IOP Conf. Series: Materials Science and Enginee**1**ri**2**n**3**g**444348**(**9**20‘1’8“)” 012209 doi:10.1088/1757-899X/434/1/012209

**Memupuk Minat Menjadi Seorang Pengusaha Muda**

**Octavia Vanessa Wiyose, J Jamaaluddin**

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jl. Raya Gelam, Candi, Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

nessaawiyosee@gmail.com

**Abstract** :

Masa muda merupakan masa produktif seseorang, dan lebih senang melakukan sesuatu dengan bebas, tanpa keterikatan waktu. Masa muda juga merupakan usia yang tepat untuk mencapai cita-cita yang diinginkan dan mencapai kesuksesan. Secara internal seorang wirausaha dapat mengurangi tingkat ketergantungan terhadap orang lain, meningkatkan kepercayaan diri, serta meningkatkan daya beli pelakunya, sedangkan secara eksternal dapat menyediakan lapangan kerja bagi para pencari kerja. Dengan terserapnya tenaga kerja oleh kesempatan kerja yang disediakan oleh seorang wirausaha, tingkat pengangguran secara nasional menjadi berkurang.

**Kata Kunci : Pengusaha, Wirausaha, Sukses**

1. **Pendahuluan**

Saat ini semakin banyak pemuda di Indonesia yang sukses, dan kebanyakan kesuksesan yang diraih saat ia menjadi pengusaha muda. Oleh sebab itu saat ini usia bukanlah menjadi indikator kesuksesan seseorang. Namun menjadi seorang pengusaha muda juga harus pandai menangkap peluang. Sehingga di usia muda sudah dapat meraih kesuksesannya. Bagi sebagian orang, berjualan atau berwirausaha bukanlah suatu pekerjaan,melainkan sebuah profesi (Z. Heflin Frinces, 2010). Sedangkan menjadi buruh adalahsuatu pekerjaan yang bisa disebut bekerja. Namun, tak jarang orang merasa malu jikadirinya berjualan atau usaha sendiri. Berbeda jika dirinya bekerja sebagai buruh, dengan pakaian rapi. Tetapi waktu diatur perusahaan dan pendapatan terbatas. Jika menjadi seorang pengusaha waktu bekerja sangat flexible dan pendapatan dapat semakin bertambah perbulannya.

Banyak keuntungan yang didapat jika kita menjadi seorang pengusaha muda, selain jam kerja yang flexible kita juga bisa bekerja dimanapun yang kita mau. Masa muda merupakan masa produktif seseorang, dan lebih senang melakukan sesuatu dengan bebas, tanpa keterikatan waktu. Masa muda juga merupakan usia yang tepat untuk mencapai cita-cita yang diinginkan dan mencapai kesuksesan. Negara Indonesia memiliki jumlah penduduk terbesar nomor empat di dunia, maka dari itu Indonesia memiliki potensi yang amat besar untuk menjadi Negara maju apabila memiliki wirausahawan yang cukup banyak. Benar saja bahwa minat terhadap kewirausahaan (entrepreneurship) telah berkembang pesat akhir - akhir ini.Walaupun kenyataannya pada saat ini indonesia masih tertinggal dalam hal pertumbuhan ekonomi, bahkan dengan Negara tetangga sekalipun. Namun Indonesia mampu “mencetak” wirausahawan baru demi menjadi Negara maju (Wijatno, 2009:1). Dalam Kewirausahaan dijelaskankan bahwa salah satu upaya dalam mengurangi tingkat pengangguran terdidik di Indonesia adalah dengan menciptakan lulusan-lulusan yang tidak hanya memiliki orientasi sebagai job seeker namun job maker atau yang kita sebut wirausaha.Penciptaan lulusan perguruan tinggi yang menjadi seorang wirausahawan tidak serta merta mudah untuk dilaksanakan.

Content from this work may be used under the terms of the [Creative Commons Attribution 3.0 licence. A](http://creativecommons.org/licenses/by/3.0)ny further distribution of this work must maintain attribution to the author(s) and the title of the work, journal citation and DOI.

Published under licence by IOP Publishing Ltd 1

1. **Pengertian Kewirausahaan**

Pengertian kewirausahaan menurut Untoro adalah suatu keberanian untuk melakukan berbagai upaya untuk memenuhi kebutuhan hidup yang dilakukan oleh seseorang, berdasarkan kemampuan dengan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya dan orang lain. Jiwa wirausaha dimiliki oleh seseorang yang bisa mengabdikan diriya terhadap pekerjaannya. Pebisnis yang sedang memulai bisnisnya harus mengesampingkan kepentingan - kepentingan yang bisa ditunda demi pekerjaanya. Meskipun banyak orang mengatakan bahwa bisnis adalah tidak memiliki waktu yang mengikat, namun perlu diketahui bahwa untuk menekuni bisnis justru membutuhkan waktu lebih untuk belajar, memahami dan menjalankan bisnis dengan baik.

Seorang wirausaha adalah seorang yang memiliki keahlian untuk menjual, mulai dari menawarkan ide hingga komoditas baik berupa produk atau jasa. Dengan kreativitasnya, wirausahawan mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan. Sebagai pelaku bisnis, wirausahawan harus mengetahui dengan baik manajemen penjualan, gaya dan fungsi manajemen. Untuk berhasil, ia harus mampu berkomunikasi dan menguasai beberapa elemen kecakapan manajerial, serta mengetahui teknik menjual yang strategis mulai dari pengetahuan tentang produk, ciri khas produk dan daya saing produk terhadap produk sejenis.

Tidak hanya untuk dirinya sendiri, pebisnis harus menerapkan jiwa wirausahanya terhadap pelanggan dan calon pelanggan. Untuk menjadi seorang wirausaha yang dapat dikatakan handal dan profesional jika ia melakukan hal-hal berikut ini:

1. Sangat mengenal dan meyakini produknya
2. Mampu menerima kritik dan saran yang baik dengan tidak berdebat dengan pelanggan maupun calon pelanggan
3. Memiliki kemampuan komunikasi yang baik dengan anggotanya maupun pelanggan
4. Bersikap yang santun, jujur dan berani mengambil keputusan
5. Bertanggung jawab jika saja terjadi sesuatu terhadap produk atau jasa dalam bisnisnya yang merugikan pelanggan.

Dengan kata lain usaha yang dilakukan akan maksimal dengan adanya dorongan dari diri sendiri yang membuat usaha kita semakin maju dengan semua kemampuan yang kita miliki.

Seorang wirausaha adalah seorang yang memiliki keahlian untuk menjual, mulai dari menawarkan ide hingga komoditas baik berupa produk atau jasa. Dengan kreativitasnya, wirausahawan mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan. Sebagai pelaku bisnis, wirausahawan harus mengetahui dengan baik manajemen penjualan, gaya dan fungsi manajemen. Untuk berhasil, ia harus mampu berkomunikasi dan menguasai beberapa elemen kecakapan manajerial, serta mengetahui teknik menjual yang strategis mulai dari pengetahuan tentang produk, ciri khas produk dan daya saing produk terhadap produk sejenis.

1. **Mewujudkan Niat Wirausaha**

Menurut Forbes (Editor : Erlangga Djumena) empat tips yang diharapkan bisa membantu mewujudkan niat wirausaha Anda :

**Pertama**, Salah satu cara terbaik untuk mempelajari wirausaha adalah dengan berteman dengan sejumlah pengusaha. Tidak musti berteman dengan pengusaha kaya, tetapi bertemanlah dengan pelaku usaha yang bisa dimana dia bekerja untuk dirinya sendiri. Mulai dengan bergaul dengan pengusaha yang dekat dengan tempat tinggal Anda. Itu bisa membantu menciptakan pemikiran, “Jika mereka bisa, maka saya juga.” Bertemulah dengan pelaku usaha dari berbagai industri. Semakin beragam gaya kewirausahaan yang ditemui, maka semakin kaya pengalaman kita. Lantas bagaimana jika kita tidak kenal satu orang pun pengusaha? Mulailah bertanya dengan orang-orang untuk mengenalkan Anda ke sejumlah pengusaha. Bisa juga dengan mengikuti sebuah kelompok lewat Linkdeln atau Facebook. Cari teman pelaku usaha dari sana. Siapa tahu anda bisa banyak bertemu pengusaha lewat jejaring sosial tersebut.

**Kedua**, pilih sejumlah pelaku usaha sebagai panutan. Pelaku usaha yang dijadikan contoh kiranya yang sudah terbukti kesuksesannya di dunia usaha. Mungkin kita tidak bisa berbincang dengan mereka secara dekat, tapi kita bisa melakukan analisa kesuksesannya. Kita bisa memilih sejumlah merk ataupun perusahaan yang kita sukai. Lalu, coba telah pemilik usahanya melalui banyak hal seperti situs perusahaannya dan profil pengusahanya di media atau artikel lainnya. Bahkan mungkin ada buku mengenai otobiografi pengusaha tersebut yang bisa kita baca. Pelajari kepribadiannya dan gaya kepemimpinannya yang telah sedemikian rupa membentuk mereka atau perusahaannya yang dijalankannya.

**Ketiga**, coba senangi bisnis kecil sebagai seorang pelanggan. Selain berteman dengan pengusaha, penting juga untuk berhubungan dengan bisnisnya. Tidak perlu langsung berpikir sebuah bisnis besar. Coba lirik sebuah bisnis kecil atau bisnis yang baru saja dimulai yang Anda sukai. Cari tahu pengalaman atau cerita pemilik usahanya. Apa yang mereka lakukan untuk menjadi berbeda. Lantas berpikirlah sebagai seorang konsumen karena dengan cara itu Anda bisa tahu apa yang menarik yang kiranya bisa diambil sebagai masukan untuk usaha Anda.

**Keempat**, melawan mitos berbicara bisnis. Maksudnya, sering kali calon pelaku usaha berpikir bahwa dibutuhkan pengetahuan dan keahlian yang cukup untuk memulai usaha. Padahal tidak perlu menjadi lulusan MBA untuk beriwirausaha.

Jika Anda telah mulai berteman dengan pelaku usaha, belajar banyak dengan membaca apapun, berpikir lebih mengenai seperti apa menjadi seorang pengusaha, maka Anda akan tahu bahwa berbisnis tidak semenakutkan yang Anda pikir selama ini. Anda pun tidak perlu menunggu suatu waktu untuk menjadi wirausahawan, tapi sesegera mungkin.

1. **Kemampuan Dasar Seorang Pengusaha**

Seorang pengusaha/wirausahawan setidaknya memiliki 6 (enam) dasar kemampuan, yang akan menjadi pengendali dalam menjalankan usahanya. Kemampuan itu terdiri dari :

1. Kemampuan memotivasi diri, dalam menumbuhkan tekad, semangat dalam melakukan kegiatan usaha. Kemampuan memotivasi diri sangat ditentukan oleh locus of control dalam diri wirausaha. Kemampuan memotivasi diri bisa berasal dari dalam diri sendiri (internal locus of control) dalam mencapai kehidupam yang lebih baik, pengembangan diri, penataan financial. Kemampuan memotivasi diri bisa juga berasal dari pengaruh lingkungan luar, seperti melihat mereka yang sudah berhasil, lingkungan sekitar banya wirausaha, dorongan orang tua, keluarga bahkan juga dari anjuran konsultan psikolog.
2. Kemampuan berinisiatif, adalah mengerjakan sesuatu yang baik tanpa menunggu perintah orang lain yang dilakukan secara berulang-ulang sehingga dalam jangka panjang menumbuhkan kebiasaan berinisiatif yang akan menghasilkan kreativitas dan inovasi. Inovasi merupakan sebuah desakan dalam diri wirausaha untuk selalu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dapat dijadikan piranti dalam menghasilkan barang maupun jasa yang dibutuhkan pengguna.
3. Kemampuan membentuk modal (capital), hal ini sangat menentukan kelancaran dalam memulai usaha. Semangat dan tekat untuk berusaha dan pemahaman tentang pengelolaan keuangan (financial management) menjadi dasar dalam kemampuan membentuk modal. Modal usaha dapat berasal dari modal sendiri, hutang jangka pendek, menengah, kerjasama manajemen, bantuan dan lain-lain.
4. Kemampuan mengatur waktu (time management skill), Melakukan kegiatan usaha baik menghasilkan barang maupun jasa, berkarir dalam organisasi membutuhkan ketekunan, ketelitian dan juga keseriusan yang juga berhubungan langsung dengan kemampuan mengatur waktu, wirausaha yang menanggung bermacam risiko, membutuhkan manajemen waktu yang tepat, kapan memulai pekerjaan dan kapan selesai, skedul waktu bekerja dan dalam menyelesaikan pekerjaan sangat menentukan keberhasilan kegiatan usaha. Ada pepatah “time is money”. Contoh : seorang ahli psikolog, dokter ahli dikatakan berhasil apabila dia bisa menjalankan profesi dan juga mampu memberikan waktu untuk keluarga.
5. Kemampuan mental yang dilandasi agama, ada kalanya kesuksesan seseorang wirausaha membutuhkan waktu yang cukup lama. Perjalankan kesuksesan wirausaha adakalanya mengalami siklus naik-turun. Pada saat kehidupan wirausaha pada kondisi sulit kekuatan mental yang dilandasi keyakinan dan agama sangat diperlukan guna menghadapi tekanan kesulitan.
6. Kemampuan mengambil hikmah dari pengalaman, kehidupan bisnis dapat diibaratkan kehidupan manusia, kadang kondisinya sehat, kadang kondisinya kurang sehat, bahkan mati. Kehidupan wirausaha dalam menjalankan usaha pada umumnya mengalami pasang surut. Kegagalan, kemerosotan dalam bisnis adalah hal wajar. Pengalaman wirausaha yang baik dan pengalaman yang berharga apabila wirausaha tersebut mampu mengambil hikmah. Pengalaman merupakan bahan refrensi dalam bersikap, berperilaku, mengambil kebijakan, dan menjalankan usaha dimasa kini dan masa depan.

Tak jarang para pelaku bisnis harus banting tulang dan bekerja keras untuk merintis sebuah usaha. Bahkan terkadang mereka harus turun langsung ke lapangan untuk untuk menawarkan produk-produk unggulannya dari satu rumah ke rumah konsumen lainnya. Kondisi inilah yang menuntut para pelaku bisnis untuk memiliki mental baja dan tidak mudah menyerah dengan kendala yang menghadang ditengah jalannya usaha. Untuk bisa sukses berbisnis bagi pemula, tentunya harus tahu cara bisnis sukses. Bagi yang sudah lama menekuni dunia bisnis, tentunya sudah cukup paham bagaimana menjalankan aktivitas bisnis selanjutnya. Asalkan punya mental baja dalam menjalankan bisnis dan tidak cepat menyerah, maka para pelaku bisnis tersebut tetap punya kesempatan besar untuk sukses.

DAFTAR PUSTAKA

[1] J. M.M, Ir, *Tips Praktis Menjadi Pewirausaha Sukses*. Sidoarjo: Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, 2017.

[2] R. Riyantino, “MAKNA ENTERPRENEUR BAGI WIRAUSAHA MUDA BERSTATUS MAHASISWA DI AREA CAR FREE DAY KOTA PEKANBARU,” *Jom Fisip 2019,6(1)*, vol. 6, no. 1, pp. 1–15, 2019.

[3] Yolanda, “Kiat-Kiat Menjadi Wirausaha Sukses,” p. 11, 2013.