

Studi Literatur: Strategi Entrepreneur Memulai Bisnis

Herwan Nafil¹, Zuhrial M Nawawi²
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
herwannafil22@gmail.com¹

ABSTRACT

This research is a literature study that discusses how entrepreneurs start a business strategy. The first focal point in an entrepreneur starting a business is whether he sees a business opportunity around him or not. Entrepreneurship is an important part of the economy of a nation, especially a developing nation. This research is a literature study in qualitative research on how entrepreneurs start a business. There are several ways to start a business, for example in the case of property, namely: looking for land, making drawings and RAB, looking for contractors, and sharing profits with land owners. Some suggestions for those of you who are dedicated and fully committed to starting a new business, namely: find a co-founder who can keep you balanced, schedule a fixed time and day for startup, and choose a business idea that has a longer vision.

Keywords: Literature Study, Entrepreneur, Entrepreneurship, Business.

1. PENDAHULUAN

Entrepreneur atau Pengusaha adalah faktor yang signifikan menentukan pertumbuhan ekonomi Negara, karena mereka mampu melakukan inovasi dan kreatifitas. Syarat agar bisa menjadi makmur suatu Negara, sedikitnya diperlukan 2% dari penduduknya adalah pengusaha. Peningkatan perekonomian yang hebat di suatu negara adalah harus didukung oleh pertumbuhan wirausaha. Semakin banyak wirausaha dimiliki suatu negara, maka akan semakin cepat peningkatan perekonomiannya.

Perkembangan ekonomi global meningkat pada setiap tahunnya, peningkatan ini disebabkan utamanya oleh adanya inovasi, teknologi yang berkembang, disamping peraturan pendukung dari pemerintah untuk memberi koridor dan mengawasi kegiatan perekonomian Indonesia. Hal ini tentunya juga sangat berpengaruh pada kegiatan Kewirausahaan, dimana setiap wirausahawan dituntut harus mampu mengatasi hambatan dalam membangun bisnisnya.

Membangun suatu usaha atau bisnis dimulai dari pemikiran atau ide tentang bagaimana, apa, dimana dan cara memulai bisnis tersebut. Suatu bisnis dimulai dari munculnya ide-ide cemerlang dalam benak seseorang tentang keinginan membangun usaha dan harapan akan keberhasilan usaha tersebut.

2. TELAAH TEORITIS

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah bagian penting dalam perekonomian suatu bangsa, khususnya bangsa yang sedang berkembang. Kemajuan ekonomi suatu bangsa sangat ditentukan oleh keberadaan dan peranan dari kelompok wirausahawan ini (Rachbini: 2002). *Entrepreneur* berperan signifikan dalam munculnya proses perubahan ekonomi. Sebagian besar perusahaan yang tumbuh dan inovatif biasanya menunjukkan suatu jiwa dan juga semangat *entrepreneur* di perusahaannya. Baik korporasi ataupun lembaga bisnis lainnya, sudah banyak berupaya menjadikan para manajer mereka untuk bisa ber-*mindset entrepreneur*. Dari data yang ada, banyak sudah universitas-universitas yang telah dan sedang mengembangkan program-program *entrepreneurship*. Mereka para *entrepreneur* telah banyak membuat perubahan-perubahan yang berarti dan dramatik dalam masyarakat. Di Jepang keberhasilan pembangunannya banyak disponsori oleh para *entrepreneur*, baik yang dari tingkat sedang berjumlah 2 %, maupun yang tingkat kecil yaitu sebanyak 20% dari jumlah populasi penduduknya. Inilah kunci keberhasilan pembangunan negara Jepang (Heidjrachman Ranu, 1982). Di Indonesiasayangnya jumlah *entrepreneur* disamping masih sedikit, mutunya juga belum bisa diharapkan besar untuk menopang perekonomian. Masalah wirausaha ini perlumenjadi perhatian yang mendesak bagi pemerintah dan legislatif serta juga pihak lainnya agar pembangunan perekonomian di Indonesia bisa sukses dan bermartabat.

2.1 Langkah-Langkah Strategis dalam Memulai Bisnis

Ada tiga faktor kelompok utama yang mempengaruhi dalam bisnis baru agar bisa menjadi survive (Josef et al 1992; Oliver Falck 2007):

- a. karakteristik individu para pendiri
- b. atribut, karakteristik strukturalnya dan strategi bisnis itu sendiri
- c. bisnis dan lingkungan ekonomi

Faktor-faktor ini berhubungan antara lain dengan:

- a. Bagaimana pendiri bisnis memimpin organisasi, rencana dan memahami lingkungan usaha yang sangat dinamis,
- b. Bagaimana *entrepreneur*/pengusaha bisa mengelola biaya dan struktur organisasi internal serta manajemen SDM (sumber daya manusia). Pengusaha perlu melakukan kegiatan-kegiatan sebagai berikut agar terhindar dari kegagalan saat

memulai bisnis, yaitu: (1) analisis lingkungan eksternal dan internal (SWOT), (2) analisis persaingan kompetitif (strategi Porter), (3) menyewa karyawan yang bermutu (manajemen SDM), (4) mengontrol *cash flow* dan mengalokasikan modal investasi agar tercapai biaya yang efektif dan efisien (*cost management*), (5) mempertahankan tim yang solid dan semangat tinggi serta efisiensi operasional.

Dimana ke 5 strategi di atas kemudian bisa diterapkan untuk meningkatkan keberlanjutan dari usaha baru tersebut. Analisis SWOT adalah sebagai dasar untuk menilai pilihan strategis di masa depan dari lingkungan usaha dan pengembangan strategi. Analisis SWOT dibagi menjadi 4: Kekuatan (S = Strengths), Kelemahan (W = Weaknesses), Peluang (Opportunities) dan Ancaman (T = Threats).

Faktor internal kekuatan pengusaha adalah bagaimana berpikir tentang keuntungan dari usahanya tersebut dengan perbandingannya pada pesaing utama melalui beberapa pendekatan. Faktor kelemahan adalah bahwa pengusaha bisa menyimpulkan kelemahan yang ada di internal sehingga bisa melaksanakan suatu tindakan untuk memperbaiki masalah ataupun mencari metode alternatif yang bisa digunakan untuk meminimalisir dampak yang ada. Contoh: Kunci dari paten adalah lemahnya merek, reputasi buruk, biaya tinggi, kurangnya akses pada SDA yang baik, kurangnya akses pada kunci distribusi.

Faktor peluang adalah faktor eksternal dari lingkungan usaha untuk mengidentifikasi faktor-faktor pendukung pengusahanya. Contoh: kebutuhan pelanggan terpenuhi, adanya teknologi baru, peraturan yang menghambat perdagangan dihapus/longgarkan.

Faktor Ancaman merupakan faktor eksternal untuk memperkirakan atau memberitahukan faktor-faktor yang tidak menguntungkan atau beresiko atau masa depan yang mengancam keberlangsungan perusahaan. Contoh: Pergeseran keinginan konsumen dari produk yang ada, munculnya produk alternatif/pengganti, adanya peraturan baru yang menghambat perdagangan.

Untuk tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan, dibutuhkan langkah-langkah strategis didalam mengatur bisnis. Penerapan strategi sangat dibutuhkan agar apa yang diinginkan bersama dapat tercapai dengan baik. Suatu strategi ketika diterapkan pada suatu organisasi, maka setiap bagian yang ada dalam organisasi itu bisa melaksanakan tugas dan juga tanggungjawabnya dengan baik. Bahkan jika melihat

perkembangan zaman, dimana pada setiap perusahaan sudah melakukan ekspansi pasar untuk mendapatkan keuntungan yang banyak, maka dari itu diperlukan langkah-langkah strategis dan taktik yang jitu agar proses atau langkah yang diambil perusahaan bisa berjalan efektif dan efisien.

Persaingan yang ada, berkaitan dengan mekanisme pasar, kecepatan dan ketepatan penyampaian produk yang menciptakan suatu nilai tambah. Oleh sebab itu, peningkatan daya saing suatu organisasi adalah bersifat unik, tetapi masih dipengaruhi oleh aspek-aspek lainnya seperti kreativitas, kapasitas, teknologi dan jangkauan pemasaran. Hal ini diwujudkan dari bentuk produk, produktivitas tinggi dan pelayanan yang baik.

Mencari karyawan yang berkualitas adalah bisa dengan cara menyewa karyawan yang profesional. Apa yang harus dilakukan pengusaha adalah mengikuti pendekatan manajemen SDM. Manajemen SDM adalah fungsi dari organisasi yang fokus pada perekrutan, pengelolaan, dan memberikan arahan untuk mereka yang bekerja dalam organisasi.

Hasil penelitian Hick, Stephen R.C. et al (2009) berpendapat bahwa dasar nilai-nilai dan kebajikan pengusaha yaitu orang-orang yang bertanggung jawab dan produktif menciptakan nilai dan perdagangan dengan orang lain untuk mendapatkan keuntungan. Proses kewirausahaan diawali dengan ide informasi dan kreatif untuk produk atau jasa baru. Pengusaha optimis dan berani mengambil inisiatif dalam mengembangkan ide menjadi sebuah perusahaan baru. Komitmen pengusaha untuk *take action* meskipun khawatir dan sadar akan risiko, ini menunjukkan hubungan antara kebajikan dan keberanian.

Pada akhirnya pengusaha yang sukses akan mendapatkan imbalan keuangan dan psikologis untuk memperoleh hasil bisnis yang berkembang yang terhubung pada nilai-nilai moral dan kebahagiaan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan studi literatur dalam penelitian kualitatif tentang bagaimana *entrepreneur* memulai bisnis. Metodologi adalah suatu proses, prinsip, atau prosedur yang digunakan untuk mengatasi suatu masalah dan menemukan jawabannya. Dengan kata lain, metodologi adalah pendekatan umum untuk mengeksplorasi topik penelitian (Deddy mulyana, 2004).

Studi literatur dilakukan dengan mengumpulkan artikel jurnal yang sesuai dengan tujuan penelitian menggunakan google scholar dengan menggunakan beberapa kata kunci yang relevan, kemudian dilakukan analisis konten (*content analysis*). *Content analysis* adalah metode analisis dengan berupaya mencari tahu isi dan maksud suatu teks untuk menghasilkan deskripsi yang objektif. Data-data yang dibutuhkan dalam penelitian dapat diperoleh dari sumber pustaka atau dokumen bersumber dari artikel jurnal yang disesuaikan dengan tema penelitian..

Menurut Al-Sabbah pendekatan penelitian harus disesuaikan dengan Tujuan penelitian, yakni apakah bersifat eksploratif, pengujian hipotesis, atau bersifat *desk study*. Berdasarkan pertimbangan ketepatan indikator analisis dan ketajaman eksplorasi literatur, maka penelitian ini didekati melalui metode studi literature dengan karakter pendalaman konsep dan teori secara eksploratif dan komprehensif.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelusuran artikel menggunakan google scholar, artikel dengan kata kunci “memulai bisnis” dan “tanpa modal” terdapat 59 artikel dan buku yang relevan dengan penelitian. Dari 59 artikel dan buku tersebut diambil/dipilah beberapa saja yang sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian ini. Penulis memilihnya dari judul yang ada yang berhubungan dengan judul yang penulis buat. Setelah itu dipilah lagi mana-mana yang judul/isinya mirip, maka diambil salah satunya saja.

Penelitian ini berfokus pada penelitian yang menguatkan temuan bahwa entrepreneur/pengusaha bisa memulai bisnis tanpa modal atau dengan modal yang minim. Terdapat 7 artikel yang mendukung hal tersebut dengan berbagai judul artikel dan penulis sebagai berikut:

No	Nama Penulis Artikel	Judul Artikel
1	Dipa Teruna, Tedy Ardiansyah (2021)	Tren Bentuk <i>Part-Time Entrepreneurship</i> Untuk Mencapai Kesuksesan
2	Mari Rahmawati (2017)	Menuai Kesuksesan Dalam Bisnis Properti Tanpa Modal Sebagai Investasi Yang Menguntungkan
3	Eni Winarsih, Yunita Furinawati (2018)	Literasi Teknologi Dan Literasi Digital Untuk Menumbuhkan Keterampilan Berwirausaha Bagi Kelompok Pemuda Di Kota Madiun

4	Retno Dwi Wijayanti (2019)	Mengembangkan Wirausaha Pendidikan Privat Bahasa Asing
5	Agnes Nogo Temu (2020)	Meningkatkan Peluang "Bisnis Digital Kewirausahaan" Di Era <i>New Normal</i>
6	Risza Putri Elburdah, Veta Lidya Delimah Pasaribu, Suharni Rahayu, Fauziah Septiani, Raden Roro Ayu Metarini (2020)	Momprenneur Penopang Perekonomian Keluarga Di Masa Pandemi Covid-19 Dengan Bisnis Online Pada Kelurahan Pondok Benda
7	Rita Indah Mustikowati, Irma Tysari (2014)	Orientasi Kewirausahaan, Inovasi, Dan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan

Dari 7 artikel di atas, akan dibahas 4 artikel yang penulis rasa berhubungan erat dengan masalah strategi entrepreneur dan memulai bisnis. Berikut artikel-artikel yang dipilih dimaksud:

Hasil penelitian dari Mari Rahmawati mengungkapkan bahwa ada beberapa cara untuk memulai bisnis properti tanpa modal yaitu:

1. Mencari lahan atau tanah

Bisa menggunakan milik sendiri, tanah orang tua, milik saudara, teman atau orang lain. Jika bukan milik sendiri maka kita perlu bisa meyakinkan pemilik tanah. Bagaimana bisa meyakinkan pemilik tanah? Tentu dengan memperlihatkan bahwa kita tahu persis dan menguasai apa yang akan kita kerjakan dan kita menjelaskan bagaimana sistem kerjasamanya dan berapa potensi keuntungannya.

2. Membuat gambar dan rancangan anggaran biaya (RAB)

Membuat gambar dan RAB terlebih dahulu karena kita akan menjual rumah bermodalkan gambar dan RAB saja. Bagaimana dengan biaya gambar dan RABnya? Ini bisa disiasati menggunakan skema kerjasama dengan arsitek memakai perjanjian bagi hasil. Persentase bagi hasil arsitek disesuaikan dengan pendekatan estimasi biaya jasa arsiteknya dan juga biaya proyek secara keseluruhan.

3. Mencari modal untuk pembangunan

Modal bisa kita dapatkan diantaranya dengan cara mencari pembeli rumah yang akan kita bangun, lalu kita minta DP (*Down Payment*)nya. Jika dia beli rumah tersebut secara *cash* maka pembangunan rumah sudah bisa kita mulai, tentunya dilengkapi dengan surat perjanjian bagaimana pembayaran selanjutnya. Jika dia beli menggunakan Bank/KPR (Kredit Pemilikan Rumah) setelah dapat DP, maka bisa langsung ajukan

KPR Multiguna atas nama pembeli tersebut karena digunakan untuk pembangunan rumah. Jangan dimulai dulu apabila pembangunan belum jelas bahwa kreditnya disetujui, hal ini untuk mengantisipasi agar pembangunan rumah tidak terbengkalai.

4. Bagi hasil

Jika rumah di bangun menggunakan DP pembeli berarti tidak perlu mencari pembeli lagi, tinggal bagi hasil dari keuntungan proyek sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati. Jika kita membangun menggunakan kredit konstruksi berarti tahapan selanjutnya adalah beriklan di media atau mencari pembeli.

Dipa Terunadan Tedy Ardiansyah memberikan beberapa saran yang luar biasa bagi Anda yang berdedikasi dan berkomitmen penuh waktu untuk memulai bisnis baru Anda:

1. Temukan co-founder yang dapat membuat Anda tetap seimbang.

Dua pendiri yang keduanya bekerja paruh waktu, sebenarnya lebih baik daripada satu pendiri dengan penuh waktu. Anda berdua membutuhkan keterampilan yang saling melengkapi, kemampuan untuk memperdebatkan alternatif dan kecenderungan untuk saling memotivasi, yang keduanya tidak dapat menandingi bekerja sendiri. Seseorang masih perlu menjadi pengambil keputusan akhir yang disepakati.

2. Jadwalkan waktu dan hari tetap untuk *startup*, bekerja dengan tim.

Membangun *startup* adalah kerja keras, dan membutuhkan disiplin untuk menyelesaikannya. Jika bekerja dalam paruh waktu, tidak berarti bekerja secara acak sendirian. Berkomitmen pada waktu akhir pekan reguler dan beberapa malam tertentu per minggu di mana Anda bertemu dengan tim dan fokus hanya pada *startup*.

3. Lebih baik dalam mengatakan "tidak" kepada teman-teman Anda, belajar mengatur waktu Anda sendiri adalah sangat penting.

Semua orang di sekitar Anda senang menambahkan sesuatu ke jadwal Anda, dan mengurangi daftar tugas mereka. Kuncinya adalah belajar mengatakan tidak tanpa menawarkan daftar alasan yang panjang, atau mengeluh tentang betapa sibuknya Anda. Tidak pernah mungkin untuk memuaskan semua orang, Jadi pertama-tama yang penting adalah jujur pada prioritas Anda sendiri.

4. Tetapkan tonggak yang realistis dan anggap serius.

Sangat mudah bagi pekerja paruh waktu dalam memulai bisnis untuk membuat alasan bahwa prioritas lain menyebabkan Anda melewatkan pencapaian, tetapi hasil dan

metrik yang dapat diprediksi dalam mode ini bahkan lebih penting daripada untuk anggota penuh waktu. Gunakan aturan 80/20 untuk memaksimalkan produktivitas dapatkan hasil 80 persen dari 20 persen upaya terfokus.

5. Pilih ide bisnis yang memiliki landasan lebih panjang.

Beberapa ide *startup* bergantung pada tren yang muncul dengan cepat, atau memiliki banyak pesaing yang berjuang untuk pasar yang terbatas. Anda tidak dapat bergerak cukup cepat secara paruh waktu untuk menang di area ini. Di sisi lain, jika Anda memiliki teknologi baru, dengan paten yang diajukan, Anda mungkin memiliki lebih banyak waktu untuk memperbaikinya.

6. Persiapkan diri Anda untuk perjalanan sukses yang lebih panjang.

Seth Godin terkenal karena mengatakan bahwa waktu rata-rata untuk sukses dalam semalam dalam sebuah *startup* adalah enam tahun, bahkan bekerja penuh waktu. Seperti solusi startup lainnya, versi pertama kemungkinan akan salah, dan memerlukan satu atau lebih pivot. Belajarlah untuk mencari indikasi kecil keberhasilan agar membuat Anda tetap termotivasi.

7. Jadikan belajar sebagai panggilan penuh waktu Anda.

Tidak peduli berapa banyak komitmen penuh waktu, paruh waktu, dan keluarga yang Anda miliki. Anda selalu perlu mengukir waktu untuk mempelajari hal-hal baru. Belajar tidak mencuri dari majikan mana pun, dan itulah yang mempersiapkan Anda untuk semua masa depan Anda. Jangan menunggu siapa pun membayar, atau memberi Anda waktu istirahat untuk pelatihan.

Berikutnya adalah Retno Dwi Wijayanti dalam artikelnya membahas 2 hal tentang entrepreneur dan memulai bisnis yaitu:

1. Alasan Menjadi Seorang *Entrepeuner*

Alasan pertama menjadi seorang *entrepeuner* adalah bagaimana kita menciptakan lapangan pekerjaan minimal untuk diri sendiri. Lebih bagus dan baik lagi apabila seorang *entrepeuner* menciptakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat umum, seperti yang sudah kita ketahui bahwa untuk bisa dikatakan sesuai standar untuk perekonomian menjadi maju minimal membutuhkan 2% *entrepeuner* di dalam suatu negara. Alasan kedua menjadi *entrepeuner* adalah lebih banyak waktu luang untuk melakukan kegiatan lain sehingga banyak kegiatan yang bisa kita lakukan selain menjadi *entrepeuner*, seorang *entrepeuner* yang hebat dalam pendidikan dia dapat

memajukan sistem pendidikan di negaranya. Selain alasan di atas alasan menjadi *entrepreneur* adalah lebih banyaknya penghasilan yang kita dapat dari hasil usaha atau bisnis yang kita ciptakan.

2. Hal-hal yang dilakukan agar usaha berkembang

Setelah bisnis berkembang, bukan berarti akan bisa berjalan secara otomatis atau *autopilot*. Perlu rencana matang agar bisa bertahan menghadapi persaingan serta terus mempertahankan grafik pertumbuhannya. Sebagai pemilik bisnis, jika sudah berjalan, cukup melakukan *monitoring* dengan memikirkan perkembangan bisnis sesuai dengan target yang ingin dicapai. Pengusaha harus memiliki mimpi dan keinginan yang kuat. Para pebisnis besar sejak mula telah punya mimpi untuk bisnis yang ditekuni. Mereka enggan untuk biasa-biasa saja dalam menjalankan bisnisnya. Mereka sadar bahwa siapa saja boleh punya mimpi dan mimpi itu gratis. Tidak ada ruang untuk memiliki pola pikir yang sempit seperti, "Saya cukup segini dulu.". Anda harus terus bergerak maju jika ingin berada di puncak.

Rita Indah Mustikowatin dalam artikelnya membahas beberapa hal yang berkaitan dengan Kewirausahaan dan Strategi Bisnis:

1. Orientasi Kewirausahaan

Miller (1983) menjelaskan orientasi kewirausahaan sebagai "*salah satu yang terlibat dalam inovasi produk-pasar, melakukan sedikit usaha berisiko, dan pertama kali datang dengan 'proaktif' inovasi, serta memberikan pukulan untuk mengalahkan pesaing*". Dalam pandangannya, Miller (1983) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan dapat ditentukan berdasarkan pada tiga dimensi, yaitu *proactive*, *innovative* dan *risk-taking*.

Covin dan Slevin (1991) mengemukakan suatu model yang terintegrasi dan terpadu yang menjelaskan hubungan antara perilaku kewirausahaan perusahaan dengan lingkungan, strategi, faktor internal perusahaan dan kinerja perusahaan. Dalam pandangannya, Covin dan Slevin (1991) menyatakan kewirausahaan akan menunjukkan perilaku standar tertentu, tercermin dalam filosofi strategis dalam praktek manajemen yang efektif.

Model *Corporate Entrepreneurship* dikemukakan oleh Lumpkin dan Dess (2001) menyatakan bahwa ada lima dimensi *Corporate Entrepreneurship* yang mempengaruhi kinerja perusahaan, yaitu kebebasan, inovasi, berani menanggung resiko, proaktif, dan

keagresifan bersaing. Model ini menunjukkan bahwa aspek perusahaan/korporasi akan mempengaruhi hubungan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan.

2. Inovasi

Dalam studi literatur, Schumpeter (1934) menyebutkan bahwa terdapat lima kemungkinan jenis inovasi yang dapat dilakukan oleh perusahaan, yaitu (1) pengenalan produk baru atau perubahan kualitatif dari produk yang sudah ada, (2) proses inovasi baru bagi industri, (3) pembukaan pasar baru, (4) pengembangan sumber-sumber pasokan bahan baku baru atau input lainnya, serta (5) perubahan dalam organisasi. Berdasarkan sumbernya, Tidd, *et al.*, (2001) menjelaskan beberapa klasifikasi dari inovasi, meliputi; inovasi yang dimulai dari munculnya organisasi (*Emergent*), inovasi yang diadopsi dari dalam perusahaan lain (*Imported*) dan inovasi yang didorong dari luar organisasi (*Imposed*).

Secara definitif, Amabile (1996) menjelaskan inovasi sebagai konsep yang membahas penerapan gagasan, produk atau proses yang baru. Oleh karena itu perusahaan diharapkan membentuk pemikiran-pemikiran baru dalam menghadapi baik pesaing, pelanggan dan pasar yang ada. Robbins (2002) mendefinisikan inovasi sebagai suatu gagasan baru yang diterapkan untuk memprakarsai atau memperbaiki suatu produk atau proses atau jasa. Berdasarkan penjelasan tersebut, inovasi terfokus pada tiga hal utama, yaitu : (1) gagasan baru, yaitu suatu olah pikir dalam mengamati suatu fenomena yang sedang terjadi., (2) produk atau jasa, yaitu langkah lanjutan dari adanya gagasan baru yang ditindak lanjuti dengan berbagai aktivitas, kajian, dan percobaan sehingga melahirkan konsep yang lebih konkret dalam bentuk produk dan jasa yang siap dikembangkan dan diimplementasikan, (3) upaya perbaikan, yaitu usaha sistematis untuk melakukan penyempurnaan dan melakukan perbaikan secara terus menerus.

Selanjutnya, Gatignon dan Xuerob (1997) menjelaskan bahwa dalam melakukan inovasi produk, ada 3 hal penting yang harus diperhatikan, yaitu keunggulan produk, keunikan produk, serta biaya produk. Produk inovasi dapat gagal karena banyak alasan. Kesalahan dalam menerapkan strategi menjadi sebab yang sering terjadi, sebab lainnya antara lain desain produk yang tidak inovatif, salah memperkirakan persaingan, masalahnya terletak pada desain atau biaya produksinya jauh lebih tinggi dari yang diperkirakan.

3. Strategi Bisnis

Dalam literatur usaha kecil, strategi telah disajikan kontinum mulai dari konservatif sampai proaktif-reaktif (Covin dan Slevin, 1991). Dari studi literatur tentang perencanaan strategis dan kinerja menunjukkan bahwa perusahaan secara proaktif menginvestasikan waktu dalam mengembangkan strategi dan menunjukkan tingkat kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang proaktif tetapi tidak mengembangkan strategi (Covin dan Slevin, 1991).

Dalam jangka panjang, perencanaan strategi diturunkan dari usaha perusahaan untuk menciptakan keunggulan bersaing melalui strategi generik (Pearce dan Robinson, 2007) yaitu: (1) *Overall Cost Leadership*, (2) *Differentiation*, dan (3) *Focus*. Hisrich, *et al.* (2008) menggunakan istilah strategi kewirausahaan (*entrepreneurial strategy*) yang didefinisikan sebagai sejumlah keputusan, tindakan, dan reaksi yang pertama-tama menciptakan, dan kemudian mengeksploitasi sebuah usaha dengan cara memaksimalkan manfaat dari kebaruan serta meminimalkan biaya. Strategi kewirausahaan mencakup strategi usaha baru maupun strategi pertumbuhan.

a. Strategi usaha baru

Merupakan penciptaan kesempatan dari suatu usaha baru, meliputi;

- (1) Sumber daya sebagai sumber keunggulan kompetitif
- (2) Sumber daya kewirausahaan

b. Strategi Pertumbuhan

Strategi yang fokus pada kemana harus mencari kesempatan untuk berkembang dimana perusahaan mungkin telah mempunyai dasar untuk keunggulan kompetitif yang berkesinambungan. Strategi pertumbuhan ini meliputi:

- (1) Strategi penetrasi
- (2) Strategi pengembangan pasar
- (3) Strategi pengembangan produk
- (4) Strategi diversifikasi

5. SIMPULAN

Kegiatan wirausaha adalah kegiatan yang selalu menarik sepanjang waktu, namun kenyataannya bahwa orang yang melakukan kegiatan wirausaha adalah yang tidak mempunyai pekerjaan atau penghasilan. Wirausaha/*entrepreneur* ini bukanlah pekerjaan, tapi ia adalah *mindset*.

Ada banyak cara untuk memulai bisnis tanpa modal, diantaranya pada bidang properti yaitu:

1. Mencari lahan atau tanah yang dijual dengan mensiasati berbagai cara pembayaran.
2. Membuat gambar dan rancangan anggaran biaya (RAB) yang dibayar belakangan.
3. Mencari pemborong untuk membangun rumah (sistem *turn key contract*), pemborong dibayar setelah terima kunci rumah.
4. Bagi hasil (bangun bagi) dengan pemilik lahan.

Untuk memulai bisnis baru, ada banyak masukan atau ide-ide yang menjadi panduan, antara lain:

1. Temukan *co-founder* yang dapat membuat Anda tetap seimbang
2. Jadwalkan waktu dan hari tetap untuk *startup*, bekerja dengan tim.
3. Lebih baik mengatakan "tidak" kepada teman-teman Anda, belajar mengatur waktu Anda sendiri adalah sangat penting.
4. Tetapkan tonggak yang realistis dan anggap serius.
5. Pilih ide bisnis yang memiliki visi/landasan lebih jauh.
6. Persiapkan diri Anda untuk perjalanan sukses yang lebih panjang.
7. Jadikan belajar sebagai panggilan penuh waktu Anda.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Amir, Supriyadi. (2013), *Sukses Membeli Tanah Tanpa Modal*. Jakarta: Laskar Aksara.
- Ariefiansyah, Miyosi. (2014), *Strategi Gila Menjadi Sales No. 1*. Jakarta: Laskar Aksara.
- Aristoteles. *Nicomachean Ethics*. (19984) Dalam *Karya Lengkap Aristoteles*, diedit oleh Jonathan Barnes. 2 jilid. Princeton: Princeton University Press.
- Buchanan, James. (2002), *Menyimpan Jiwa Liberalisme Klasik*. *The Wall Street Journal*, 1 Januari.
- Fama, E.F. & Jensen, (1985), M.C. *Organizational Forms and Investment Decisions*. *Journal of Financial Economics*.
- Hashemi, K.. (2012), *Kunci Langkah Strategis dalam Mengatur Bisnis, sebuah Tinjauan Beberapa Fakta Wirausaha Dasar*. *Jurnal Amerika Sains*; 8(2):551-

553].(ISSN:1545-1003). <http://www.americanscience.org>.

Hick, Stephen R. C. et al. (2009). What Business Ethics Can Learn From Entrepreneurship. *The Journal of Private Enterprise*. Volume XXIV, Number 2.

Kirzner, Israel. (1973), *Persaingan dan Kewirausahaan*. Chicago: University of Chicago Press. Mahesa

Malahayati. (2014), *99 Bisnis Ibu Rumah Tangga*. 2014. Jakarta: Penebar Plus (Penebar Swadaya Grup).

Michael E. Porter. (1980), *Strategi Kompetitif*, 1/e, New York: The Free Press.

Nurul, I. N. (2015), Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Subyektif, dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan Volume 3, Nomor 1, Tahun 2015 Halaman 5*.

Royan, Frans M. (2013), *Sukses Menjadi Sales Supervisor Hebat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Tanuwijaya, Handoko. (2014), *Bisnis Properti Tanpa Modal*. Yogyakarta: Crop Circle Corp.