 21 juga mengalami perubahan.

11.3.2. Perhitungan PPh 21 2016 : Karyawan Tetap

Berikut ini adalah contoh-contoh penghitungan PPh 21 2016 untuk karyawan atau pegawai tetap dengan PTKP 2016 (PTKP Terbaru), baik secara manual maupun otomatis dengan menggunakan aplikasi OnlinePajak.

Contoh Perhitungan PPh 21 2016 Secara Manual

Berikut ini adalah contoh cara penghitungan PPh Pasal 21 secara manual:

Sita Rianti adalah karyawan pada perusahaan PT. Onix Komunika dengan status menikah dan mempunyai tiga anak. Suami Sita merupakan pegawai negeri sipil di Kementerian Komunikasi & Informatika. Sita menerima gaji Rp 6.000.000,- per bulan.

PT. Onix Komunika mengikuti program pensiun dan BPJS Kesehatan. Perusahaan membayarkan iuran pensiun dari BPJS sebesar 1% dari perhitungan gaji, yakni sebesar Rp 30.000,- per bulan. Di samping itu perusahaan membayarkan iuran Jaminan Hari Tua (JHT) karyawannya setiap bulan sebesar 3,70% dari gaji, sedangkan Sita membayar iuran Jaminan Hari Tua setiap bulan sebesar 2,00% dari gaji. Premi Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) dan Jaminan Kematian (JK) dibayar oleh pemberi kerja dengan jumlah masing-masing sebesar 1,00% dan 0,30% dari gaji.

Pada bulan Juli 2016 di samping menerima pembayaran gaji, Sita juga menerima uang lembur (overtime) sebesar Rp 2.000.000,-.

Hasilnya adalah sebagai berikut:

Gaji Pokok		6.000.000,00
(i) Tunjangan Lainnya (jika ada)		2.000.000,00
(ii) JKK 0.24%		14.400,00
JK 0.3%		<u>18.000,00</u>
Penghasilan bruto (kotor)		8.032.400,00
Pengurangan		
1.(iii) Biaya Jabatan: 5% x 8.032.400,00 = 401.620,00	401.620,00	
2. luran JHT (Jaminan Hari Tua), 2% dari gaji pokok	120.000,00	
3. (iv) JP (Jaminan Pensiun), 1% dari gaji pokok, jika ada	<u>60.000,00</u>	
		<u>(581.620,00)</u>
Penghasilan neto (bersih) sebulan		7.450.780,00
(v) Penghasilan neto setahun 12 x 7.450.780,00		89.409.360,00
(vi) Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP)	<u>54.000.000,00</u>	
		<u>(54.000.000,00)</u>
Penghasilan Kena Pajak Setahun		35.409.360,00
(vii) Pembulatan ke bawah		35.409.000,00
PPH Terutang (lihat Tarif PPh Pasal 21)		
5% x 50.000.000,00		1.770.450,00
PPH Pasal 21 Bulan Juli = 1.770.450,00 : 12		147.538,00

*Berlaku bagi WP dengan NPWP, tanpa NPWP maka perlu dikalikan 120% : Rp 147.538,00 x 120% = Rp 177.046,00

Penjelasan :

Diasumsikan gaji pokok sebesar Rp 6.000.000,-.

1. Tunjangan lainnya seperti tunjangan transportasi, uang lembur, akomodasi, komunikasi, dan tunjangan tidak tetap lainnya. Umumnya tunjangan tersebut dapat diberikan oleh perusahaan atau tidak, tergantung dari kebijakan perusahaan itu sendiri.

2. Iuran Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) berkisar antara 0.24% - 1.74% sesuai kelompok jenis usaha seperti yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 76 Tahun 2007. Di OnlinePajak, tarif iuran JPP yang diterapkan adalah tarif JKK yang paling umum dipakai perusahaan-perusahaan yaitu 0.24%.
3. Biaya Jabatan sebesar 5% dari Penghasilan Bruto, setinggi-tingginya Rp 500.000,- sebulan, atau Rp 6.000.000,- setahun.
4. Jaminan atau iuran Pensiun ditentukan oleh lembaga keuangan yang pendiriannya disahkan dalam Peraturan Menteri Keuangan dan ditunjuk oleh perusahaan. Jumlah persentase yang diterapkan di sini adalah 1%.
5. Penghasilan Neto: Jika pegawai merupakan pegawai lama (lebih dari satu tahun) atau pegawai baru yang mulai bekerja pada bulan Januari tahun itu, maka penghasilan neto dikalikan 12 untuk memperoleh nilai penghasilan neto setahun, namun jika pegawai merupakan pegawai baru yang mulai bekerja pada bulan Mei misalkan, maka penghasilan neto setahun dikalikan 8 (diperoleh dari penghitungan bulan dalam setahun: Mei-Desember = 8 bulan). Pada contoh ini diasumsikan pegawai merupakan pegawai baru yang mulai bekerja pada bulan Januari.
6. Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) berfungsi untuk mengurangi penghasilan bruto, agar diperoleh nilai Penghasilan Kena Pajak yang akan dihitung sebagai objek pajak penghasilan milik wajib pajak.
Pada contoh ini WP sudah menikah dan memiliki 3 tanggungan anak, namun karena suami WP menerima atau memperoleh penghasilan, besarnya PTKP WP Sita adalah PTKP untuk dirinya sendiri (TK/0).

7. Penghasilan Kena Pajak harus dibulatkan ke bawah hingga nominal ribuan penuh, atau 3 angka di belakang (ratusan rupiah) adalah 0. Contoh: 56.901.200,00 menjadi 56.901.000,00.

11.3.3. Perhitungan PPh 21 2016 : Karyawan yang Menerima Tunjangan Pajak

Cara menghitung PPh 21 karyawan atau pegawai tetap yang menerima tunjangan pajak atau gross up dari perusahaan tempatnya bekerja adalah dengan memperlakukan tunjangan pajak tersebut sebagai penghasilan pegawai yang bersangkutan dan ditambahkan pada penghasilan yang diterimanya [36].

Contoh Perhitungan PPh 21 2016 Secara Manual

Berikut ini adalah contoh penghitungan Pajak Penghasilan Pasal 21 yang menerima tunjangan pajak (mendapatkan gaji bersih setelah dipotong pajak) :

Fahri bekerja pada PT. Kartika Kawashima yang berstatus belum menikah dan tidak mempunyai tanggungan dengan memperoleh gaji bersih sebesar Rp 5.500.000,- sebulan. Perusahaan tempatnya bekerja memberikan tunjangan pajak penuh kepada Fahri sebesar Rp 35.167,-. Iuran pensiun yang dibayar oleh Fahri adalah sebesar Rp 55.000,- sebulan.

Hasil penghitungan Pajak Penghasilan Pasal 21 bulan Agustus 2016 bagi Fahri yang tidak menerima penghasilan lain dari PT. Kartika Kawashima selain gaji adalah:

Gaji Pokok		5.500.000,00
(i) Tunjangan Pajak		35.167,00
Penghasilan bruto (kotor) sebulan		5.464.833,00
Pengurangan		
1. Biaya Jabatan: $5\% \times 5.464.833,00 = 276.758,00$	276.758,00	
2. Iuran/Jaminan Pensiun, 1% dari gaji pokok	55.000,00	
3. (iv) JP (Jaminan Pensiun), 1% dari gaji pokok, jika ada	<u>60.000,00</u>	
		<u>(331.758,00)</u>
Penghasilan neto (bersih) sebulan		5.203.408,00
Penghasilan neto setahun $12 \times 5.203.408,00$		62.440.900,00
Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP)	<u>54.000.000,00</u>	
		<u>(54.000.000,00)</u>
Penghasilan Kena Pajak Setahun		8.440.000,00
PPH Terutang (lihat Tarif PPh Pasal 21)		
$5\% \times 8.440.000,00$		422.000,00
PPH Pasal 21 Bulan September = $422.000,00 : 12$		35.167,00

*Berlaku bagi WP dengan NPWP, tanpa NPWP maka perlu dikalikan 120% : Rp 35.167,00 x 120% = Rp 42.200,00

11.4. Menyasati Pajak.

Pajak yang diberikan kepada masyarakat Indonesia, janganlah dianggap sesuatu yang membebani, sebetulnya nilainya adalah sangat kecil, sedangkan kalau kita melakukan penipuan pajak, maka saat ini pasti akan ketahuan. Karena semuanya sudah dilakukan tersistematis. Oleh karena salah satu cara untuk menyiasati pembyaran pajak dapat dilakukannya memperhatikan pajak keluaran dan pajak masukannya[37].

11.4.1. Pajak Masukan

Pajak masukan adalah PPN yang telah dipungut oleh PKP pada saat pembelian barang atau jasa kena pajak dalam masa pajak tertentu. Pajak masukan dijadikan kredit pajak oleh PKP untuk memperhitungkan sisa pajak yang terutang.

Karakteristik Pajak Masukan, Tata cara umum PPN adalah PKP mengkreditkan pajak masukan dalam suatu masa dengan pajak keluaran dalam masa pajak yang sama. Apabila masa pajak tersebut lebih besar pajak keluaran maka kelebihan pajak keluaran harus disetorkan ke kas negara. Sebaliknya, apabila dalam masa pajak tersebut pajak masukan lebih besar dari pajak keluaran, kelebihan pajak masukan dapat dikompensasikan ke masa pajak berikutnya. Dalam tata cara umum tersebut, jumlah yang harus dibayarkan oleh PKP berubah-ubah sesuai dengan pajak masukan yang dibayar dan pajak keluaran yang dipungut dalam suatu masa pajak.

11.4.2. Pajak Keluaran

Pajak Keluaran adalah Pajak Pertambahan Nilai terutang yang wajib dipungut oleh Pengusaha Kena Pajak yang melakukan penyerahan Barang Kena Pajak, penyerahan Jasa Kena Pajak, ekspor Barang Kena Pajak Berwujud, ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud atau ekspor Jasa Kena Pajak.

Karakteristik Pajak Keluaran, Sebagai salah satu jenis pajak, PPN sering disebut pajak objektif. Yang ditekankan pada PPN adalah objek pajak yang akan dikenakan dan subjek pajak misalnya, barang-barang mewah, kendaraan mewah dan sebagainya. Yang pertama dikenakan adalah tarif pada setiap barang tersebut. Kemudian wajib pajak pengonsumsi barang tersebut yang dikenai beban pajaknya sehingga wajib pajak tersebut disebut sebagai subjek pajak.

PKP melakukan transaksi jual beli barang artinya, PKP mengambil atau memungut rupiah yang dihasilkan dari penjualan

barang kena pajak (BKP) miliknya yang dibeli konsumen kemudian nantinya dapat berfungsi menjadi kredit pajak. Adapun batas waktu untuk melakukan pengkreditan pajak keluaran tersebut adalah tiga bulan setelah masa pajak berakhir sehingga PKP memiliki waktu yang cukup leluasa untuk melakukan pengkreditan pajaknya.

11.5. Perbedaan Pajak

11.5.1. Prinsip Dasar Pengkreditan Pajak Masukan

Pajak Masukan dalam suatu masa pajak dikreditkan dengan pajak keluaran untuk masa pajak yang sama. Pajak Masukan yang dapat dikreditkan tetapi belum dikreditkan dengan pajak keluaran pada masa pajak yang sama, dapat dikreditkan pada masa pajak berikutnya paling lama 3 bulan setelah berakhirnya masa pajak yang bersangkutan

Bagi PKP yang belum berproduksi sehingga belum melakukan penyerahan yang terutang pajak, Pajak Masukan atas perolehan atau impor barang modal dapat dikreditkan. Barang modal adalah harta berwujud yang memiliki masa manfaat lebih dari 1 tahun yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjualbelikan termasuk pengeluaran yang dikapitalisasikan ke barang modal tersebut.

1. Pajak Masukan yang dikreditkan harus menggunakan faktur pajak yang memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat 5 dan ayat 9.
2. Pajak Masukan yang dibayar untuk perolehan BKP atau JKP harus dikreditkan dengan pajak keluaran di tempat PKP dikukuhkan.

Apabila dalam masa pajak, pajak keluaran lebih besar daripada pajak masukan, selisihnya merupakan PPN yang harus disetor PKP. Penyetoran PPN oleh PKP dilakukan paling lama akhir

bulan berikutnya setelah berakhirnya masa pajak dan sebelum surat pemberitahuan masa PPN disampaikan. Surat pemberitahuan masa PPN disampaikan paling lama akhir bulan berikutnya setelah berakhirnya Masa Pajak.

Apabila dalam suatu Masa Pajak, Pajak Masukan yang dapat dikreditkan lebih besar daripada Pajak Keluaran, selisihnya merupakan kelebihan pajak yang dikompensasikan ke Masa Pajak berikutnya (Pasal 9 ayat 4 UU PPN). Atas kelebihan Pajak Masukan tsb dapat diajukan permohonan pengembalian pada akhir tahun buku. Termasuk dalam pengertian akhir tahun buku dalam ketentuan ini adalah Masa Pajak saat Wajib Pajak melakukan pengakhiran usaha (bubar). (Pasal 9 ayat 4a UU PPN).

Pajak Masukan Yang Tidak Dapat Dikreditkan Berdasarkan Pasal 9 ayat 8 UU PPN atas Pengeluaran

1. Perolehan BKP/JKP sebelum Pengusaha dikukuhkan sebagai PKP. Ketentuan ini memberikan kepastian hukum bahwa Pajak Masukan yang diperoleh sebelum pengusaha dikukuhkan sebagai PKP tidak dapat dikreditkan.
2. Perolehan BKP/JKP yang tidak mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan usaha.
3. Perolehan dan pemeliharaan kendaraan bermotor berupa sedan dan station wagon, kecuali merupakan barang dagangan atau disewakan.
4. Pemanfaatan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud atau pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean sebelum pengusaha dikukuhkan sebagai PKP.
5. Perolehan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak yang faktur pajaknya tidak memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat 5 atau ayat 9 atau tidak mencantumkan nama, alamat, dan Nomor Pokok Wajib

- Pajak pembeli Barang Kena Pajak atau penerima Jasa Kena Pajak.
6. Pemanfaatan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud atau pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean yang faktur pajaknya tidak memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat 6.
 7. Perolehan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak yang Pajak Masukannya ditagih dengan penerbitan ketetapan pajak.
 8. Perolehan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak yang Pajak Masukannya tidak dilaporkan dalam Surat Pemberitahuan Masa Pajak Pertambahan Nilai, yang ditemukan pada waktu dilakukan pemeriksaan
 9. Perolehan Barang Kena Pajak selain barang modal atau Jasa Kena Pajak sebelum Pengusaha Kena Pajak berproduksi sebagaimana dimaksud pada ayat 2a.
 10. Pajak Masukan yang berkenaan dengan penyerahan yang tidak terutang PPN atau mendapat fasilitas PPN dibebaskan sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat 5 dan pasal 16B ayat 3.

11.6. Evaluasi dan Tugas:

Carilah 3 kasus untuk pengaturan pajak keluaran dan pajak masukan yang dapat mengurangi nilai pembayaran pajak, lengkap dengan penjelasan transaksi nilai dan perhitungan pembayaran pajaknya (Aplikasikan dengan form yang sebenarnya- bisa diunduh dari internet).



Gambar 10.1. Akhirnya Punya Usaha Sendiri[10]

OTO BIOGRAFI PENULIS



Jamaaluddin, lahir di Surabaya, 17 Oktober 1970, anak pertama dari lima bersaudara dari pasangan Drs. H. Isra' Kusnoto, Msi dan Hj. Indah Rahayu. Penulis tercatat sebagai dosen tetap di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo pada tahun 2013, pada Program Studi Teknik Elektro. Latar belakang Pendidikan pendidikan penulis dimulai pada jenjang Sekolah Dasar Pada SDN. Gading 1, Surabaya; Sekolah Menengah Pertama Negeri 9, Surabaya; Sekolah Menengah Atas Negeri-1, Surabaya; dilanjutkan dengan pendidikan pada jenjang Strata-1 pada Universitas Brawijaya malang Jurusan Teknik Elektro dengan konsentrasi pada Sistem Tenaga Listrik lulus tahun 1992; Jenjang pendidikan Master dilakukannya pada Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Jurusan Magister Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Sumber Daya Manusia lulus pada tahun 2013; Mulai tahun 2015 penulis menempuh Studi Doktorat (S-3) pada Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya dengan konsentrasi pada Sistem Tenaga Listrik dengan rencana disertasi Tentang "Prediksi Beban Sistem Kelistrikan Jawa Bali". Dalam karirnya sebagai Dosen di UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH

SIDOARJO (UMSIDA) yang dilakukannya semenjak tahun 2013, penulis juga aktif dalam melakukan penelitian, utamanya berkaitan dengan kegiatan yang berkaitan dengan Sumber Daya Manusia, Bidang Konversi Energi Listrik pada bidang Energi Baru Terbarukan, dan pada Sistem Tenaga Listrik. Beberapa hasil penelitiannya sudah dipublikasikan baik secara Nasional maupun Internasional, seperti pada event IEEE Regional Asean, dan GCEAS di Hokkaido-Japan. Semua penelitian yang dilakukan mendapatkan hibah baik dari KEMENRISTEK DIKTI maupun dari internal UMSIDA. Disamping aktif sebagai dosen tetap, penulis juga mempunyai beberapa usaha di bidang Kontraktor Elektrikal Mekanikal yang telah ditekuninya sejak tahun 2000, dan di bidang Umrah dan Haji Plus sejak tahun 2010. Beberapa buku sudah dibuat oleh penulis sejak usia muda antara lain : Pembuatan naskah skenario Drama Televisi pada tahun 1986 yang berjudul **“Sang Darim”**; Pembuatan buku yang berjudul **“Perjalanan sebuah batu”** pada tahun 1995; Buku **“Bimbingan Manasik haji dan Umrah”** pada tahun 2003; Buku **“Tuntunan Doa Umrah dan Haji”** pada tahun 2003; Buku **“Aduhai Haji”** pada tahun 2005; Buku **“Pegangan Training Of Tour Leader Umrah dan Haji”** pada tahun 2013; Buku **“Pentanahan Sistem Tenaga Listrik”** pada tahun 2016; dan buku ini yang berjudul **“Ayo Menjadi Pewirausaha”** yang berisikan tips menjadi pengusaha tahun 2017. Saat ini sebagai bentuk Catur Darma Perguruan Tinggi Muhammadiyah penulis juga menjadi Praktisi HYPNOTERAPHIST untuk membantu siapapun yang mengalami gangguan psikis, dan menjadi MOTIVATOR Kewirausahaan pada beberapa perusahaan, sekolah maupun perbankan.

<http://bahasa.cs.ui.ac.id/kbbi/kbbi.php?keyword=perilaku&varbidang=all&vardialek=all&varragam=all&varkelas=all&submit=tabel>.

- [9] "Ciri Pewirausaha." [Online]. Available:
https://www.google.co.id/search?q=mental+wirausahawan&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwim37-N8vXVAhUBN48KHQ8wA-cQ_AUICygC&biw=731&bih=581#imgrc=_ew_lrNSonzSVM:
- [10] "Karakter Jiwa Wirausaha." [Online]. Available:
https://www.google.co.id/search?q=Karakter+wirausaha&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjSs5-2r_jVAhXBKo8KHV0HA_gQ_AUICygC&biw=731&bih=581#imgrc=o6r8gPqB-mhewM:
- [11] S. gambar: J. Q. dan Kompas.com), "17 ide usaha sampingan." [Online]. Available:
<http://www.duniakaryawan.com/17-ide-usaha-sampingan-untuk-karyawan-bermodal-kecil/>.
- [12] M. P. Hisrich, RD; Peters, *Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*. 1995.
- [13] Fery Rinaldi, "Strategi Menyusun Bisnis Plan Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan." [Online]. Available:
<https://www.kembar.pro/2015/04/strategi-membuat-bisnis-plan.html%0A%0A>.
- [14] Davin, "Menemukan Ide Usaha." [Online]. Available:
<http://davin-creative.blogspot.co.id/2014/02/cara->

menemukan-ide-bisnis.html.

- [15] “Akhirnya Punya Usaha Sendiri.” [Online]. Available: <http://artha-indonesia.blogspot.com/>.
- [16] KBBI, “Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online - definisi kata,” *Potensi*. 2014.
- [17] Tintanadaffa, “Pendanaan Usaha.” [Online]. Available: <https://tintanadaffa.wordpress.com/2016/07/09/>.
- [18] R. Abadi, “redit Usaha Rakyat: Apa Itu Dan Cara Mendapatkannya,” *webb publication*, 2016. [Online]. Available: <https://www.cermati.com/artikel/kredit-usaha-rakyat-apa-itu-dan-cara-mendapatkannya>.
- [19] N. Farida Damayanti and S. Herianingrum, “PENGARUH PEMBIAYAAN DANA BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) TELADAN TERHADAP KINERJA USAHA MIKRO DI PASAR SEMOLOWARU SURABAYA Nurul,” *JESTT*, vol. 1, no. 3, pp. 194–203, 2014.
- [20] B. Uzzaman, “Bisnis Plan dan Peluang Usaha.” [Online]. Available: <https://www.kembar.pro/2015/08/contoh-pembuatan-business-plan-laundry-yang-benar.html>.
- [21] “Hak Cipta-Hak Paten.” [Online]. Available: https://www.google.co.id/search?q=hak+paten&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwili7DQ9PXVAhWKgI8KHRYNDnwQ_AUICygC&biw=731&bih=581#imgrc=D8Uf6S8ifR9DEM:

- [22] Mensesneg, *Undang Undang Paten*. 2001.
- [23] B. Kesowo, "Pengantar Umum Mengenai Hak Atas Kekayaan Intelektual (HaKI) di Indonesia," *Makal. yang disajikan pada Penataran Dosen Huk. Dag. se Indones.*, 2006.
- [24] M. dan R. D. Djumhana, *Hak Milik Kekayaan Intelektual (HAKI): Peraturan Baru Desain Industri*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti., 2003.
- [25] R. M. Suryodiningrat, *Aneka hak Milik Perindustrian*. Bandung: Tarsito, 1981.
- [26] L. Hakim, *Info Lengkap Waralaba*. Jakarta: PT. BUKU KITA, 2008.
- [27] Aji Hoesodo, "Bagaimana Mengurus Ijin Hak Paten," 2017. [Online]. Available: http://www.ajihoesodo.com/index.php?option=com_content&view=article&id=62:bagaimana-mengurus-ijin-hak-paten&catid=2:hukum.
- [28] P. R. Pramono, *Cara Memilih Waralaba yang Menjanjikan Profit*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2007.
- [29] M. Fuad, *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000.
- [30] maxmonroe, "Bisnis Waralaba." [Online]. Available: <https://www.maxmanroe.com/waralaba.html>.

- [31] H. Amir, "Potensi Pajak dan Kinerja Pemungutannya," *Www.Kemenkeu.Go.Id*, 2014.
- [32] R. K. Judisseno, *Perpajakan*. Jakarta: PT. GRAMEDIA, 1996.
- [33] A. N. Jatmiko, "Pengaruh Sikap Wajib Pajak Pada Pelaksanaan Sanksi Denda, Pelayanan Fiskus dan Kesadaran Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Empiris Terhadap Wajib Pajak Orang Pribadi di Kota Semarang)," *Tesis*, p. 86, 2006.
- [34] Pundyatmoko, *pengantar Hukum Pajak*. Andi Ofset, 2009.
- [35] Sekretariat Negara Republik Indonesia, "Undang Undang No. 17 Tahun 2000 Tentang: Pajak," *Sekr. Negara. Jakarta*, 2000.
- [36] Tim Pajak, "Petunjuk Pajak Online." [Online]. Available: <https://www.online-pajak.com/id>.
- [37] Novi Yanirahmawati, "Perbedaan Pajak Masukan dan Pajak Keluaran." [Online]. Available: <https://easyaccountingsystem.co.id/perbedaan-pajak/>. [Accessed: 29-Sep-2017].
- [38] Dewi Astuti, "TANGGAPAN PARA PROFESIONAL SURABAYA TERHADAP PERUBAHAN EKONOMI DAN KEBIJAKAN PEMERINTAH DI BIDANG PERBANKAN," *J. Manaj. dan Kewirausahaan*, vol. 1, no. 1, p. pp.36-46, 1999.
- [39] C. S. Mishra and D. L. McConaughy, "Founding family control

and capital structure: The risk of loss of control and the aversion to debt," *Entrep. Theory Pract.*, pp. 53–64, 1999.

- [40] i-lib Perpustakaan UGM, "Studi tentang kebijakan upah minimum regional di Propvinsi Jawa Tengah," *J. i-lib UGM*, 1999.
- [41] A. S. Annur and A. B. Mappaturi, "PENERAPAN PRINSIP SUSTAINABLE DEVELOPMENT PADA PERANCANGAN PONDOK PESANTREN ENTERPRENEUR," *J. Islam. Archit.*, vol. 2, no. 2, 2001.
- [42] C. T. Foo, L. S. Wai, and T. S. Lang, "The mind of a technopreneuress: Differentiating the self-leading, entrepreneurial from custodial, managerial female," in *Technovation*, 2006, vol. 26, no. 2, pp. 175–184.
- [43] T. Urdan and M. Mestas, "The goals behind performance goals.," *J. Educ. Psychol.*, vol. 98, no. 2, pp. 354–365, 2006.
- [44] S. Brown, *Enterprise: Entrepreneurship and Innovation.*, vol. 38. 2008.
- [45] A. Marcati, G. Guido, and A. M. Peluso, "The role of SME entrepreneurs' innovativeness and personality in the adoption of innovations," *Res. Policy*, vol. 37, no. 9, pp. 1579–1590, 2008.
- [46] K. Uno, S. Hayashi, and M. Saeki, "Constructing feature models using goal-oriented analysis," in *Proceedings - International Conference on Quality Software*, 2009, pp.

412–417.

- [47] E. Handriani, “Pengaruh Faktor Internal Eksternal, Entrepreneurial Skill , Strategi Dan Kinerja Terhadap Daya Saing Ukm Di Kabupaten Semarang,” *Fak. Ekon. UNDARIS Ung. – Jawa Teng.*, vol. 7, no. 5, pp. 47–69, 2011.
- [48] Darwanto, “PERAN ENTREPRENEURSHIP DALAM MENDORONG PERTUMBUHAN EKONOMI DAN PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT,” *Disem. Ris. Terap. Bid. Manaj. BISNIS TINGKAT Nas.*, pp. 11–24, 2012.
- [49] D. N. Tejawati, “PENYELESAIAN PERJANJIAN BANK GARANSI DALAM HUKUM PERBANKAN,” *Perspektif*, vol. 17, no. 2, pp. 108–117, 2012.
- [50] M. Z. Mubarak, “SPIRITUAL ELEMENTS IN ISLAMIC ENTERPRENEURSHIP: A RESEARCH TOWARDS SUCCESSFUL ENTERPRENEUR IN KELANTAN,” *J. Bus. Soc. Dev.*, vol. 3, no. 1, pp. 1–11, 2015.
- [51] Z. Rusby, Z. Hamzah, D. Karya, and E. A. Kadir, “Application of Mudharabah financing toward small and medium entrepreneur in Bank Muamalat Pekanbaru branch Indonesia,” *Int. Bus. Manag.*, vol. 10, no. 6, pp. 778–783, 2016.