

BAB I USAHA KECIL DI INDONESIA

A. Pengertian

Usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan juga dengan sebagian besar tenaga kerja yang ada dalam kegiatan usaha tersebut, dan biasanya hanya mempekerjakan tidak lebih dari limapuluh orang.

Usaha kecil memiliki ciri-ciri: (1) manajemen tergantung pemilik, (2) modal disediakan oleh pemilik sendiri, (3) skala usaha dan jumlah modal relatif kecil, (4) daerah operasi usaha bersifat lokal, (5) sumber daya manusia yang terlibat terbatas, (6) biasanya berhubungan dengan kebutuhan kehidupan sehari-hari, (7) karyawan ada hubungan kekerabatan emosional, dan (8) mayoritas karyawan berasal dari kalangan yang tidak mampu secara ekonomis.

B. Fakta-Fakta Usaha Kecil di banyak Negara

Di negara-negara sedang berkembang usaha-usaha yang banyak bertumbuh di masyarakat pada umumnya tergolong sebagai usaha kecil. Fakta ini menunjukkan bahwa usaha kecil merupakan mayoritas kegiatan masyarakat yang memberikan kontribusi signifikan pada

penciptaan pendapatan penduduknya. Fakta-fakta seperti berikut ini adalah kenyataan di mana:

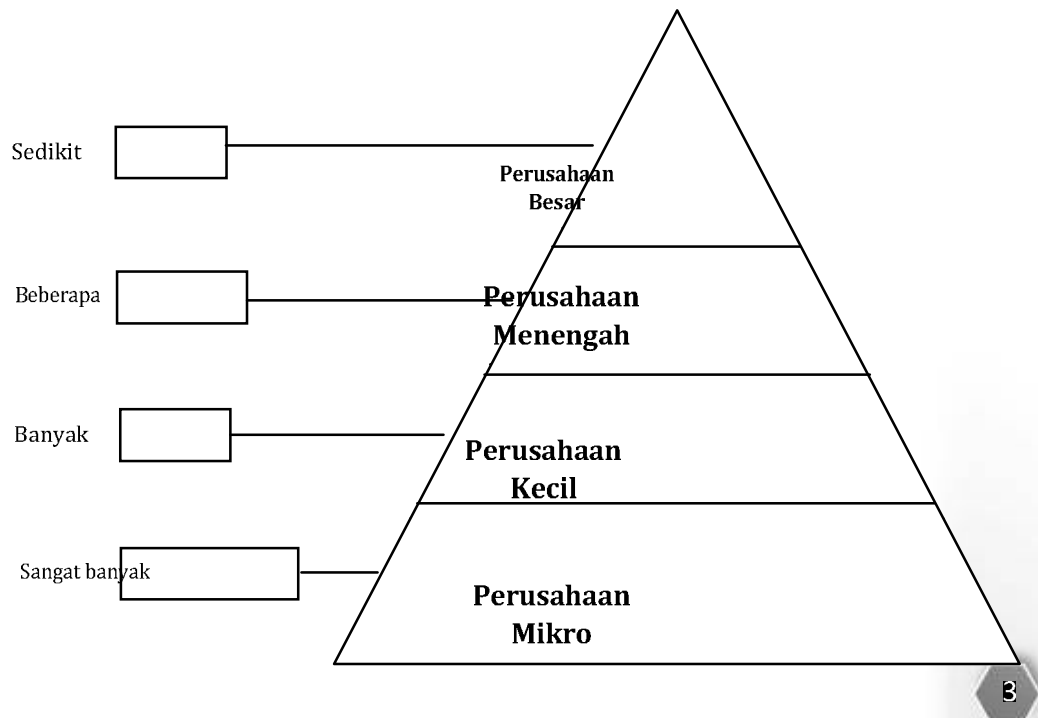
- a. Di banyak negara, 99% dari semua bisnis adalah usaha kecil.
- b. 40% pekerja bekerja di sektor usaha kecil.
- c. 40% dari volume bisnis di banyak negara dilakukan oleh usaha kecil.
- d. 75% persen dari pekerjaan baru dihasilkan oleh sektor usaha kecil
- e. 50% dari usaha kecil gagal pada dua tahun pertama.
- f. Usaha kecil menampung porsi terbesar pegawai dalam industri ritel, grosir dan jasa.
- g. Usaha kecil menyumbang bagian terbesar dari penjualan di sektor manufaktur.
- h. Manajemen yang buruk adalah penyebab terbesar kegagalan usaha kecil.
- i. Di hampir semua negara, usaha kecil adalah tempat lahirnya kewirausahaan.

C. Alasan Orang Tertarik Mendirikan Usaha

Tentunya banyak alasan yang melatarbelakangi, masyarakat kita lebih tertarik menjalankan kewirausahaannya dengan memulai dari usaha

- kecil. Alasan tersebut di antaranya adalah:
- a. Banyak orang yang terlibat dalam usaha kecil.
- b. Usaha-usaha kecil menghasilkan kelompok “senasib”, yang bisa sangat vokal dan besar, sehingga secara politis tidak mungkin diabaikan.
- c. Para pelaku (pekerja, dan kadang pemilik) cenderung kurang mampu (terkait dengan pendapatan dan standar hidup).
- d. Usaha kecil menawarkan banyak kesempatan kerja.
- e. Usaha kecil mengurangi kemiskinan dan memiliki sumbangan terhadap pembangunan ekonomi nasional.

D. Perbandingan Pelaku Usaha Kecil dan Usaha Besar



E. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil

a. Kelemahan-kelemahan usaha kecil

1. Modal terbatas
2. Kredibilitas
3. Permasalahan pegawai
4. Tingginya biaya langsung
5. Terlalu banyak telur dalam satu keranjang
6. Keterbatasan kualitas produk

b. Kekuatan usaha kecil

1. Sentuhan pribadi
2. Motivasi yang lebih tinggi
3. Fleksibilitas yang tinggi
4. Minim birokrasi
5. Melayani pasar lokal/domestik
6. Produk/jasa tidak menarik perhatian (tidak mencolok)

c. Faktor-faktor yang mengakibatkan kelemahan Usaha Kecil

1. Keterbatasan Modal

Menyeimbangkan "uang masuk" dan "uang keluar" adalah sebuah perjuangan, terutama ketika mencoba melakukan perluasan usaha. Bukannya mendapatkan pelayanan istimewa dari pemilik modal ketika mengajukan pinjaman, pelaku usaha kecil malah lebih sering merasa diperlakukan seperti warganegara kelas dua. Perusahaan kecil tidak dapat menggunakan sistem kredit sebagai cara menjual semudah yang dilakukan perusahaan besar. Selain itu, kebanyakan usaha kecil memiliki masalah untuk tetap bertahan selama periode menunggu produk mereka dapat diterima pasar.

2. Permasalahan Kepegawaian

Usaha kecil tidak mampu membayar gaji yang besar, serta menyediakan kesempatan dan status yang biasanya terdapat pada perusahaan besar. Pemilik usaha kecil harus berkonsentrasi pada permasalahan sehari-hari dalam menjalankan bisnis dan biasanya memiliki sedikit waktu untuk memikirkan tujuan atau rencana jangka panjang.

3. Biaya langsung yang tinggi

Usaha kecil tidak dapat membeli bahan baku, mesin, atau persediaan semurah perusahaan besar, atau mendapatkan diskon untuk volume pembelian yang lebih besar seperti produsen besar. Jadi biaya produksi per unit biasanya lebih tinggi untuk usaha kecil, tetapi pada umumnya biaya operasional (overhead) biasanya lebih rendah.

4. Keterbatasan varian usaha

Sebuah perusahaan besar yang memiliki banyak sektor usaha dapat saja mengalami hambatan di salah satu usahanya, tapi mereka tetap kuat. Hal ini tidak berlaku bagi usaha kecil yang hanya memiliki sedikit produk. Usaha kecil sangat rentan jika produk baru mereka tidak laku, atau jika salah satu pasarnya terkena resesi, atau jika produk lamanya tiba-tiba menjadi ketinggalan zaman.

5. Rendahnya kredibilitas

Masyarakat menerima produk perusahaan besar karena namanya dikenal dan biasanya dipercaya. Usaha Kecil harus berjuang untuk

membuktikan setiap kali menawarkan sebuah produk baru atau memasuki pasar baru. Reputasi dan keberhasilannya di masa lalu di pasar jarang diperhitungkan.

6. Faktor-faktor yang mendorong Kekuatan Usaha Kecil

Pelanggan seringkali membayar harga yang lebih mahal untuk perhatian pribadi. Bahkan pada banyak industri dimana perbedaan produk dan harganya tipis, faktor kehadiran manusia menjadi kekuatan utama dalam menghadapi persaingan.

7. Motivasi lebih tinggi

Manajemen kunci dalam usaha kecil biasanya terdiri atas pemilik. Konsekuensinya berkerja keras, lebih lama, dan memiliki lebih banyak keterlibatan personal. Laba dan rugi memiliki lebih banyak arti bagi mereka daripada gaji dan bonus yang diperoleh para pegawai perusahaan besar.

8. Fleksibilitas lebih tinggi

Sebuah usaha kecil memiliki fleksibilitas sebagai keunggulan kompetitif utama. Sebuah perusahaan besar tidak dapat menutup sebuah pabrik tanpa perlawanan dari organisasi buruh, atau menaikkan harga tanpa intervensi dari pemerintah, namun usaha kecil dapat bereaksi rebih cepat terhadap perubahan persaingan. Sebuah usaha kecil juga memiriki jalur komunikasi yang lebih pendek. Lingkup produknya sempit, pasarnya terbatas, serta pabrik dan gudangnya dekat. Ia dapat dengan cepat mencium masalah dan memperbaikinya.

9. Kurangya birokrasi

Para eksekutif perusahaan besar seringkali kesulitan memahami gambaran besar suatu persoalan. Hal ini menyebabkan terjadinya inefisiensi. Dalam usaha kecil, seluruh permasalahan dapat mudah dimengerti, keputusan dapat cepat dibuat dan hasilnya dapat segera diperiksa dengan mudah.

10. Tidak menyolok

Karena tidak terlalu diperhatikan, perusahaan baru dapat mencoba taktik penjualan yang baru atau memperkenalkan produk tanpa menarik perhatian atau perlawanan yang berlebihan. Perusahaan besar senantiasa berhadapan dengan perang proksi, aksi antitrust,

dan peraturan pemerintah. Mereka juga kurang fleksibel dan sulit melakukan perubahan dan restrukturisasi.

F. Kapan Usaha Kecil dapat Berhasil?

Perusahaan kecil pada umumnya dapat berhasil jika memenuhi kriteria seperti berikut ini.

- a. Memenuhi permintaan yang terbatas pada suatu wilayah lokal.
- b. Memproduksi sesuatu untuk permintaan spesifik
- c. Situasi di mana pasar berubah dengan cepat
- d. Menargetkan segmen pasar tertentu
- e. Menyediakan layanan perbaikan teknis.
- f. Menyediakan layanan pribadi.
- g. Menyediakan sentuhan pribadi
- h. Menghindari persaingan langsung dengan perusahaan raksasa.

6

G. Kompetensi Utama untuk Sukses dalam Usaha Kecil

1. Pengetahuan Usaha

Seorang individu yang berpikir tentang kewirausahaan perlu mengembangkan beberapa bidang pengetahuan bisnis. Pengetahuan adalah pemahaman tentang sebuah subyek yang diperoleh melalui pengalaman atau melalui pembelajaran dan studi. anda mungkin memperoleh pengetahuan dengan cara-cara berikut ini:

- a. Belajar tentang **komunitas**. Seperti apa masyarakat yang tinggal di dalamnya, usia, menikah atau lajang, jumlah anggota keluarga mereka, dan tingkat pendapatan mereka.
- b. Mengetahui **apa yang sedang terjadi**. Gaya busana terkini, makanan, layanan yang banyak dicari, jenis olahraga yang sedang populer. Pada dasarnya, seorang wirausaha selalu ingin mengetahui apa yang baru dan berbeda.
- c. Memperoleh pengetahuan melalui **pendidikan**. Masing-masing mata pelajaran yang anda pelajari di sekolah akan menjadi bekal

penting bagi anda kelak ketika anda menjadi seorang wirausaha, termasuk matematika, sejarah, bahasa, pembukuan, pembekelan, ekonomi rumah tangga, pemasaran, produksi pertanian, dan sastra Inggris.

- d. Belajar **dalam pekerjaan**. Pekerjaan di bidang kejuruan memberikan anda pengalaman dan pengetahuan praktis setiap hari.

Tentu, semua pengetahuan yang diperoleh seorang individu sepanjang hidupnya merupakan bekal yang penting untuk menjadi seorang wirausaha. Kewirausahaan menggabungkan semua pengetahuan dan pengetahuan seorang individu. Seseorang dengan pengalaman kerja di bidang bisnis eceran, yang mencintai sejarah, dan memiliki minat pada hal-hal yang berusia tua mungkin menemukan bahwa sebuah toko barang antik akan populer di dalam sebuah komunitas. Bisnis seperti itu menggabungkan pengalaman, minat, dan hobi.

Seseorang yang mencintai pendakian gunung misalnya dapat menemukan bahwa ia mungkin menjadi seorang wirausaha dengan mengajarkan keterampilannya kepada orang lain, dengan mengatur dan merencanakan perjalanan-perjalanan bagi mereka yang ingin mempelajari hobi ini, atau dengan membeli dan menyewakan peralatannya. Tentu saja, jika anda memiliki sebuah minat, anda mungkin menemukan bahwa banyak dari pengetahuan yang telah anda kembangkan yang kemudian meningkatkan minat tersebut.

2. Keterampilan Usaha

Seorang wirausaha membutuhkan banyak keterampilan untuk dapat menjalankan bisnis dengan sukses. Kemampuan yang baik dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh dan membuktikan kemampuannya tersebut dalam menjalankan sebuah bisnis menunjukkan tingkat *keterampilan* yang diperoleh oleh seorang wirausaha. Keterampilan-keterampilan ini berbeda-beda antara satu bisnis dengan bisnis yang lain, karena setiap usaha memang berbeda. Tentu saja, setiap bisnis akan membutuhkan beberapa pengetahuan dan keterampilan khusus yang diperlukan untuk bisnis itu sendiri. Meskipun demikian, terdapat keterampilan-keterampilan umum dan pengetahuan yang bersifat umum bagi kebanyakan bisnis. Beberapa pengetahuan umum tersebut meliputi:

- a. **Mengembangkan sebuah rencana bisnis.** Ini merupakan sebuah proposal yang menggambarkan bisnis anda dan berlaku sebagai sebuah panduan untuk mengelola bisnis anda. Seringkali, rencana bisnis menjadi penting ketika anda perlu meminjam uang atau ketika anda ingin agar orang-orang menanamkan modalnya dalam usaha anda.
- b. **Memperoleh bantuan teknis.** Memperoleh bantuan dari orang-orang yang berpengalaman dan lembaga-lembaga khusus dapat memberikan pengetahuan tambahan dan keterampilan untuk mengambil keputusan bagi para wirausaha.
- c. **Memilih jenis kepemilikan.** Bagaimana sebuah bisnis dibangun secara legal tergantung pada bagaimana bisnis tersebut dimiliki. Apabila satu orang memiliki bisnis tersebut, maka bisnis tersebut merupakan bisnis kepemilikan tunggal. Apabila terdapat lebih dari satu orang yang mengambil bagian dalam kepemilikan-kepengurusan bisnis tersebut, maka bisnis tersebut merupakan kemitraan. Sebuah korporasi diatur oleh negara dan beroperasi sebagai entitas legal yang terpisah dari para pemiliknya.
- d. **Merencanakan strategi pasar.** Hal ini merupakan alat bisnis untuk membantu merencanakan semua kegiatan yang terlibat dalam pertukaran barang dan jasa antara produsen dan konsumen.
- e. **Lokasi Bisnis.** Hal ini merupakan sebuah keputusan yang penting yang dapat "membangun" atau "menghancurkan" sebuah bisnis baru. Pemilik usaha kecil harus memilih lokasi yang "tepat" untuk bisnisnya.
- f. **Membiayai bisnis.** Penting untuk mengetahui ke mana harus meminjam uang yang dibutuhkan untuk memulai bisnis anda dan membuatnya tetap berjalan.
- g. **Menangani isu-isu hukum.** Wirausaha berhadapan dengan berbagai pertanyaan hukum. Ia perlu mengetahui kapan ia harus mencari nasehat dan kemana ia harus mencari nasehat hukum tersebut.
- h. **Menaati peraturan pemerintah.** Peraturan pemerintah ada untuk melindungi semua orang yang terlibat di dalam bisnis (warga yang ingin bekerja untuk bisnis tersebut, konsumen, pemilik bisnis, dan bahkan lingkungan). Peraturan-peraturan mengenai pengoperasian usaha-usaha kecil dibuat di tingkat negara (nasional), propinsi, kabupaten/kota, dan lokal.
- i. **Mengelola bisnis.** Manajemen yang baik adalah kunci kesuksesan. Manajer harus merencanakan pekerjaannya,

- mengatur pegawainya dan sumber daya lainnya untuk mendukung pekerjaan, mengarahkan pegawai, dan mengendalikan serta mengevaluasi pekerjaan.
- j. **Mengelola sumber daya manusia.** Manajemen sumber daya manusia melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan evaluasi seluruh kegiatan yang langsung melibatkan pegawai dan mendorong produktifitas mereka.
 - k. **Mempromosikan bisnis.** Tujuan promosi adalah menginformasikan kepada konsumen tentang barang dan jasa yang diproduksi, untuk membantu mereka membuat keputusan pembelian yang baik.
 - l. **Mengelola upaya penjualan.** Sangat penting untuk menggunakan prinsip-prinsip penjualan yang baik untuk menarik pelanggan baru serta untuk terus melayani pelanggan lama. Jika sebuah perusahaan tidak dapat menjual barang atau jasanya, perusahaan tersebut tidak akan menghasilkan laba dan bisnis tersebut akan gagal.
 - m. **Menyimpan catatan-catatan bisnis.** Menyimpan catatan-catatan bisnis merupakan sebuah bentuk pencatatan nilai. Pemilik/manajer usaha kecil dapat mengetahui nilai bisnis mereka pada saat ini dengan catatan-catatan yang akurat dan terkini.
 - n. **Mengelola keuangan.** Hal ini dibutuhkan sebuah usaha yang ingin berkembang dan menghasilkan laba. Tugas-tugas manajemen keuangan mencakup membaca dan menganalisis laporan-laporan keuangan dan kemudian menggunakan informasi ini untuk menentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Laporan keuangan memberikan informasi yang dibutuhkan untuk menyusun rencana dan mengambil tindakan korektif yang diperlukan.
 - o. **Mengelola kredit pelanggan dan penagihannya.** Pemilik usaha kecil sering kali harus memberikan kredit kepada pelanggan agar mereka tidak pindah ke perusahaan lain. Pada saat yang bersamaan, mereka harus menghindari pinjaman-pinjaman yang melewati tenggat waktunya yang dapat membuat modal mandeg dan meningkatkan biaya penagihan. Kredit pelanggan diberikan kepada orang-orang yang latar belakangnya dalam pembayaran utang sudah diperiksa. Penagihan mengacu pada metode atau jadwal yang digunakan untuk pembayaran.

- p. **Melindungi bisnis.** Penting untuk mengidentifikasi risiko-risiko yang dihadapi oleh wirausaha karena kejahatan bisnis atau kehilangan hak milik. Selain itu, tindakan berjaga-jaga seperti membeli asuransi harus diambil, sehingga sebuah perusahaan kecil dapat mengurangi kerugiannya karena risiko-risiko tersebut.

H. Kiat Sukses dalam Membangun Usaha

Bagaimana memulai sebuah bisnis yang berhasil?

Pertanyaan itu sering ditanyakan orang. Namun, belum pernah ditemukan jawaban yang pasti. Walaupun demikian, sukses tergantung pada kemampuan untuk menemukan peluang bisnis, dan segera bertindak dengan mengelola sumber daya yang dibutuhkan untuk menawarkan sesuatu yang menarik bagi pelanggan, dan mengambil risiko yang ada. Hal ini penting bagi kewirausahaan dalam konteks *bisnis*.

Yang berperan penting dalam proses keseluruhan adalah wirausaha. Ia mengambil inisiatif untuk menciptakan serta melakukan penawaran menarik yang bernilai kepada calon pelanggan. Kemampuan pengusaha untuk melakukan hal ini dengan berhasil tergantung pada empat 4 faktor, yaitu: (a) Motivasi, (2) kemampuan), (3) ide produk yang dijual, dan (4) sumber daya. Adapun penjelasan mengenai masing-masing faktor sebagai berikut:

a. Motivasi (dorongan untuk memulai usaha)

Telah diketahui secara luas bahwa untuk meraih keberhasilan, individu atau kelompok memerlukan motivasi yang tinggi dan dorongan untuk memulai bisnis sampai meraih keberhasilan. Hal ini dicerminkan, misalnya, bagaimana dari ketangguhan mereka dalam menghadapi rintangan yang menghalangi, bagaimana mereka mencari informasi dan bagaimana mereka bersikap terhadap berbagai peluang yang ada. Indikator tambahan adalah komitmen dan perilaku kerja mereka (kualitas, efisiensi, jam kerja yang panjang), pengorbanan sebelumnya dalam memulai bisnis, dan dukungan keluarga atau mitra bisnis.

b. Kemampuan (pengetahuan dan keterampilan teknis bisnis)

Pertanyaan penting lainnya adalah apakah individu atau orang lain yang terlibat memiliki kemampuan tertentu -ini dapat berupa pengetahuan, keterampilan teknis atau manajerial yang berhubungan dengan bisnis yang akan dijalankan. Satu jalan untuk mengisi kekurangan di bidang ini adalah bergabung dengan orang lain yang memiliki keterampilan yang dibutuhkan atau mempekerjakannya.

c. Ide (sesuatu yang akan dipasarkan)

Hal penting yang ditentukan di sini adalah kelayakan dari ide, proyek, produk, atau layanan yang ditawarkan. Dengan kata lain, apakah ide, produk, atau layanan itu sesuai dengan kebutuhan atau keinginan sejumlah pelanggan yang mampu membeli produk tersebut dan mau menggunakan/ membeli dalam jumlah yang sesuai, sehingga proyek bisnis secara keseluruhan menjadi bernilai (memberi keuntungan, dalam konteks bisnis. Bagaimana produk itu bisa menjadi sesuatu yang lebih diinginkan atau lebih baik dari yang telah ada dan bagaimana reaksi pesaing?

d. sumber daya.

Akhirnya, kemampuan orang-orang yang bekerja di dalam perusahaan untuk menguasai dan mengelola sumber daya yang ada, tidak hanya akan mempengaruhi kinerja usaha tersebut, tapi juga apakah mereka bisa memulai bisnis itu atau tidak. Sumber daya itu meliputi modal, uang, tempat usaha, bahan baku, peralatan, dan tenaga kerja. Ketersediaan infrastruktur (seperti listrik, telepon, jalan) dan layanan pendukung juga sangat penting.

I. Bekerja Mandiri

Bekerja Mandiri adalah kegiatan di mana seseorang menciptakan kesempatan kerja bagi diri sendiri dengan menciptakan usaha.

a. Keuntungan bekerja mandiri antara lain seperti berikut ini:

1. Memimpin bukan dipimpin
2. Dapat mewujudkan ide-ide

3. Dapat berkreasi (kreatif)
4. Potensi pendapatan Yang tidak terbatas
5. Kemandirian
6. Dapat mengambil inisiatif
7. Mengendalikan lingkungan kerja
8. Memberi Perintah
9. Tanggung jawab Yang khusus
10. Pendapatan Yang teratur
11. Tunjangan, dll.
12. Jam kerja tetap
13. Masa depan lebih jelas
14. Wewenang Pengawasan terbatas
15. Risiko minimal

b. Tantangan bekerja mandiri antara lain:

1. Jam kerja lama dan tidak teratur
2. Tanggung jawab luas
3. Harus mengambil risiko terjamin
4. Tidak ada tunjangan
5. Selalu terlibat dalam keuangan
6. Dibatasi oleh waktu
7. Masa depan tidak jelas
8. Pendapatan tidak stabil dan tidak menentu
9. Proses belajar tidak pernah berhenti
10. Sulit mendelegasikan Pekerjaan
11. Terlalu banyak Pekerjaan administrasi
12. Tergantung Pada tindakan Pegawai
13. Harus mengikuti Perintah
14. Kemampuan anda tidak mudah diakui
15. Pendapatan tetap
16. Tanggung jawab terbatas
17. Sulit mewujudkan ide-ide
18. Tergantung Pada Pemberi kerja

c. Alasan mengapa seseorang memilih bekerja mandiri

Mereka yang memilih bekerja mandiri sebagai karier biasanya melakukannya karena enam alasan dasar: (1) kepuasan pribadi, (2) kemandirian, (3) keuntungan, (4) jaminan pekerjaan, dan (5) status, dan (6) fleksibel.

(1) Kepuasan pribadi:

Untuk beberapa orang, imbalan utama bila bekerja untuk diri sendiri adalah kepuasan pribadi. Kepuasan pribadi berarti anda dapat melakukan apa yang anda mau dengan hidup anda. Bekerja untuk diri sendiri memungkinkan anda bekerja setiap hari dalam pekerjaan yang anda sukai. Misalnya, jika anda suka fotografi, anda dapat membuka studio foto sendiri. Setiap kali ada pelanggan yang puas dengan hasil pemotretan, anda merasakan kepuasan tersendiri.

Anda mungkin merasa puas bila dapat membantu masyarakat di mana anda tinggal. Orang-orang yang bekerja untuk diri sendiri menyediakan barang dan jasa dan menciptakan pekerjaan untuk orang lain. Mereka juga membeli barang dan jasa dari perusahaan-perusahaan lokal, meminjam uang dari bank lokal, dan membayar pajak.

(2) Kemandirian

Keuntungan lain dari bekerja untuk diri sendiri adalah kemandirian. Kemandirian berarti anda bebas dari pengawasan orang lain. anda dapat menggunakan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan anda sesuai pertimbangan anda. Bila anda bekerja untuk diri sendiri, anda didorong oleh semangat kemandirian untuk bertahan. Dibandingkan orang yang bekerja untuk orang lain, anda mempunyai lebih banyak kebebasan bertindak. anda memimpin dan dapat membuat keputusan tanpa harus mendapat persetujuan orang lain.

(3) Keuntungan

Keuntungan dan pendapatan: Salah satu imbalan utama yang diharapkan bila memulai usaha baru adalah keuntungan atau laba. Laba adalah jumlah pendapatan yang tersisa setelah semua biaya dan pengeluaran dibayar. Laba adalah hak dari pemilik usaha. Karena bekerja untuk diri sendiri, anda dapat mengendalikan penghasilan anda. Seringkali, semakin banyak waktu dan tenaga yang dikerahkan untuk usaha, akan menghasilkan semakin banyak pendapatan. Ini jarang terjadi bila anda bekerja untuk orang lain. Berapakah yang ingin anda peroleh setiap tahun setelah usaha anda berjalan lancar? Apakah anda ingin Rp 20 juta, Rp 50 juta, atau Rp 100 juta atau lebih setahun? Memutuskan

besarnya pendapatan adalah penting karena setiap jenis usaha mempunyai potensi pendapatan yang berbeda. Restoran cepat-saji berbeda dengan usaha manufaktur kecil. Memang sangat menggoda untuk menetapkan sasaran yang tinggi sekali, misalnya Rp 150 juta per tahun. Banyak jenis usaha mempunyai potensi untuk berhasil dalam jangka panjang, tapi jarang ada usaha yang dapat menghasilkan laba dalam waktu singkat. Satu -cara untuk menetapkan sasaran pendapatan pribadi adalah dengan pertanyaan: "Berapa banyak yang ingin saya peroleh (per tahun) enam tahun dari sekarang?"

(4) Jaminan pekerjaan.

Banyak usaha diciptakan oleh orang yang mencari jaminan pekerjaan yang tidak dapat mereka temukan di tempat lain. Jaminan pekerjaan adalah adanya jaminan bahwa anda akan bekerja terus dengan menerima gaji/upah. Orang yang bekerja untuk diri sendiri tidak mungkin dipecat atau diberhentikan atau dipaksa pensiun pada usia tertentu.

(5) Status

Status adalah istilah yang digunakan untuk menjelaskan peringkat atau posisi sosial. Seorang pengusaha mandiri menerima perhatian dan pengakuan melalui kontak dengan pelanggan dan pemaparan publik. Walhasil, mereka dapat menikmati status yang lebih baik dari pekerja lain. yang berhubungan erat dengan status sosial adalah kebanggaan dalam kepemilikan. kebanyakan orang senang melihat nama mereka terpampang pada gedung, kendaraan, kertas Surat, dan iklan. Semua orang, hingga tingkat tertentu, mencari status. Bisnis pun mempunyai status, ada yang statusnya tinggi dan ada yang rendah. Misalnya pengumpulan sampah mempunyai status yang rendah. Ada orang-orang yang sangat tertarik dengan status bisnis mereka dan ada yang tidak peduli. Ini mungkin merupakan pertimbangan penting bagi anda dalam memilih bidang usaha. Kuncinya adalah untuk memilih usaha dengan status yang membuat anda nyaman.

(6) Fleksibilitas.

Orang yang menjadi pekerja mandiri mempunyai pilihan untuk memulai usaha dalam berbagai kategori dan ukuran, tergantung kemampuannya. Bekerja untuk diri sendiri juga

memberi orang itu jabatan sebagai pemberi kerja dan pemimpin daripada sebagai pegawai dan pengikut.

d. Hambatan Bekerja Mandiri

Selain mengetahui keuntungan bekerja untuk diri sendiri, anda juga perlu mengetahui kerugiannya: (1) kemungkinan kehilangan modal yang telah diinvestasikan, (2) pendapatan yang tidak pasti atau rendah, (3) jam kerja panjang, dan (4) pekerjaan rutin, (5) keterlibatan waktu, (6) kontak dengan orang lain. Masing-masing dapat dijelaskan seperti berikut:

(1) Kemungkinan kehilangan modal yang sudah diinvestasikan.

Yang dimaksud dengan modal yang telah diinvestasikan adalah uang yang ditempatkan oleh sang wirausaha untuk memulai usahanya. Biasanya, semakin berisiko usaha tersebut, semakin besar laba yang bisa diperoleh.

Jika usahanya berhasil, laba akan tinggi. Sebaliknya, jika gagal, modal yang sudah ditanam akan hilang; bahkan mungkin saja seorang wirausaha kehilangan seluruh tabungan pribadi dan tabungan keluarga. Dan mungkin akan perlu waktu bertahun-tahun untuk membayar kembali bank, pemasok dan orang-orang yang pernah memberikan pinjaman kepadanya untuk memulai usaha tersebut.

(2) Pendapatan tidak pasti atau rendah.

Tidak seperti gaji seorang pegawai, laba yang diperoleh biasanya akan bervariasi dari bulan ke bulan. Ini berlaku bahkan di perusahaan-perusahaan yang sudah mapan. Bahkan, meskipun ada pendapatan, mungkin jumlahnya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan keluarga. Ini sering terjadi dalam 6-12 bulan pertama operasi usaha.

(3) Jam kerja yang panjang.

Para wirausaha tidak bekerja hanya 40 jam seminggu; mereka tidak memakai kartu pencatat jam kerja. Banyak wirausaha yang bekerja 14 jam atau lebih setiap hari, 6 atau 7 hari seminggu. Seringkali si pemilik usaha adalah orang yang pertama datang pada pagi hari dan terakhir pulang pada malam hari. Jam-jam kerja ditetapkan untuk kemudahan para pelanggan, bukan atas keinginan si pemilik. Sebagai contoh, banyak toko di pasar buka dari jam 9.00 pagi sampai 9.00 malam. Beberapa wirausaha merasa bahwa mereka tidak mungkin meninggalkan usaha mereka lebih dari satu dua hari.

(4) Pekerjaan rutin.

Menjalankan usaha sendiri mungkin melibatkan pekerjaan-pekerjaan rutin yang tidak anda sukai. anda juga perlu menjadi orang yang serba bisa. Ini kadang-kadang dapat menjadi tantangan bila anda tidak bergabung dengan orang lain dalam suatu kemitraan atau anda tidak dapat mencari cukup uang untuk memungkinkan anda mempekerjakan orang.

Risiko-risiko: anda mempunyai peluang paling baik untuk berhasil jika anda siap mengambil risiko dengan penuh perhitungan. Risiko yang diperhitungkan memungkinkan anda bisa memperkirakan kemungkinan gagal atau sukses tanpa harus berspekulasi. Usaha dengan tingkat risiko sangat rendah memberi imbalan (laba) sedikit dan mungkin pada akhirnya akan menghambat ide-ide anda dan tindak-lanjutnya.

(5) Keterlibatan waktu.

Memulai usaha kecil membutuhkan banyak kerja keras. Bahkan mungkin akan menyita hampir seluruh waktu anda pada tahun-tahun pertama. Namun dalam jangka panjang, kerja keras dan keterlibatan pribadi dari si pemilik usaha kecil dapat sangat bervariasi.

Dalam banyak usaha kecil yang sudah mapan, kegiatan sehari-hari bisa diserahkan kepada seorang manajer. Putuskan berapa banyak upaya dan keterlibatan pribadi yang ingin anda berikan kepada usaha kecil anda di masa depan (enam tahun dari sekarang). Mungkin anda ingin terus terlibat penuh, atau mungkin anda lebih senang terlibat paruh waktu, atau barangkali tidak mau terlibat sama sekali.

(6) Kontak dengan orang lain.

Bagaimana perasaan anda bila bekerja dengan orang lain? Apakah anda menikmatinya, atau anda ingin sekali bekerja sendiri? Atau mungkin anda berada di antara dua pilihan itu? Sesungguhnya ada tiga jenis kontak dengan orang lain di dalam suatu bisnis: kontak dengan pelanggan, dengan pegawai, dan dengan pemasok. Kebanyakan pemilik usaha kecil tidak keberatan mengadakan kontak dengan pegawai dan pemasok, karena mereka berada pada pihak paling nyaman. Namun kontak antara pemilik-pelanggan sangat berbeda, tergantung dari jenis usahanya. Misalnya dalam menjual rumah, keagresifan diri merupakan sifat yang penting. Jika anda tidak menyukai pekerjaan menjual diri anda, jangan memilih usaha seperti itu. Banyak jenis usaha

menggunakan pendekatan yang tidak bersifat pribadi. Contoh ekstrim tentang penjualan yang tidak bersifat pribadi adalah penjualan melalui pos, melalui *internet*, di mana anda bahkan tidak pernah bertemu dengan pelanggan.