

**PENGABDIAN PADA MASYARAKAT  
PENGEMBANGAN IDE USAHA**



**Tejo Nurseto, M.Pd**  
**NIP. 197403242001121001**  
**tejo@uny.ac.id**

**FAKULTAS EKONOMI  
PENDIDIKAN EKONOMI  
YOGYAKARTA  
2012  
PENGEMBANGAN IDE USAHA**

**Di Sampaikan Oleh: Tejo Nurseto, M.Pd**  
**Pada Pelatihan**

**"Pengelolaan Laboratorium Kewirausahaan Mahasiswa  
Pendidikan Ekonomi FE UNY"**

**26 November 2011**

**tejo@uny.ac.id**

**A. Sumber Penemuan Ide-Ide Baru**

Sumber ide biasanya berkaitan dengan hal-hal atau kegiatan yang menyangkut organisasi atau lembaga yang ada hubungannya dengan bisnis, seperti :

1. Konsumen

Dengan memperhatikan potensial konsumen terutama *needs* dan *wants* mereka maka dapat menimbulkan ide-ide usaha baik untuk produk baru ataupun perbaikan dari produk yang sudah ada.

Seperti *need* konsumen peminum kopi yang tinggi akan macam cita rasa kopi serta *want* mereka akan tempat minum kopi yang memungkinkan mereka menikmati kopi dengan santai dan beramai-ramai dengan kolega mendorong tumbuhnya warung kopi di mal-mal atau perkantoran baik dari luar negeri (Coffe Bean dan Starbucks) serta dari dalam negeri (Kopi Luwak, Nescafe dll).

## 2. Perusahaan yang sudah ada

Terkadang dari produk yang sudah ada dipasar belum memenuhi tingkat kebutuhan konsumen sehingga diperlukan perbaikan produk ataupun pengembangan produk tersebut.

Selain itu penanganan perusahaan terhadap produk yang tidak baik juga dapat mendorong terciptanya ide untuk cara menangani produk yang dapat menciptakan produk lebih sesuai dengan konsumen. Contohnya adalah pada industri mobil tahun 1990 an dimana Toyota Kijang dari Toyota menguasai pasar mobil niaga khususnya yang memiliki bonnet (hidung) karena tidak mempunyai pesaing. Hal ini mendorong pabrik lain seperti Isuzu mengeluarkan Isuzu Panther dan Mitsubishi yang mengeluarkan Mitsubishi Kuda.

## 3. Saluran Distribusi

Pendistribusian yang tidak merata atau tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen dapat menimbulkan ide-ide usaha untuk menyempurnakan produk ataupun menciptakan produk baru.

Contohnya adalah Pendistribusian Pendapatan Negara yang tidak berimbang ke daerah menimbulkan timbulnya sistem pemerintahan otonomi daerah yang dirasakan daerah lebih adil.

## 4. Pemerintah

Ada dua cara sumber pengembangan ide dari pemerintah yaitu pertama, melalui dokumen hak-hak paten yang memungkinkan pengembangan

sejumlah produk baru. Kedua, melalui pengaturan pemerintah kepada dunia bisnis yang bisa memungkinkan munculnya gagasan produk baru. Misalnya adalah peraturan pemerintah mengenai kebersihan udara melalui pengurangan emisi gas buang kendaraan memungkinkan munculnya usaha-usaha produk pengurang emisi seperti bahan bakar tanpa timbal dan produk *catalitic converter* (penyaring gas buang) kendaraan.

## 5. Penelitian dan Pengembangan

Melalui penelitian dan pengembangan memungkinkan timbulnya gagasan produk baru atau perbaikan dari produk yang sudah ada.

Contohnya adalah penelitian terhadap penyakit flu menghasilkan jenis obat flu yang tidak membawa efek mengantuk.

Walaupun terdapat banyak pendekatan untuk mencari sumber ide bagi produk atau jasa, proses ini dapat dipercepat dengan penggunaan saran-saran berikut :

### a. Kebutuhan akan Sumber Penemuan.

Penemuan yang berasal dari persepsi kebutuhan yang jelas ingin dipenuhi dan banyak produk atau jasa yang telah dikembangkan dari persepsi tersebut seperti kebutuhan irigasi di daerah langka air, mahal, dan agak bergaram memungkinkan seorang wirausaha memproduksi peralatan penetes air sesuai metode irigasi yang sesuai.

### b. Hobi atau Kesenangan Pribadi.

Hobi atau minat pribadi adakalanya bisa mendorong bisnis baru. Contohnya adalah orang yang memiliki hobi mobil dan kebersihan tubuh akan membuat usaha bengkel dengan salon sehingga pemilik mobil dapat mengurus tubuhnya sementara mobilnya dibengkel.

### c. Mengamati Kecenderungan-kecenderungan.

Kecenderungan dan kebiasaan dalam mode merupakan sumber gagasan untuk melakukan usaha. Peluang yang terlihat oleh pengamat dan mendorong wirausaha mengerjakan sesuatu yang baru pada saat yang tepat. Contohnya adalah saat mode pakaian bermerek tumbuh maka marak bisnis factory outlet di kota Bandung dan Jakarta

d. Mengamati Kekurangan-kekurangan produk dan jasa yang ada.

Kekurangan pada produk dilakukan dengan memperbaiki kinerja atau menambah keunggulan yang diperlukan. Contohnya

e. Mengapa Tidak Terdapat ?

Peluang timbulnya usaha baru adakala datang dari pertanyaan "Mengapa tidak terdapat...?". Seperti contoh tidak adanya cairan penghapus tinta merupakan peluang mendirikan usaha baru yang disebabkan tidak adanya alat untuk menghapus tinta.

f. Kegunaan lain dari Barang-barang Biasa.

Banyak produk komersil berasal dari penerapan barang-barang biasa untuk kegunaan lain yang bukan kegunaan yang dimaksudkan dari barang itu. Barang tersebut dari perubahan karakter dan kegunaan dari barang akhir hingga pengembangan penerapan baru barang yang tidak terpakai. Seperti Kit Wash dan Wax yang merupakan penambahan wax (cairan pengkilat) pada shampo mobil yang ada sehingga kita tidak perlu membeli wax.

g. Pemanfaatan Produk dari Perusahaan lain.

Produk atau perusahaan baru dapat terbentuk sebagai perusahaan yang memanfaatkan produk dari perusahaan yang ada. Misalnya seorang pegawai pada perusahaan yang memproduksi cairan pembersih mobil berusaha mendapatkan tambahan penghasilan dengan membuat salon mobil panggilan pada malam hari atau hari libur dan konsumennya puas dan menjadi pelanggan tetap hingga penghasilannya melebihi penghasilan di kantor. Hal itu membuatnya memutuskan mendirikan salon mobil tetap.

Menurut penelitian di Amerika yang dilakukan oleh NFIB Foundation (1990), sumber ide untuk bisnis baru adalah sebagai berikut :

- Dari pekerjaan terdahulu (43%)
- Hobi / Minat pribadi (18%)
- Adanya kesempatan / peluang (10%)
- Saran orang lain (8%)

- Pendidikan / Kursus (6%)
- Teman / Saudara (6%)
- Bisnis keluarga (6%)
- Lain-lain (3%)

## **B. METODE DALAM PEMBUATAN IDE DAN PELUANG**

- Menurut Shirley Gunawan (2010) yang harus dilakukan dan dipersiapkan dalam membuat ide dan peluang usaha adalah sebagai berikut:
  - 
  - 1. Peluang yang Muncul Kapan Saja
    - Peluang itu ada kapan dan dimana saja. Namun, tidak semua orang memiliki kemampuan untuk menemukan pintu peluang usaha yang cocok dengan diri mereka. Bahkan karena terlalu bersemangat mencari peluang dan tidak juga menemukannya, semangat dan tekad untuk menjadi wirausaha kerap menguap. Padahal, jika saja anda jeli dalam melihat setiap kesempatan yang lewat di depan mata anda dan cermat mengamati kebutuhan yang lewat di depan mata anda dan cermat mengamati kebutuhan barang/jasa apapun bisa menjadi peluang usaha. Karena itu, tidak perlu meneropong jauh-jauh peluang di seberang mata anda. Sebab di sekitar anda banyak sekali peluang yang bisa anda asah sebagai ide usaha.
  - 2. Peluang yang Muncul saat Krisis
    - Agar anda berhasil mengelola peluang, kuncinya hanya satu, yaitu jangan cepat putus asa atau mudah menyerah/. Untuk menjadi pebisnis andal dibutuhkan keberanian. Pada dasarnya, setiap manusia memiliki kemampuan luar biasa, bahkan di luar batas kemampuannya. Namun, tidak semua orang mengenali kemampuan yang ada pada dirinya. Kemampuan luar biasa itu justru muncul saat ia sedang kepepet atau mengalami suatu masalah. Kemampuan potensial itu hanya muncul jika seseorang”mau berusaha” dan “tidak mau menyerah”. Motivasi untuk ” menyelamatkan diri” menjadi pemicu munculnya kemampuan potensial berupa keberanian luar biasa itu.

- Kemampuan luar biasa ini juga kerap dialami beberapa pengusaha. Sebagian besar pengusaha yang sukses mengaku mengawali usaha justru pada saat mereka mengalami kondisi ekonomi yang tersudur. Misalnya saat kondisi moneter. Jadi perlu di catat dalam situasi apapun peluang selalu ada.
- 3. Peluang yang Muncul lewat Hobi
- Jika anda jeli, hobi pun bisa menjadi lading rejeki bagi anda. Oleh karena itu, tidak ada salahnya anda mengolah hobi anda menjadi sebuah peluang usaha. Jika saja anda cermat membaca pintu peluang, sebenarnya hobi bisa menjadi alternatif untuk membuka pintu peluang usaha bagi diri anda. Syaratnya, anda bisa menangkap dan mengolah hobi itu menjadi uang.
- 4. Peluang yang Muncul lewat Kegagalan
- Untuk mencapai puncak kesuksesan kadang harus dilalui oleh seseorang lewat jalan terjal dan berliku. Dan, hanya mereka yang berhasil mengubah kegagalan menjadi kesuksesan itulah pemenangnya. Banyak pengusaha yang pintar mencari “peluang” tetapi “gagal” dalam mengembangkan usahanya. Kegagalan mempertahankan bisnis biasanya disebabkan oleh sikap putus asa. Untuk mencapai sukses, sikap pantang putus asa dan kerja keras harus anda miliki. Sebab, tidak semua orang memiliki keberuntungan yang sama. Oleh karena itu, dalam dunia bisnis antara peluang dan kegagalan berjalan seiring. Semakin sering menghadapi kegagalan, maka akan membuat kita memiliki segudang ilmu untuk mencapai tangga kesuksesan.
- **Mengenali Pasar dari Peluang Usaha Anda**
- Tidak mudah untuk menemukan pasar yang akan segera menyambut kehadiran usaha anda pada langkah awal usaha. Apalagi menemukan pelanggan yang akan segera menyambut kehadiran usaha anda. Untuk menghadapi masalah ini, berikut cara untuk mengenali pasar dan kecenderungan secara dekat :
- 1. Lihatlah dengan cermat, apakah peluang usaha yang anda tawarkan benar-benar diutuhkan oleh konsumen anda sekarang ini?

- 2. Sudah cukup familiarkah konsumen anda terhadap usaha yang anda tawarkan? Jika konsumen belum begitu mengenali usaha anda, lakukanlah tahap pengenalan secara bertahap hingga usaha yang anda tawarkan melekat di benak konsumen.
- 3. Ciptakanlah peluang-peluang pasar yang sangat besar dan potensial bagi usaha yang anda tawarkan.
- 4. Buatlah sebuah system penawaran yang menarik dari usaha anda. Usahakan anda harus bisa member nilai lebih dibandingkan dengan penawaran yang di tawarkan oleh orang lain.
- 5. Tingkatkan peluang penjualan secara terus menerus untuk mencapai keberhasilan.
- 6. Kendalikan pasar, usahakanlah agar usaha yang anda tawarkan kepada konsumen membuat mereka tertarik sehingga mereka tidak akan pergi ke tempat lain.
- 7. Ciptakanlah peluang usaha yang memenuhi kebutuhan/permintaan konsumen.
- 8. Kendalikan situasi pasar sehingga anda mampu bertahan menguasai pasar

## **METODELOGI DALAM PEMBUATAN IDE DAN PELUANG**

## 1. Peluang yang Muncul Kapan Saja

Peluang itu ada kapan dan dimana saja. Namun, tidak semua orang memiliki kemampuan untuk menemukan pintu peluang usaha yang cocok dengan diri mereka. Bahkan karena terlalu bersemangat mencari peluang dan tidak juga menemukannya, semangat dan tekad untuk menjadi wirausaha kerap menguap. Padahal, jika saja anda jeli dalam melihat setiap kesempatan yang lewat di depan mata anda dan cermat mengamati kebutuhan yang lewat di depan mata anda dan cermat mengamati kebutuhan barang/jasa apapun bisa menjadi peluang usaha. Karena itu, tidak perlu meneropong jauh-jauh peluang di seberang mata anda. Sebab di sekitar anda banyak sekali peluang yang bisa anda asah sebagai ide usaha.

## 2. Peluang yang Muncul saat Krisis

Agar anda berhasil mengelola peluang, kuncinya hanya satu, yaitu jangan cepat putus asa atau mudah menyerah/. Untuk menjadi pebisnis andal dibutuhkan keberanian. Pada dasarnya, setiap manusia memiliki kemampuan luar biasa, bahkan di luar batas kemampuannya. Namun, tidak semua orang mengenali kemampuan yang ada pada dirinya. Kemampuan luar biasa itu justru muncul saat ia sedang kepepet atau mengalami suatu masalah. Kemampuan potensial itu hanya muncul jika seseorang”mau berusaha” dan “tidak mau menyerah”. Motivasi untuk ” menyelamatkan diri” menjadi pemicu munculnya kemampuan potensial berupa keberanian luar biasa itu.

Kemampuan luar biasa ini juga kerap dialami beberapa pengusaha. Sebagian besar pengusaha yang sukses mengaku mengawali usaha justru pada saat mereka mengalami kondisi ekonomi yang tersudur. Misalnya saat kondisi moneter. Jadi perlu di catat dalam situasi apapun peluang selalu ada.

## 3. Peluang yang Muncul lewat Hobi

Jika anda jeli, hobi pun bisa menjadi lading rejeki bagi anda. Oleh karena itu, tidak ada salahnya anda mengolah hobi anda menjadi sebuah peluang usaha. Jika saja anda cermat membaca pintu peluang, sebenarnya hobi bisa menjadi alternatif untuk membuka pintu peluang usaha bagi diri anda. Syaratnya, anda bisa menangkap dan mengolah hobi itu menjadi uang.

## 4. Peluang yang Muncul lewat Kegagalan

Untuk mencapai puncak kesuksesan kadang harus dilalui oleh seseorang lewat jalan terjal dan berliku. Dan, hanya mereka yang berhasil mengubah kegagalan menjadi kesuksesan itulah pemenangnya. Banyak pengusaha yang pintar mencari “peluang” tetapi “gagal” dalam mengembangkan usahanya. Kegagalan mempertahankan bisnis biasanya disebabkan oleh sikap putus asa. Untuk mencapai sukses, sikap pantang putus asa dan kerja keras harus anda miliki. Sebab, tidak semua orang memiliki keberuntungan yang sama. Oleh karena itu, dalam dunia bisnis antara peluang dan kegagalan berjalan seiring. Semakin sering menghadapi kegagalan, maka akan membuat kita memiliki segudang ilmu untuk mencapai tangga kesuksesan.

### **Mengenal Pasar dari Peluang Usaha Anda**

Tidak mudah untuk menemukan pasar yang akan segera menyambut kehadiran usaha anda pada langkah awal usaha. Apalagi menemukan pelanggan yang akan segera menyambut kehadiran usaha anda. Untuk menghadapi masalah ini, berikut cara untuk mengenali pasar dan kecenderungan secara dekat :

1. Lihatlah dengan cermat, apakah peluang usaha yang anda tawarkan benar-benar diutuhkan oleh konsumen anda sekarang ini?
2. Sudah cukup familiarkah konsumen anda terhadap usaha yang anda tawarkan? Jika konsumen belum begitu mengenali usaha anda, lakukanlah tahap pengenalan secara bertahap hingga usaha yang anda tawarkan melekat di benak konsumen.
3. Ciptakanlah peluang-peluang pasar yang sangat besar dan potensial bagi usaha yang anda tawarkan.
4. Buatlah sebuah system penawaran yang menarik dari usaha anda. Usahakan anda harus bisa member nilai lebih dibandingkan dengan penawaran yang di tawarkan oleh orang lain.
5. Tingkatkan peluang penjualan secara terus menerus untuk mencapai keberhasilan.
6. Kendalikan pasar, usahakanlah agar usaha yang anda tawarkan kepada konsumen membuat mereka tertarik sehingga mereka tidak akan pergi ke tempat lain.

7. Ciptakanlah peluang usaha yang memenuhi kebutuhan/permintaan konsumen.
8. Kendalikan situasi pasar sehingga anda mampu bertahan menguasai pasar

#### DAFTAR PUSTAKA

Shirley Gunawan (2010) Analisis Pengaruh Pembangunan Suatu Usaha Bergerak Dalam Bidang Kuliner Dengan Ide Dan Peluang Yang Ada Saat Ini Di Negara Indonesia.  
[Http://www.ilerning.com/index.php?option=com](http://www.ilerning.com/index.php?option=com)