



**MODUL DASAR-DASAR PROMOSI KESEHATAN  
(KSM 112)**

**MODUL SESI 14  
KEWIRAUSAHAAN DALAM PROMOSI KESEHATAN**

**DISUSUN OLEH  
DECY SITUNGKIR, SKM, M.K.K.K**

Universitas  
**Esa Unggul**

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL  
TAHUN 2020**

## **KEWIRAUSAHAAN**

### **A. Kemampuan Akhir Yang Diharapkan**

Setelah mempelajari modul ini, diharapkan mahasiswa mampu :

1. Menjelaskan pengertian kewirausahaan
2. Menjelaskan penyebab keberhasilan dan kegagalan kewirausahaan
3. Mengenal jenis kewirausahaan di bidang kesehatan

### **B. Uraian dan Contoh**

#### **1. Pengertian**

Masalah pengangguran merupakan masalah yang dihadapi oleh setiap negara. Selama beberapa dekade angka pengangguran telah mengalami kenaikan. Berbagai upaya dilakukan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan terutama merubah mindset para pemuda yang selama ini hanya berminat sebagai pencari kerja (job seeker) apabila kelak menyelesaikan sekolah atau kuliah mereka. Hal ini merupakan tantangan bagi pihak sekolah dan perguruan tinggi sebagai lembaga penghasil lulusan. Semua perguruan tinggi di Indonesia telah memasukkan mata kuliah kewirausahaan ke dalam kurikulum mereka sebagai salah satu mata kuliah pokok yang wajib ditempuh oleh semua mahasiswa.

Istilah kewirausahaan merupakan padanan dari kata entrepreneurship dalam bahasa Inggris. Istilah ini telah digunakan lebih dari 200 tahun. Entrepreneurship berasal dari kata Perancis “Entreprendre”, yang artinya adalah “between” and “to undertake” atau “to take” (melaksanakan/menjalankan, melakukan/mengerjakan sesuatu pekerjaan). Kewirausahaan (entrepreneurship) adalah suatu proses membela bisnis baru, mengorganisasikan sumberdaya-sumberdaya seperti; sumberdaya manusia (tenga kerja), sumberdaya alam (bahan baku) yang diperlukan untuk kegiatan pemberian nilai tambah ekonomis (Economic Value Added) yang

akan menghasilkan produk, baik barang maupun jasa dengan mempertimbangkan risiko yang terkait dan balas jasa yang akan diterima dari aktivitas penjualan produk barang maupun jasa.

Beberapa pengertian kewirausahaan menurut para ahli seperti tertulis pada tabel di bawah ini :

**Tabel 14.1 Defenisi Kewirausahaan**

<p>Robert D. Hisrich dan Michael P. Peters</p>	<p>Entrepreneurship is the process of creating something new and assuming the risks and rewards.</p> <p>Bahasa Indonesia : Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dengan risiko dan manfaat</p>
<p>Stephen P Robbins dan Mary Coulter</p>	<p><i>Entrepreneurship is the process whereby an individual or a group of individuals uses organized efforts and means to pursue opportunities to create value and grow by fulfilling wants and needs through innovation and eniquenees, on matter what resources are currently controlled.</i></p> <p>Bahasa Indonesia : Kewirausahaan adalah proses dimana seorang individu atau kelompok individu menggunakan upaya terorganisir dan sarana untuk mengejar peluang untuk menciptakan nilai dan tumbuh dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui inovasi dan keunikan, tentang masalah sumber daya apa yang saat</p>

	ini dikendalikan).
Sharma and Chrisman	<i>Entrepreneurship encompasses acts of organizational creation, renewal or innovation that occur within or outside an existing organization</i> Bahasa Indonesia : Kewirausahaan meliputi tindakan penciptaan organisasi, pembaharuan atau inovasi yang terjadi dalam atau di luar organisasi yang ada
Suryana	Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah proses dimana seseorang dengan kemampuan kreatif menciptakan suatu inovasi untuk mencari peluang menuju sukses atau peluang untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Lalu siapa yang melakukan kewirausahaan? Orang yang melakukan kewirausahaan ini disebut dengan wirausaha. Wirausaha adalah orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan usaha, mengumpmmemastikan keberhsulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan tindakan tepat guna dalam mencapai keberhasilan. Menurut Irmawita (2003), menyatakan bahwa kemampuan mengembangkan kewirausahaan sangat ditentukan oleh kecakapan dari si pengelola usaha tersebut yang berarti tingkat pendidikan dan pengalaman berpengaruh terhadap pengembangan sebuah usaha disamping modal dan motivasi kerja.

## 2. Langkah-langkah Kewirausahaan

Jika anda ingin berwirausaha maka berikut ini langkah-langkah dalam memulai wirausaha yaitu :

### a) Memilih bidang usaha sesuai minat

Tidak mudah memang, terutama jika kita sudah lama dan terbiasa berada dalam zona aman. Seringkali kesibukan kerja menghalangi kita untuk berkreasi maupun mengasah minat dan kesukaan yang mampu mendatangkan uang. Jika anda telah menentukan minat, maka segeralah asah pengetahuan dan perbanyak bacaan serta ketrampilan mengenai bidang usaha yang hendak Anda tekuni. Kadang-kadang hal-hal yang kita rasakan kuasai, ternyata setelah berada di lapangan berbeda drastis dengan yang kita pikirkan. Seorang yang sehari-hari mengerjakan pekerjaan keahlian tertentu, belum tentu bisa sukses berbisnis dalam bidang tersebut, karenanya perlu

sekali belajar dari orang-orang yang telah sukses merintis usaha di bidang tersebut.

### b) Membangun jejaring

Seringkali tawaran-tawaran peluang bisnis dan dukungan pengembangan bisnis datang dari rekan-rekan di dalam jaringan tersebut. Namun anda tetap harus hati-hati, karena tidak pernah ada yang namanya makan siang gratis, siapapun itu, anda harus tetap berhati-hati dan mempersiapkan akan datangnya hal-hal yang tidak terduga. Hal ini juga sejalan dengan prinsip seorang pebisnis “uang tidak mengenal tuan”. Bisa saja hari ini anda adalah big boss, namun esok lusa anda menjadi pengangguran karena didepak oleh karyawan sendiri yang bekerja sama dengan partner bisnis anda atau bahkan investor anda.

### c) Memilih keunikan dan keunggulan dalam produk/jasa

Kebanyakan orang tidak sadar, ketika memulai berbisnis, terjebak di dalam fenomena banting harga. Padahal, ada kalanya, harga bukan

segalanya. Anda harus bisa mencari celah dan ceruk pasar yang unik. Anda harus menentukan posisi anda di dalam peta persaingan usaha. Jika anda menilai terlalu tinggi jasa/produk anda, sementara hal yang anda tawarkan itu tidak punya keunggulan yang sangat spesifik dan memiliki nilai tambah, maka orang akan berpaling kepada usaha sejenis dengan harga dan kualitas yang jauh lebih baik. Sebagai contoh anda memulai usaha bisnis jasa pembuatan desain web (web desainer). Tentukan, apakah anda ingin bersaing berdarah-darah di usaha web murah meriah, atau anda akan spesifik kepada desainnya, atau anda akan spesifik kepada faktor security (keamanannya) atau kepada tingkat kesulitan dan kompleksitas pengelolaan databasenya.

d) Jaga kredibilitas dan brand image

Seringkali kita ketika memulai berusaha, melupakan faktor nama baik, kredibilitas dan pandangan orang terhadap produk/jasa kita. Padahal, ini yang paling penting dalam berbisnis. Mengulur-ulur pembayaran kepada supplier atau peminjam modal, adalah tindakan yang sangat fatal dan berakibat kepada munculnya nama anda di dalam daftar hitam jaringan bisnis usaha yang anda tekuni. Misalnya salah satu usaha bisnis, seringkali bertindak arogan dan mengabaikan keluhan para pelanggannya, padahal bukan hanya sekali dua kali orang melakukan komplain, akibatnya, kehilangan pelanggan adalah hal nyata yang akan terjadi dan bahkan kehilangan pasar potensial dan pangsa pasar yang dikuasainya.

e) Berhemat dalam operasional

Banyak orang yang jika sudah untung besar dan berada di atas, melupakan faktor persiapan akan hal tak terduga maupun merencanakan pengembangan usaha. Padahal bisnis adalah sama dengan hidup, harus selalu bertahan dan berjuang. Banyak pengusaha dan pengrajin kita, ketika sudah kebanjiran order dan menerima banyak uang, malah mendahulukan membeli mobil mewah ataupun mobil sport. Hal ini tidak salah, namun akan lebih baik jika keuntungan itu disisihkan untuk laba ditahan dan

penambahan modal kerja. Dengan demikian usaha bisa lebih berkembang, dan mendapatkan kepercayaan dan pinjaman modal dari bank menjadi lebih mudah. Karena anda dipercaya oleh pihak bank mampu mengelola perusahaan secara profesional.

### 3. Karakteristik Wirausahawan

Seorang wirausaha harus memiliki karakteristik sebagai berikut :

#### 1) Memiliki kreativitas tinggi

Kreativitas adalah berfikir sesuatu yang baru (thinking new thing), oleh karena itu menurutnya, kewirausahaan adalah berfikir dan bertindak sesuatu yang baru atau berfikir sesuatu yang lama dengan cara-cara baru. Rahasia kewirausahaan adalah dalam menciptakan nilai tambah barang dan jasa terletak pada penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan meraih peluang yang dihadapi tiap Berinisiatif ialah mengerjakan sesuatu tanpa menunggu perintah. Kebiasaan berinisiatif akan melahirkan kreativitas (daya cipta) setelah itu melahirkan inovasi.

#### 2) Berkomitmen dan memiliki etos kerja

Seorang wirausaha harus memiliki jiwa komitmen dalam usahanya dan tekad yang bulat di dalam mencurahkan semua perhatiannya pada usaha yang akan digelutinya, didalam menjalankan usaha tersebut seorang wirausaha yang sukses terus memiliki tekad yang mengebu-gebu dan menyala-nyala (semangat tinggi) dalam mengembangkan usahanya, ia tidak setengah-setengah dalam berusaha, berani menanggung resiko, bekerja keras, dan tidak takut menghadapi peluang-peluang yang ada dipasar. Tanpa usaha yang sungguh-sungguh terhadap pekerjaan yang digelutinya maka wirausaha sehebat apapun pasti menemui jalan kegagalan dalam usahanya. Oleh karena itu penting sekali bagi seorang wirausaha untuk komit terhadap usaha dan pekerjaannya.



### 3) Mandiri

Sesuai dengan inti dari jiwa kewirausahaan yaitu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (create new and different) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup, maka seorang wirausaha harus mempunyai kemampuan kreatif didalam mengembangkan ide dan pikirannya terutama didalam menciptakan peluang usaha didalam dirinya, dia dapat mandiri menjalankan usaha yang digelutinya tanpa harus bergantung pada orang lain, seorang wirausaha harus dituntut untuk selalu menciptakan hal yang baru dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber yang ada disekitarnya, mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen

### 4) Berani menghadapi risiko

Wirausaha dalam mengambil tindakan hendaknya tidak didasari oleh spekulasi, melainkan perhitungan yang matang. Ia berani mengambil risiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan. Oleh sebab itu, wirausaha selalu berani mengambil risiko yang moderat, artinya risiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai memperoleh hasil. Hasil-hasil itu harus nyata/jelas dan objektif, dan merupakan umpan balik (feedback) bagi kelancaran kegiatannya

### 5) Motivasi untuk berprestasi tinggi

Para ahli mengemukakan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya motif tertentu, yaitu motif berprestasi (achievement motive). Motif berprestasi ialah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi.



Faktor dasarnya adalah kebutuhan yang harus dipenuhi. Seperti yang dikemukakan oleh Maslow (1934) tentang teori motivasi yang dipengaruhi oleh tingkatan kebutuhan, sesuai dengan tingkatan pemuasannya, yaitu kebutuhan fisik (physiological needs), kebutuhan akan keamanan (security needs), kebutuhan harga diri (esteem needs), dan kebutuhan akan aktualisasi diri (self actualization needs). Motivasi merupakan dorongan, hasrat, atau kebutuhan seseorang. Motif dan motivasi berkaitan erat dengan penghayatan suatu kebutuhan berperilaku tertentu untuk mencapai tujuan. Motif menghasilkan mobilisasi energi (semangat) dan menguatkan perilaku seseorang.

6) Memandang jauh ke depan

Seorang wirausahawan hendaknya seorang yang mampu menatap masa depan dengan lebih optimis. Melihat ke depan dengan berfikir dan berusaha. Usaha memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan. Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki persepektif dan pandangan kemasa depan. Karena memiliki pandangan jauh ke masa depan maka ia akan selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya.

7) Memiliki perilaku inovatif yang tinggi

Ada tiga hal yang selalu dihadapi seorang wirausaha di bidang apapun, yakni: Pertama, obstacle (hambatan); Kedua, hardship (kesulitan); Ketiga, very rewarding life (imbalan atau hasil bagi kehidupan yang memukau). Sesungguhnya kewirausahaan dalam batas tertentu adalah untuk semua orang. Mengapa? cukup banyak alasan untuk mengatakan hal itu. Pertama, setiap orang memiliki cita-cita, impian, atau sekurang- kurangnya harapan untuk meningkatkan kualitas hidupnya sebagai manusia. Hal ini merupakan semacam "intuisi" yang mendorong manusia normal untuk bekerja dan berusaha. "Intuisi" ini berkaitan dengan salah satu potensi kemanusiaan, yakni daya imajinasi kreatif.

8) Selalu mencari peluang

Esensi kewirausahaan yaitu tanggapan yang positif terhadap peluang untuk memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan dan masyarakat, cara yang etis dan produktif untuk mencapai tujuan, serta sikap mental untuk merealisasikan tanggapan yang positif tersebut. Pengertian itu juga menampung wirausaha yang pengusaha, yang mengejar keuntungan secara etis serta wirausaha yang bukan pengusaha, termasuk yang mengelola organisasi nirlaba yang bertujuan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik bagi pelanggan/masyarakat.

9) Memiliki jiwa kepemimpinan

Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan dan keteladanan. Ia selalu ingin tampil berbeda, lebih dahulu, lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreativitas dan inovasi, ia selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya lebih cepat, lebih dahulu dan segera berada dipasar. Ia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan berbeda sehingga ia menjadi pelopor yang baik dalam proses produksi maupun pemasaran. Ia selalu memanfaatkan perbedaan sebagai suatu yang menambah nilai. Karena itu, perbedaan bagi seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan merupakan sumber pembaharuan untuk menciptakan nilai.

10) Memiliki kemampuan manajerial

Salah satu jiwa kewirausahaan yang harus dimiliki seorang wirausaha adalah kemampuan untuk memanagerial usaha yang sedang digelutinya, seorang wirausaha harus memiliki kemampuan perencanaan usaha, mengorganisasikan usaha, visualisasikan usaha, mengelola usaha dan sumber daya manusia, mengontrol usaha, maupun kemampuan mengintergrasikan operasi perusahaannya yang kesemuanya itu adalah merupakan kemampuan manajerial yang wajib dimiliki dari seorang

wirausaha, tanpa itu semua maka bukan keberhasilan yang diperoleh tetapi kegagalan usaha yang diperoleh.

#### 11) Memiliki keterampilan personel

Wirausahawan andal memiliki ciri-ciri dan cara-cara sebagai berikut:

Pertama, Percaya diri dan mandiri yang tinggi untuk mencari penghasilan dan keuntungan melalui usaha yang dilaksanakannya.

Kedua, mau dan mampu mencari dan menangkap peluang yang menguntungkan dan memanfaatkan peluang tersebut.

Ketiga, mau dan mampu bekerja keras dan tekun untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih tepat dan efisien.

Keempat, mau dan mampu berkomunikasi, tawar menawar dan musyawarah dengan berbagai pihak, terutama kepada pembeli.

Kelima, menghadapi hidup dan menangani usaha dengan terencana, jujur, hemat, dan disiplin.

Keenam, mencintai kegiatan usahanya dan perusahaannya secara lugas dan tangguh tetapi cukup luwes dalam melindunginya.

Ketujuh, mau dan mampu meningkatkan kapasitas diri sendiri dan kapasitas perusahaan dengan memanfaatkan dan memotivasi orang lain (leadership/ managerialship) serta melakukan perluasan dan pengembangan usaha dgn resiko yang moderat.

#### 4. **Faktor Penyebab Kewirausahaan gagal**

Menurut Zimmerer (dalam Suryana, 2003) ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya:

1. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.

3. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
4. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha
6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.

## 5. Faktor Keberhasilan dalam Kewirausahaan

Suryana (2014) menyatakan bahwa keberhasilan dalam kewirausahaan ditentukan oleh tiga faktor antara lain :

(a) Kemampuan dan kemauan

Orang yang tidak memiliki kemampuan tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Lalu bagaimana sebaiknya? Wirausahawan yang sukses adalah orang yang memiliki kemauan dilengkapi dengan kemampuan.

(b) Tekad yang kuat dan kerja keras

Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak

memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses

(c) Kesempatan dan peluang

Ada solusi ada peluang, sebaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang datang kepada kita.

6. Contoh Kewirausahaan di Bidang Kesehatan

Di bawah ini adalah contoh kewirausahaan di bidang kesehatan yaitu :

- (1) Usaha kecil di bidang kuliner. Usaha di bidang kuliner memang tidak pernah sepi karena setiap orang membutuhkan asupan makanan setiap harinya. Ini menjadi peluang besar bagi mahasiswa yang memang berminat untuk membuka usaha kecil bidang ini. Mahasiswa bisa memulai dari usaha restoran, rumah makan, cafe, warung rames, atau bahkan pedagang kaki lima. Tentu saja tetap memperhatikan aspek kesehatan. Ilmu gizi masyarakat yang didapatkan dapat langsung diaplikasikan ke bidang kewirausahaan. Salah satu usaha kuliner di bidang kesehatan yang menarik minat adalah usaha pembuatan makanan bayi secara organik menggunakan bahan-bahan organik dan tidak organik namun memiliki nilai gizi tinggi. Peluang usaha ini banyak diminati oleh mahasiswa karena banyaknya keluhan dari orang tua yang tidak sempat membuat sendiri makanan bayi dan tergantung pada makanan bayi instan.
- (2) Usaha kecil di bidang jasa. Ada berbagai macam jenis usaha kecil dibidang jasa. Sepertinya dalam usaha ini mahasiswa memang harus memiliki keahlian maupun wawasan luas tergantung pada jasa yang ditawarkan. Jasa yang paling banyak diminati adalah jasa pembuatan desain logo, spanduk, banner dan website untuk promosi di bidang kesehatan.
- (3) Usaha kecil di bidang kesehatan lingkungan. Usaha ini merupakan salah satu upaya dalam mengurangi pencemaran lingkungan yang berasal dari sampah an organik berupa sampah plastik. Mahasiswa

mencoba mendaur ulang sampah plastik untuk mengurangi volume sampah plastik skala rumah tangga. Usaha ini tidak hanya dapat dilakukan oleh mahasiswa namun juga dapat mengajak masyarakat sekitar untuk ikut serta dalam kegiatan tersebut. Beberapa produk yang dapat dihasilkan dari sampah plastik adalah bros, bunga plastik dan berbagai macam tas cantik berbahan dasar plastik.

(4) Usaha klinik terapi. Saat ini kebutuhan masyarakat akan kesehatan telah meningkat tajam seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan penting dan berharganya kesehatan. Demikian pula dengan fenomena pengobatan alternatif karena dengan pengobatan alternatif, risiko akan efek obat-obatan kimia dapat lebih ditekan dan biaya yang harus dikeluarkan pun menjadi lebih murah. Konsep klinik yang mahasiswa minati adalah cafe herbal dan apotik herbal. Bisnis atau usaha dibidang kesehatan adalah sebuah bisnis atau usaha yang saat ini mempunyai prospek yang sangat bagus dan bahkan kedepan akan meningkat tajam. Diperkirakan bisnis atau usaha atau industri di bidang kesehatan merupakan bisnis masa depan disamping internet pendidikan, industri entertainment dan hiburan.

### **C. Latihan**

- a. Sebutkan faktor penyebab keberhasilan kewirausahaan!
- b. Sebutkan langkah-langkah dalam berwirausaha!
- c. Sebutkan faktor-faktor penyebab kegagalan dalam berwirausaha!

### **D. Kunci Jawaban**

- a. Jawaban latihan soal ke-1 keberhasilan dalam kewirausahaan ditentukan oleh tiga faktor antara lain :
  - a. Kemampuan dan kemauan  
Orang yang tidak memiliki kemampuan tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki



kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Lalu bagaimana sebaiknya? Wirausahawan yang sukses adalah orang yang memiliki kemauan dilengkapi dengan kemampuan.

b. Tekad yang kuat dan kerja keras

Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses

c. Kesempatan dan peluang

Ada solusi ada peluang, sebaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang datang kepada kita.

b. Langkah-langkah dalam berwirausaha yaitu :

- 1) Memilih bidang usaha sesuai minat
- 2) Membangun jejaring
- 3) Memilih keunikan dan keunggulan dalam produk/jasa
- 4) Jaga kredibilitas dan brand image
- 5) Berhemat dalam operasional

c. Beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya:

Use the "Insert Citation" button to add citations to this document.

a. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.

b. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.

c. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan



adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.

- d. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
- e. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha
- f. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
- g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.



Universitas  
**Esa Unggul**

## **E. Daftar Pustaka**

Sunarsih, Tri., Marwati, ni, Tri., Syaifudin. 2018. Kewirausahaan Bidang Kesehatan. Gosyen Publishing.

