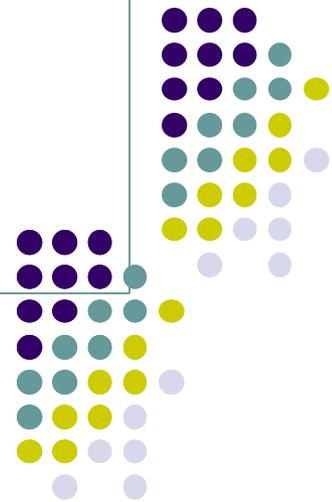




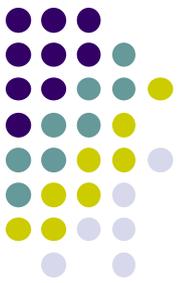
Universitas Al Azhar Indonesia



Jiwa Kepemimpinan & Kewirausahaan (disingkat JK2)

Pertemuan 03 Dari Ide menjadi Tindakan

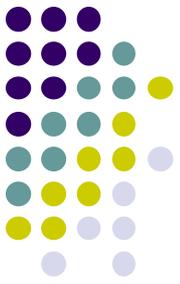
Disiapkan oleh : Ahmad Chirzun, ST, MT
Universitas Al Azhar Indonesia
Semester Ganjil@2020-2021



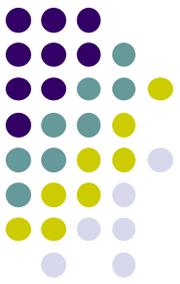
Melihat Peluang Usaha di Sekitar Kita?

Inspirasi Wirausaha, Sahabat Pegadaian

Bagaimana Melihat Peluang ?

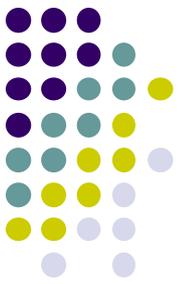


Bagaimana Melihat Peluang ?



- Setiap kita melihat bisnis sukses dengan keuntungan miliaran rupiah, kita mungkin mengira para pemilik bisnis tersebut berhasil menciptakan ide-ide spektakuler. Padahal, sebagian besar pebisnis ini sebenarnya hanya tahu **cara melihat peluang usaha** dari hal-hal kecil.
- Walt Disney, misalnya, mendapat inspirasi untuk membuat Disneyland setelah berlibur ke Tivoli Gardens. Setelah mengagumi taman bermain kuno Eropa tersebut, Disney terdorong untuk membuat taman yang sama di Amerika, bahkan lebih hebat. Motonya? “Jika kau bisa memimpikannya, maka kau bisa membuatnya”.
- Jangan sampai Anda melewatkan ide-ide bisnis menarik di sekitar! Berikut beberapa cara menemukan peluang bisnis dari kehidupan sehari-hari.

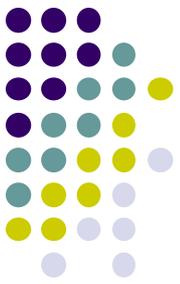
Melihat Peluang Usaha dari Kehidupan Sendiri



Kehidupan pribadi Kita bisa jadi merupakan sumber inspirasi terbaik, asalkan Kita tahu bagaimana menemukan potensi tersebut. Contohnya:

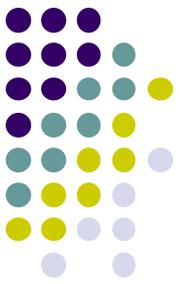
1. Ide dari Masalah yang Sering Dialami
2. Ide dari Keahlian
3. Ide dari Hobi

Ide dari Masalah yang Sering Dialami



Sering mengalami masalah dalam melakukan sesuatu? Saat Anda mencari solusinya, Anda mungkin juga sedang mencari ide bisnis. Misalnya, kesulitan dalam mengatur pengeluaran mungkin bisa menjadi inspirasi untuk membuat aplikasi pengatur uang harian khusus mahasiswa.

Ide dari Keahlian



Keahlian bisa menjadi Peluang Bisnis. Banyak orang mengubah keahlian khusus mereka menjadi peluang bisnis.

Misal :

- Jika Kita pandai mendesain dengan Photoshop dan perangkat lunak lain, gunakan keahlian tersebut untuk menciptakan desain kaos orisinal.
- Jika Anda pandai memasak dan paham tentang nutrisi, bukalah bisnis katering sehat.

Gojek (bisnis transportasi)



- Bisnis transportasi tanpa mempunyai kendaraan
- Awal mula Gojek media transportasi kendaraan motor
- Semua untungkan (Pemilik motor, Penumpang, Pemilik Aplikasi)



Awal mula



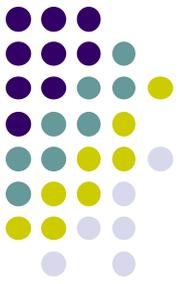
Banyak produk

Gubug Mang Engking



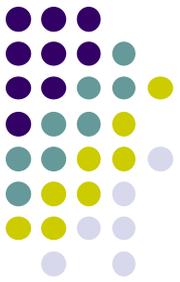
- Punya cabang di banyak tempat
- Lahan tidak harus milik sendiri
- Kombinasi Bisnis Kuliner dan Wisata alam

Umbul Ponggok (Foto di bawah air)



- Umbul Ponggok, merupakan sebuah kolam alami yang dikembangkan menjadi wisata snorkeling yang cukup terkenal di Klaten.
- Salah satu momen yang menarik adalah melakukan sesi pemotretan di dalam air (berenang dengan ikan – ikan, snorkeling dan diving)

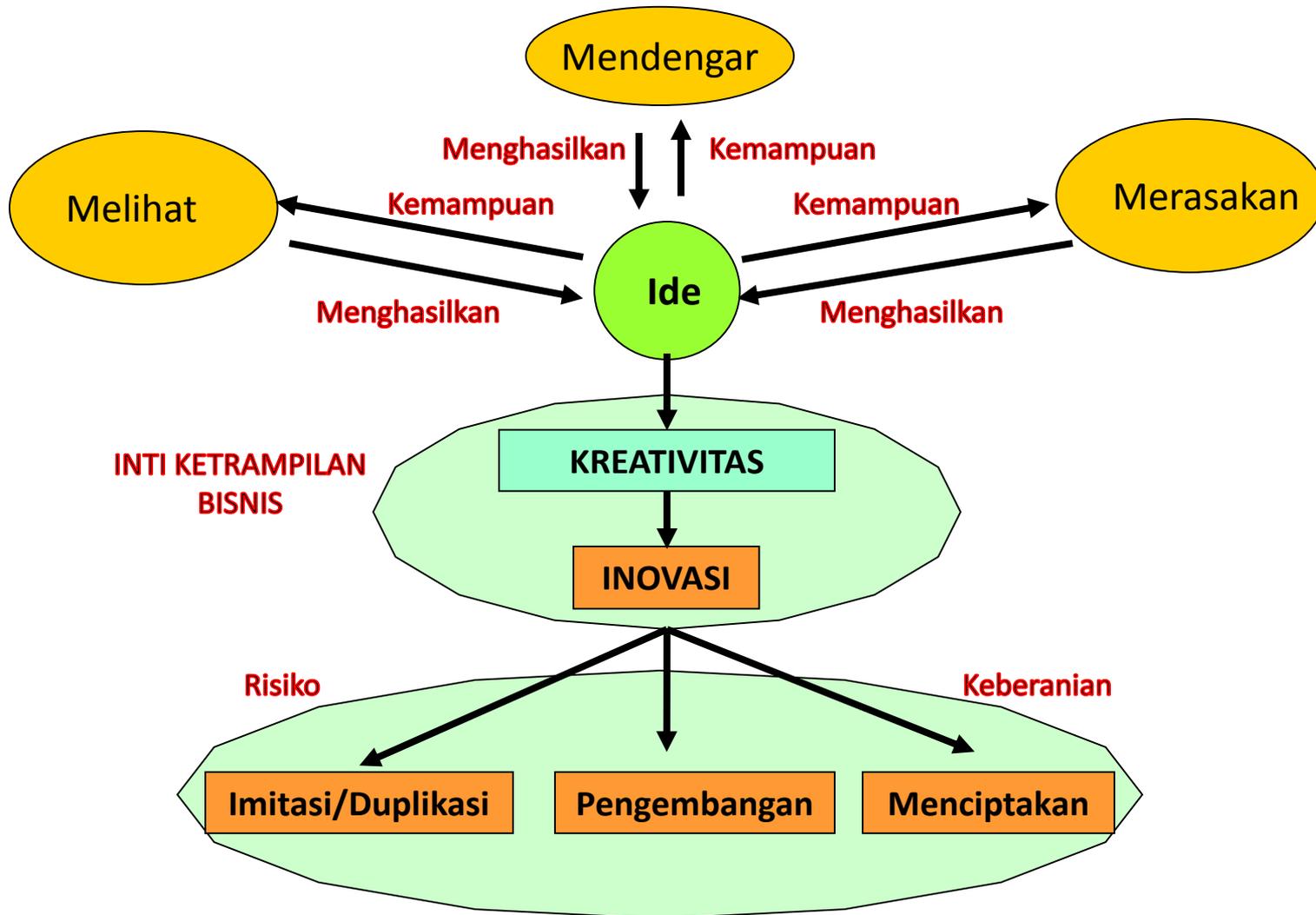
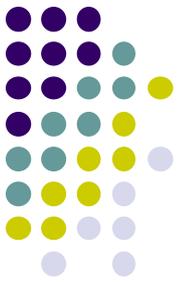




Dari Ide, Inovasi dan Entrepreneur

Sumber : Edi Noersasongko

Proses : Ide s.d. Tindakan



Kreativitas, Inovasi & Kewirausahaan



Ide: segala konsep, pikiran dan pengetahuan, pandangan, keyakinan atau rencana dari kegiatan usaha

Kreativitas : Kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang.

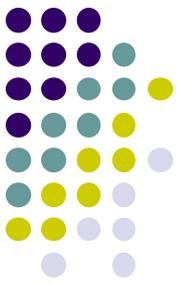
Inovasi: Aktualisasi dari berpikir kreatif

Kreativitas adalah memikirkan hal baru

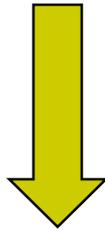
Inovasi adalah mengerjakan hal baru memiliki ide yang hebat tidaklah mencukupi,

Mengubah ide menjadi jasa atau usaha bisnis yang berwujud merupakan tahapan berikut yang esensial → Kewirausahaan

Munculnya Ide

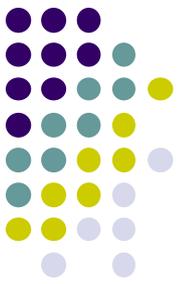


- Kapan Saja
- Dimana Saja
- Dari Apa/Siapa Saja



Perlu dicatat agar tidak lupa

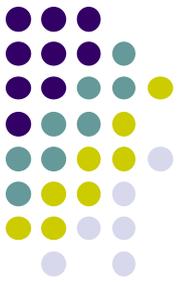
Sumber Ide



Longenecker (1991) :

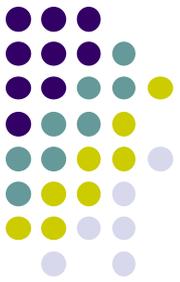
- Pengalaman Pribadi
- Hobi
- Temuan Kebetulan (Accidental Discovery)
- Penelitian

Sumber Ide



DOUGLAS

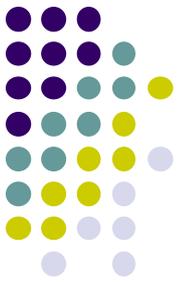
- Buku, buku telp, koran, majalah, jurnal, dll
- Perpustakaan
- Bank, distributor
- Pialang, akuntan, teman, agen real estate, pesaing
- Hobi dan bepergian, dll
- Kursus, seminar
- Produk, franchise
- Peraturan pemerintah, dll



Tipe Ide Wirausaha

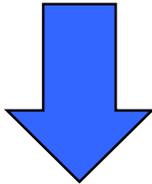
Sumber : Edi Noersasongko

Tipe Ide Wirausaha



Type A Ideas

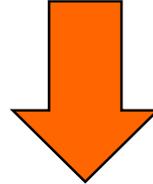
Duplikasi



Duplikasi atas ide yang telah ada di tempat lain

Type B Ideas

Pengembangan



Memodifikasi sesuatu agar lebih bernilai atau memperbaiki sesuatu yang sudah ada

Type C Ideas

Menciptakan Baru



Menciptakan barang / jasa yang benar-benar baru



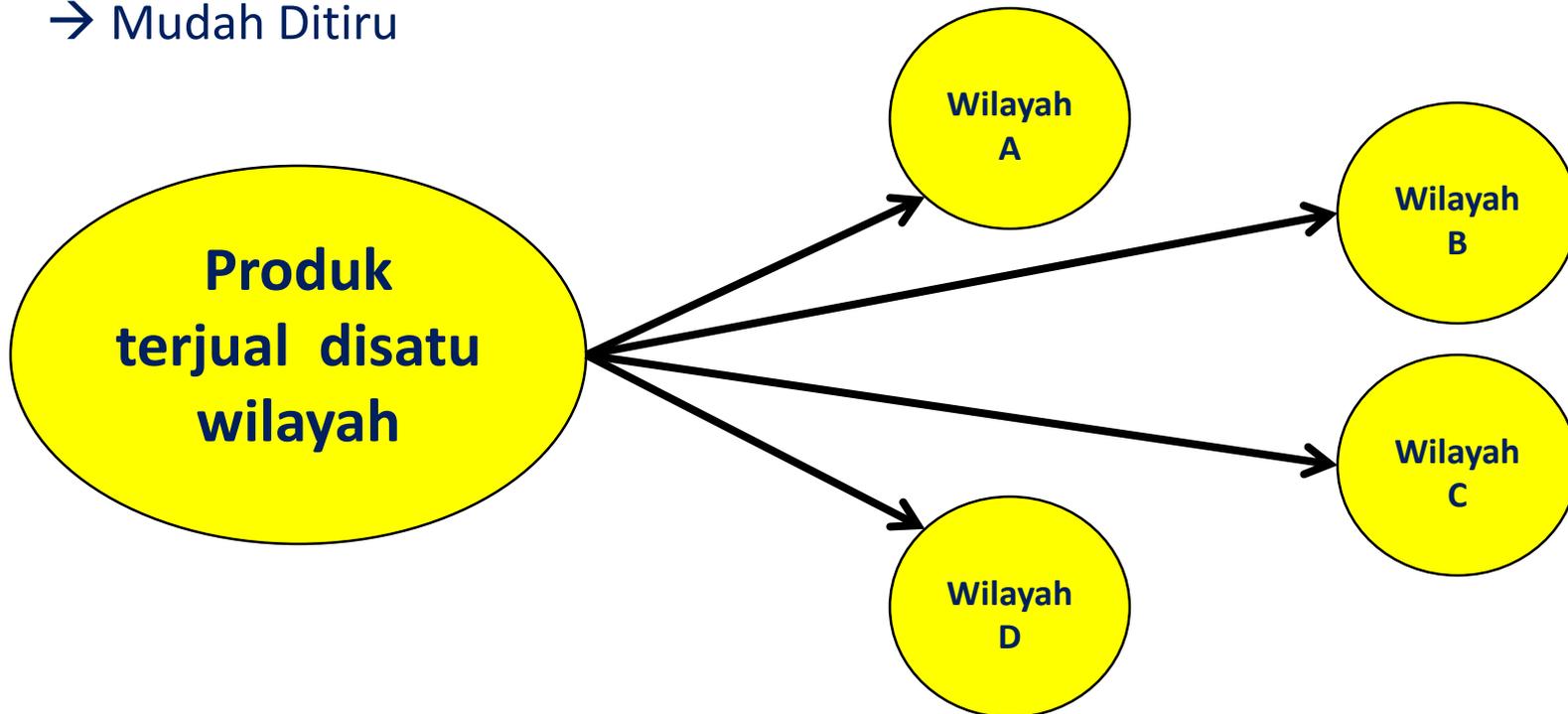
Tipe Ide A :

Duplikasi atas ide yang telah ada di tempat lain.

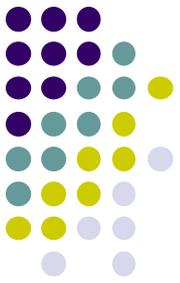
→ Banyak bisnis merupakan duplikasi dengan penerapan pada pasar yang berbeda. contoh rumah makan, penjualan jasa hp, wartel, transportasi dll.

Kelemahan

→ Mudah Ditiru

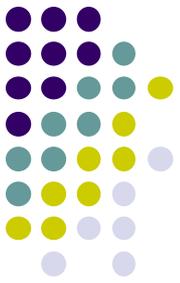


Imitasi atau Duplikasi



Imitasi atau Duplikasi adalah meniru usaha orang lain, baik dalam menciptakan jenis barang yang akan dihasilkan atau meniru teknik produksi yang digunakan, desain, pemrosesan, organisasi usaha, dan pola pemasarannya.

Beberapa ketrampilan diperoleh melalui magang atau pengalaman baik lingkungan maupun orang lain.



Duplikasi & Pengembangan



Ide-Ide baru mulai dikembangkan, misalnya mengembangkan produk melalui diversifikasi dan diferensiasi dengan desain sendiri. Demikian pula halnya dengan organisasi usaha dan pemasaran,



Soft Opening
20 September 2008

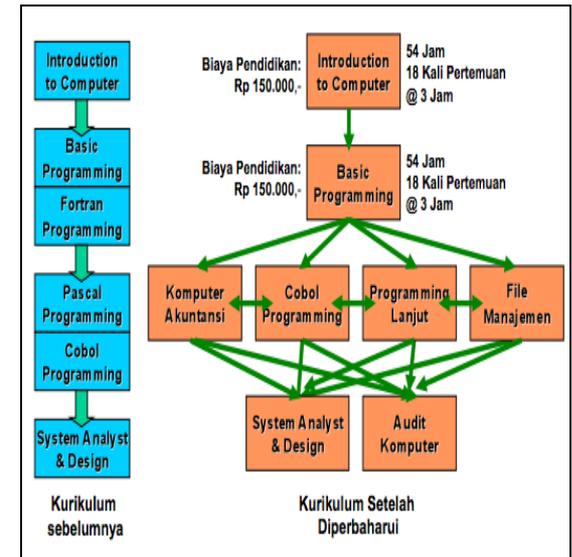
Kantin Hotspot

Internet-an
Sepuasnya
Rp. 10.000,-

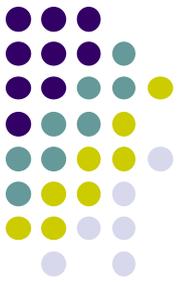
Plus
Cappucino

WiFi ZONE

Kantin Hotspot (Izzy.NET)
Jl. Yos Sudarso 37, Mojokerto
Telp. (0321)329943



Tipe Ide B :



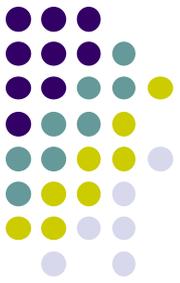
Menerapkan teknologi / proses baru: barang dan jasa baru

Kelemahan

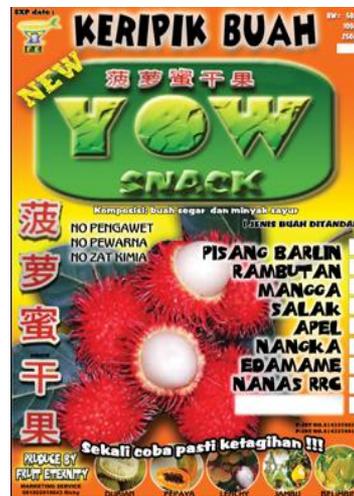
→ Tidak mudah



Menciptakan Sesuatu yang Baru



- Menciptakan sendiri sesuatu yang baru dan berbeda melalui ide-ide sendiri sampai terus berkembang.
- Pada tahap ini wirausaha mulai bosan dengan proses produksi yang ada, keinginan tahu, ketidak puasan terhadap hasil yang sudah ada dan mulai timbul keinginan untuk mencapai hasil yang lebih unggul secara menggebu





Menciptakan Sesuatu yang Baru

amazon.com

Hello. Sign in to get [personalized recommendations](#). New customer? [Start here](#).

FREE 2-Day Shipping, No Minimum Purchase

Your Amazon.com



Today's Deals

Gifts & Wish Lists

Gift Cards

Your Account | Help

Shop All Departments

Search Books

GO



Your Lists

Books

Advanced Search

Browse Subjects

Hot New Releases

Bestsellers

The New York Times® Best Sellers

Libros En Español

Bargain Books

Textbooks

FROM THE *NEW YORK TIMES* BESTSELLING AUTHOR

OF *THE DANTE CLUB*, MATTHEW PEARL

The Last

Dickens

Shop now at Amazon.com

Browse Books

Introducing Kindle 2

Kindle 2: Amazon's Wireless Reading Device

Kindle Books, Newspapers & Magazines

Categories

2009 Calendars

Arts & Photography

Audiobooks

Biographies & Memoirs

Business & Investing

Children's Books

Christian Books

Comics & Graphic Novels

Computers & Internet

Cooking, Food & Wine

Crafts & Hobbies

Entertainment

Gay & Lesbian

Books

Save up to 45% on Bestsellers

Inside Publishing

Go [Inside Publishing](#) with **John Sargent**, President and CEO of Macmillan, as he shares an exclusive story behind one of the [most anticipated new releases](#) this spring and gives readers a taste of some of his all-time favorite reads.



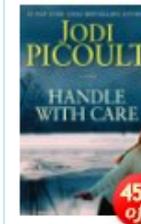
Dear Amazon Readers,

I am writing to you from my office in New York's historic Flatiron Building (you know, the one that got blown up in that *Godzilla* remake). A triangle in a sea of New York City squares, it is a fitting home for Macmillan. We are a large international publisher, but we see ourselves as a family of diverse publishing companies, proud that we're always finding incredible

OMNIVORACIOUS

[Read our Editors' blog](#)

Handle with Care



45% off

Bestselling author Jodi Picoult's riveting new novel, *Handle with Care*, brings readers into the heart of a family bound by an incredible burden in this unforgettable story about the fragility of life and the lengths we will go to protect it.

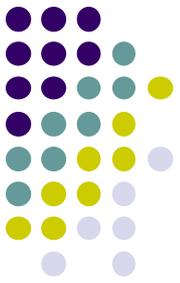
[Visit the Jodi Picoult Store](#)

Kindle 2 Has Arrived



Sleeker design. More storage. Longer battery life. Choose from over 240,000 books, all available in under 60 seconds. And now Kindle can read to you. Our revolutionary wireless reading device just got better.

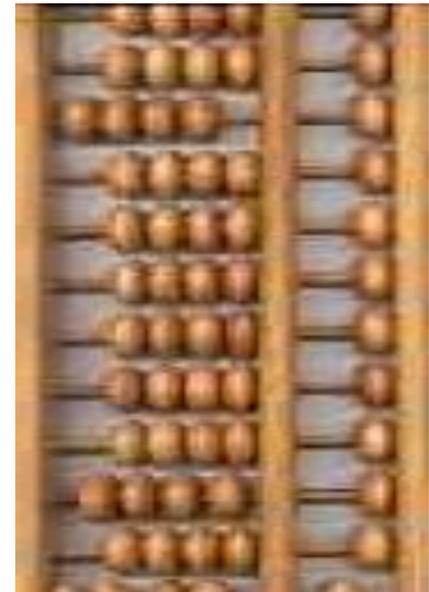
Tipe Ide C :

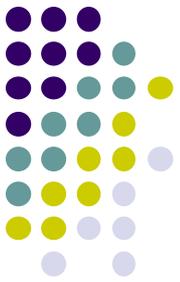


Cara baru untuk fungsi atau produk lama: peningkatan nilai tambah

Kelemahan

→ Tidak mudah

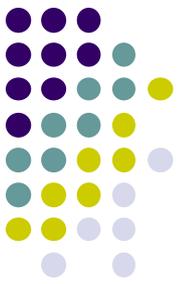




Inti Seorang Wirausaha

Modul Bank Mandiri

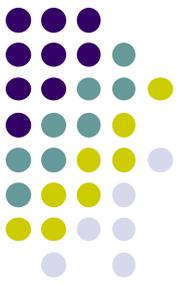
Mitos Wirausaha



- Guratan Nasib
- Keturunan
- Belum Ada Peluang
- Modal Besar

Ngapain sekolah tinggi-tinggi kalau mau jadi pengusaha?

Seorang Wirausaha

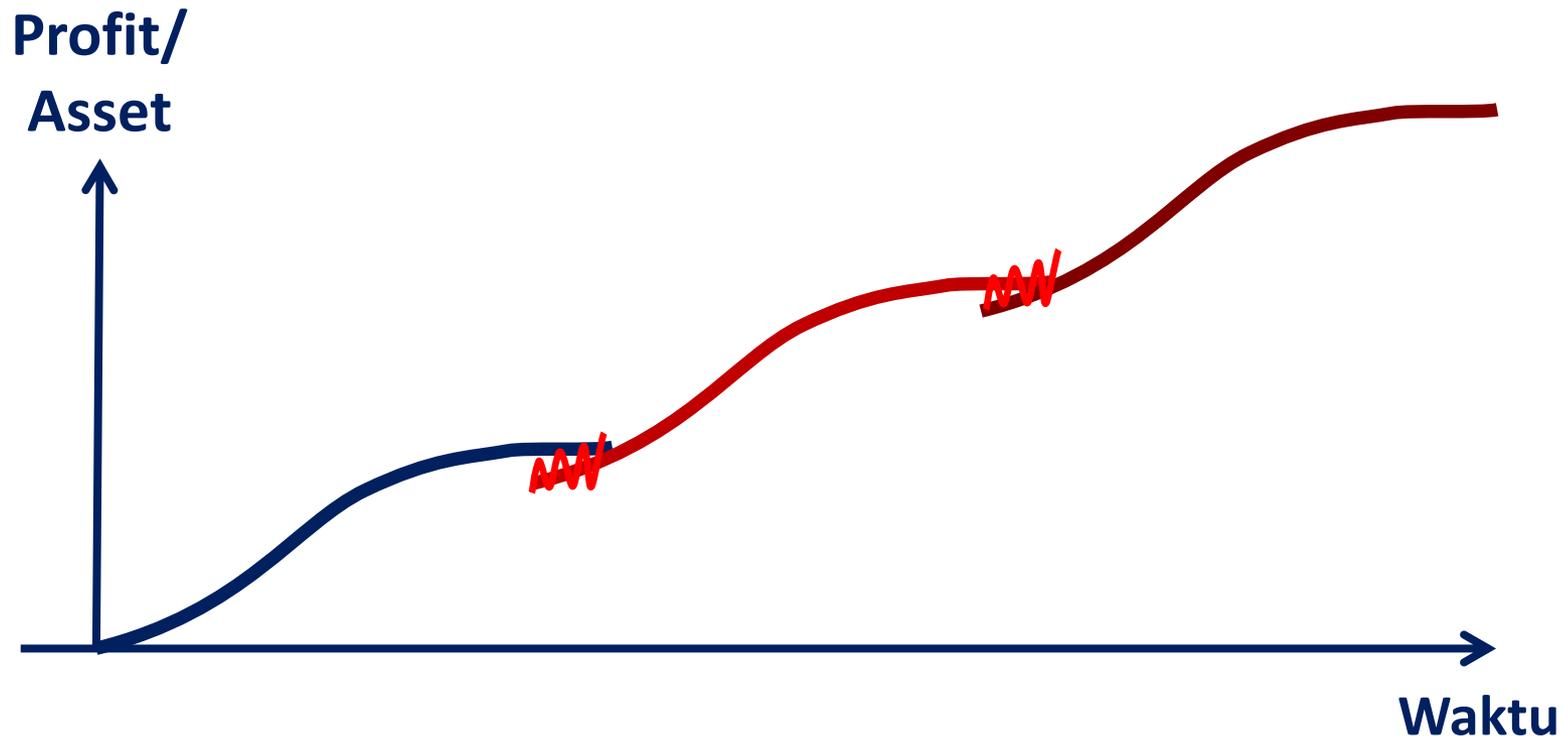


1. Menggeluti usaha tidak sekedar ala kadarnya, akan tetapi dengan keberanian, kegigihan sehingga usahanya **Tumbuh**
2. Tangguh, bersahabat dengan **Ketidakpastian**
Jatuh – bangun lagi, jatuh – bangun lagi
3. Menjalankan usaha yang **Rill**, bukan spekulatif

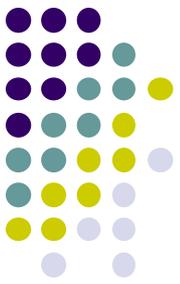
Seorang Wirausaha selalu **Tumbuh**,¹



- Berawal dari sesuatu yang sederhana, namun dengan tekad yang kuat, visi yang jelas, terus berupaya supaya usahanya **Tumbuh** secara sehat.

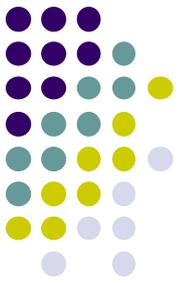


Seorang Wirausaha selalu **Tumbuh**,²

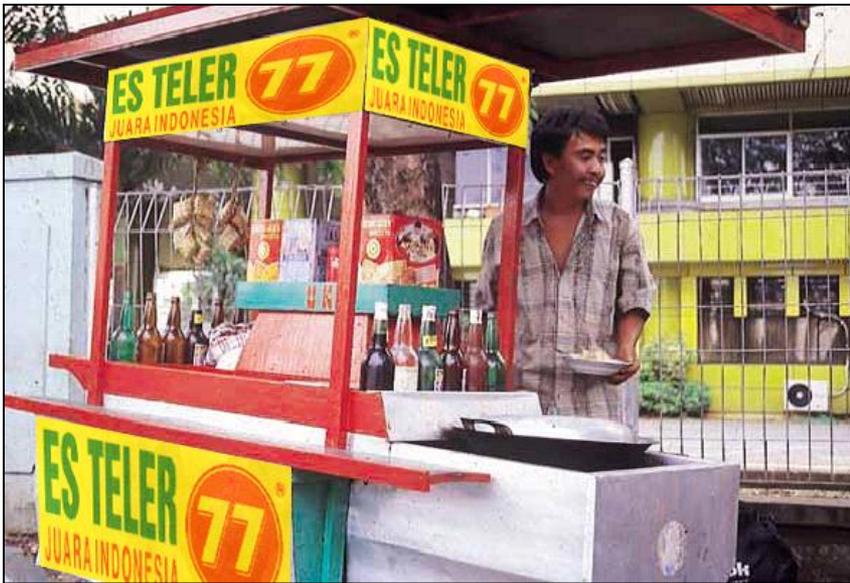


- Untuk dapat tumbuh secara sehat perlu dilandasi dengan Tata Nilai yang luhur seperti, antara lain :
 - Menjunjung tinggi Integritas (Kejujuran)
 - Bertanggung Jawab,
 - Peduli kepada kepuasan Pelangganya,
- Untuk dapat **Tumbuh**, kita harus : Mau (mau bekerja dengan sungguh – sungguh), Tahu (apa yang akan dikerjakan), dan Mampu (punya Kemampuan untuk mengerjakan) dan memelihara terus menerus....
- Kaya adalah :
 - akibat, bukan tujuan,..
 - yang bermartabat, bukan sekedar kaya,..
 - melalui proses kemandirian (kewirausahaan)

Contoh Kasus : Es Teler 77



Berawal



Kemudian



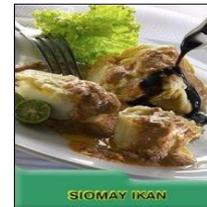
BASO SUPER SPESIAL



MIE GORENG



OTAK-OTAK GORENG



SIOMAY IKAN



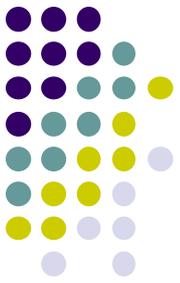
ES TELER



ES KELAPA
ES NANGKA
ES APLUKAT

Dimulai dari satu buah warung tenda kecil di samping sebuah gedung pertokoan di Jakarta pada tahun 1982, ES TELER 77 telah berkembang menjadi lebih dari 300 fastfood outlet di seluruh Indonesia, Malaysia, Singapore dan Australia.

Seorang Wirausaha selalu **Tumbuh,** ³



Awalnya

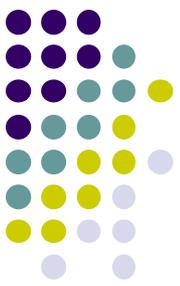


Sekarang



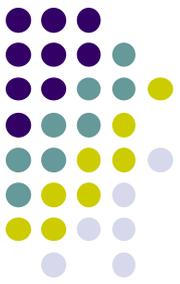
Dimulai dari satu buah warung tenda kecil di samping sebuah gedung pertokoan di Jakarta pada tahun 1982, ES TELER 77 telah berkembang menjadi lebih dari 300 fastfood outlet di seluruh Indonesia, Malaysia, Singapore dan Australia.

Contoh Kecil → Besar ... Es Teler 77



Berawal dari Sederhana ..., hanya jualan Es Kopyor

Kemudian ..., Menambah Variasi Produk yang di Jual



Menambah Variasi Produk, sehingga dengan semakin banyak produk yang di jual, meningkatkan pendapatan. Hasil pendapatan di tabung untuk meningkatkan jumlah produk yang bisa di jual, akibatnya semakin banyak keuntungan yang bisa diperoleh. ...dan seterusnya....



Kemudian..., Menerapkan SOP

Nomor	Kegiatan	Pelaksana				Persyaratan/Kelengkapan	Mutu Baku		Keterangan
		Pegadinitras Umum	Kepala Sub bagian	Kepala Dinas	Unit Kerja Yang dituju		Waktu	Output	
1	- Menerima, Memeriksa dan melakukan pengecekan barang-barang yang masuk - Menyetujui dan menandatangani faktur penerimaan barang					- Barang yang masuk - Faktur pengiriman barang	15 Menit	- Barang - Faktur pengiriman barang	
2	Membuat dan menandatangani Berita Acara Penerimaan Barang					- Berita Acara penerimaan barang	25 Menit	- Berita Acara Serah Terima Barang	
3	Menginventarisir, melakukan penomoran dan penempelan stiker pada Barang					- Buku Register barang - Stiker barang	30 Menit	- Barang yang sudah diinventarisir, diberi nomor dan ditempel oleh stiker	
4	Melaporkan hasil inventarisasi barang kepada pimpinan					- Laporan hasil inventarisasi barang	20 Menit	- persetujuan tentang penyerahan barang	
5	Mendistribusikan / Menyerahkan Barang-barang kepada unit kerja yang membutuhkan sesuai dengan permohonan dari masing-masing dan telah diketahui dan disetujui pimpinan					- Berita Acara penyerahan barang		- Barang yang akan d distribusikan - Berita Acara Serah Terima barang	

Membuat SOP (Standar Operasi Prosedur), untuk menjaga standar kebersihan, menambah kualitas bahan baku, pengolahan makanan, tampilan, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan, Mengadakan training – training SOP, dll

Kemudian..., Melengkapi dengan Sarana Prasarana yang Modern



Melengkapi fasilitas sarana dan prasarana yang lebih modern, untuk menambah kualitas bahan baku, pengolahan makanan, tampilan, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan. Sehingga keuntungan semakin banyak lagi...dan seterusnya....



Kemudian

Memanfaatkan perkembangan teknologi, untuk memudahkan akses order :

1. Akses Order dengan Telepon
2. Website
3. Sosial Media (Facebook, Instragram, Twitter, dll)

1



2

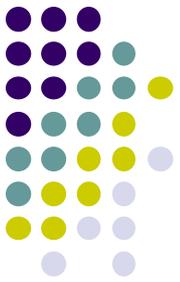


3



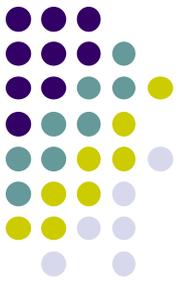
Akibatnya semakin banyak pelanggan....semakin banyak keuntungandan seterusnya....

Kemudian



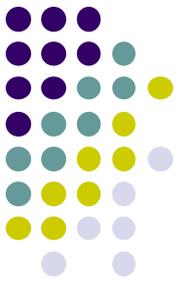
Menambah Armada pengiriman produk, untuk memudahkan akses ke Pelanggan, akibatnya semakin banyak keuntungan lagi...dan seterusnya....

Kemudian



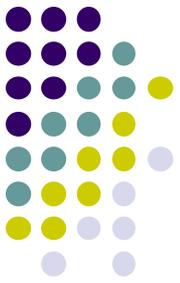
Membuka banyak cabang di banyak tempat, memudahkan orang untuk akses produk Es Teler 77, akibatnya semakin banyak keuntungan lagi...dan seterusnya....

Kemudian



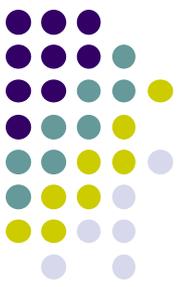
Masuk kelas menengah ke atas, sewa tempat atau beli tempat yang lebih baik, nyaman dan bersih

Kemudian



Menggunakan manajemen modern, seperti : diadakan Training secara berkala, pemberian penghargaan kepada yang ber-kinerja baik, dsb.....

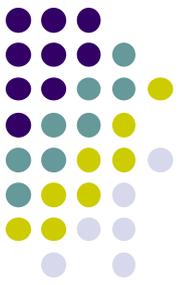
Bersahabat dengan **Ketidakpastian**, 1



Seorang Wirausaha dengan kemampuan untuk melihat adanya suatu peluang dan keberanian untuk merubah peluang tersebut menjadi sesuatu yang bernilai, dengan cara pengerahan ide kreatif dan inovatif serta menanggung risiko untung ataupun rugi.

Karena itu seorang Wirausaha bersahabat dengan **Ketidakpastian**, yaitu kalau tidak bekerja keras, tidak berani menghadapi risiko rugi maka tidak bisa memberi makan keluarga dan karyawan.

Bersahabat dengan **Ketidakpastian**, ²



Berani mengambil Resiko **Ketidakpastian** (Untung atau Rugi), namun sebelumnya sudah ada perhitungan yang matang untuk mengambil resiko tersebut.

Contoh :

Ketika akan membuka Bimbingan Belajar, maka langkah yang pertama adalah melihat masalah secara menyeluruh kemudian baru yang lebih mendetail.



- ▶ MAIN PAGE
- ▶ ABOUT US
- ▶ MANAGEMENT
- ▶ OUR PRODUCT
- ▶ ADDRESS OUTLET
- ▶ FRANCHISE
- ▶ CONTACT US



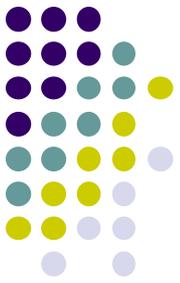
PRIMAGAMA[®]

terdepan dalam prestasi

BIMBINGAN BELAJAR: 4, 5, 6 SD - 7, 8, 9 SMP - 10, 11, 12 SMA/SMK/MA - ALUMNI

Jenjang	Target Program	Materi Pelajaran	Sarana Belajar
3-5 SD	<ul style="list-style-type: none"> - Sukses Ulangan Harian - Sukses Tes Semester - Peningkatan Prestasi Akademik di sekolah 	<ul style="list-style-type: none"> - Bhs. Indonesia - Matematika - Sains - PKPS - Bhs. Inggris 	<ul style="list-style-type: none"> - Modul Pendauan Belajar - Paket Pengayaan Smart - Paket Prediksi Smart - Suplemen - Evaluasi belajar rutin
6 SD	<ul style="list-style-type: none"> - Sukses Ulangan Harian - Sukses Tes Semester - Peningkatan Prestasi Akademik di sekolah 	<ul style="list-style-type: none"> - Bhs. Indonesia - Matematika - Sains - PKPS - Bhs. Inggris 	<ul style="list-style-type: none"> - Modul Pendauan Belajar - Paket Pengayaan Smart - Paket Prediksi UAS - Suplemen - Evaluasi belajar rutin
7-8 SMP	<ul style="list-style-type: none"> - Sukses Ulangan Harian - Sukses Tes Semester - Peningkatan Prestasi Akademik di sekolah 	<ul style="list-style-type: none"> - Matematika - Fisika - Biologi - Bhs. Inggris 	<ul style="list-style-type: none"> - Modul Pendauan Belajar - Paket Pengayaan Smart - Paket Prediksi Smart - Suplemen - Evaluasi belajar rutin
9 SMP	<ul style="list-style-type: none"> - Sukses Ulangan Harian - Sukses Tes Semester - Peningkatan Prestasi Akademik di sekolah 	<ul style="list-style-type: none"> - Kewarganegaraan - Bhs. Indonesia - Matematika - Fisika, Biologi - Geografi, Sejarah, Ekonomi - Bhs. Inggris 	<ul style="list-style-type: none"> - Modul Pendauan Belajar - Paket Pengayaan Smart - Paket Prediksi UN - Suplemen - Evaluasi belajar rutin

Menghitung Peluang, Membuka Bimbingan Belajar

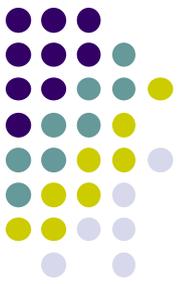


Senin – Jum'at

Jam Kerja	Kapasitas	Pendapatan 1.5 Bulan	Total Pendapatan
07:00 s/d 10:00	A – 30 Orang	90 x Rp 150.000,- = Rp 13.500.000,-	4 x Rp 13.500.000,- = Rp 54.000.000,- dlm 1,5 Bln atau Rp 36.000.000,- /Bln
	B – 30 Orang		
	C – 30 Orang		
10:00 s/d 13:00	A – 30 Orang	90 x Rp 150.000,- = Rp 13.500.000,-	Untuk Pasangan Hari: Selasa-Kamis-Sabtu juga akan menghasilkan Rp 36.000.000,-/Bln
	B – 30 Orang		
	C – 30 Orang		
13:00 s/d 16:00	A – 30 Orang	90 x Rp 150.000,- = Rp 13.500.000,-	Hasil 1 Bln = Rp 72.000.000,- Perkiraan: 70% = Rp 50.400.000,- 60% = Rp 43.200.000,- 50% = Rp 36.000.000,- 40% = Rp 28.800.000,- 30% = Rp 21.600.000,-
	B – 30 Orang		
	C – 30 Orang		
16:00 s/d 19:00	A – 30 Orang	90 x Rp 150.000,- = Rp 13.500.000,-	
	B – 30 Orang		
	C – 30 Orang		

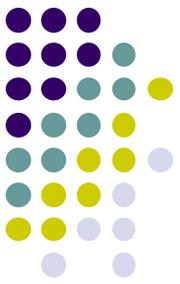
Berapa tenaga pengajar & administrasi yang diperlukan? Gajinya berapa?

Menghitung Resiko ...



- Bagaimana cara mendapat siswa sejumlah 720 orang setiap 1.5 bulan sekali?
- Apakah harus pasang iklan, buat brosur, mengadakan ceramah dimana-mana, atau lainnya lagi? Berapa biaya semuanya itu?
- Siapa yang melakukan semuanya ini?
- Berapa orang jumlah siswa yang kira-kira diyakini berhasil direkrut dalam 3 bulan? Berapa penghasilannya? Apakah bisa digunakan untuk membayar gaji dan lainnya?
- Bagaimana cara menaikkan pendapatan?
- Kapan modal bisa kembali ? Kapan bisa menikmati keuntungan?

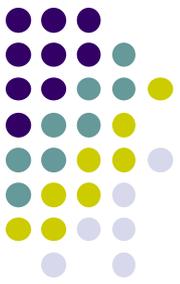
Menjalankan Usaha Riil



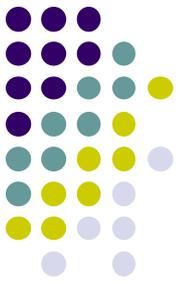
Usaha yang Sesungguhnya adalah :

- Didasarkan motif untuk melayani & memperoleh kemandirian
- Dengan ketulusan, kerjakeras dan inovasi
- Bukan jalan pintas, cara cepat menjadi kaya
- Membangun secara bertahap
- Menjaga nama baik, membangun reputasi
- Bukan sekedar passive income, tetapi riil
- Pendidikan, persahabatan, spiritualitas sangat penting

Usaha **Spekulatif**



- Didasarkan motif ingin cepat kaya
- Mengedepankan cara-cara instant
- Mendewa-dewakan “passive income”
- Tidak peduli kerugian pihak lain, yang penting, “saya untung”
- Pendidikan dan kehidupan spiritual tidak dianggap penting



END