

## Buka mata buka peluang

oleh : A. B. Susanto  
Managing Partner The Jakarta Consulting Group

Kesuksesan tentu menjadi impian setiap orang. Meskipun ukuran kesuksesan boleh jadi berbeda-beda, tetapi kebanyakan kita mengidentikkan kesuksesan dengan berlimpahnya materi yang dimiliki, karier yang terus meningkat, dan reputasi yang kuat di mata masyarakat.

Namun, kesuksesan jelas tidak datang dengan sendirinya. Ia hanya dapat diraih melalui determinasi yang kuat. Tidak ada kesuksesan tanpa adanya kerja keras dengan pengorbanan tenaga dan pikiran, baik bekerja sebagai karyawan maupun dengan cara menciptakan pekerjaan sendiri melalui kewirausahaan.

Bekerja sebagai karyawan lebih menjadi pilihan bagi banyak orang karena di samping menerima penghasilan yang tetap secara berkala, risiko yang ditanggung lebih kecil. Namun pada saat ini mendapatkan pekerjaan sebagai karyawan bukanlah hal yang mudah, karena kondisi ekonomi.

Dengan kondisi seperti di atas, menciptakan lapangan kerja sendiri jelas merupakan pilihan yang masuk akal. Menjadi wirausahawan! Namun pilihan ini ternyata belum banyak diambil, karena mitos terkait dengan profesi wirausahawan. Mitos-mitos itu di antaranya adalah untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses, seseorang harus merupakan keturunan dari keluarga yang sukses dalam berwirausaha.

Kenyataannya, banyak wirausahawan yang berasal dari keluarga nonwirausahawan. Mitos lainnya, seorang calon wirausahawan harus memiliki modal yang kuat. Modal memang penting, tetapi bukanlah faktor terpenting dalam meraih kesuksesan dalam berwirausaha. Sederet mitos yang lain, di antaranya bisnis adalah lingkungan kotor yang penuh dengan berbagai macam intrik.

### Mengawali bisnis

Pertanyaan yang selalu diajukan oleh seorang calon wirausahawan sebelum memulai bisnisnya adalah bisnis apa yang akan dimasukinya. Namun selain pertanyaan tersebut, yang juga layak dipikirkan adalah sumber daya apa sajakah yang diperlukan guna memulai usaha serta bagaimana caranya agar bisa memasuki industri yang diminati.

Sumber daya yang lengkap mencakup segala sesuatu yang dibutuhkan untuk memperlancar aktivitas bisnis. Dalam menentukan jumlah sumber daya yang diperlukan guna memulai sebuah usaha, seorang wirausahawan pertama-tama harus menentukan jumlah minimum dari masing-masing sumber daya yang diperlukan serta sumber daya apa sajakah yang menjadi faktor penentu paling utama guna meraih kesuksesan. Sebagai contoh, jika sebuah perusahaan menghasilkan sebuah produk baru berteknologi tinggi, misalnya, maka pengetahuan dan keterampilan dalam bidang teknologi menjadi hal yang sangat vital.

Di samping masalah sumber daya, masalah lain yang harus dipikirkan oleh seorang calon wirausahawan adalah bagaimana caranya mulai menjalankan operasi perusahaan. Hal ini penting agar dihasilkan nilai tambah yang maksimal bagi sang wirausahawan sebagai pemilik. Menurut Vesper, seorang calon wirausahawan dapat masuk ke dalam industri melalui beberapa cara.

Membangun produk atau layanan baru adalah opsi pertama yang paling sering terpikir oleh wirausahawan. Namun, opsi ini mengandung risiko yang harus dicermati. Di antaranya adalah kesalahan dalam melakukan desain. Risiko lainnya adalah bahwa perusahaan dengan sumber daya

yang lebih kuat akan mengikuti serta menggusur perusahaan dengan produk baru tersebut. Atau si perusahaan baru kurang mampu menjual produk baru.

Menciptakan persaingan paralel melalui pengembangan produk atau layanan yang mirip juga dapat ditempuh. Contohnya adalah sebuah restoran baru yang didirikan di lokasi yang sama dengan restoran lain yang relatif besar dan sudah lama berdiri, tetapi memiliki menu serta struktur harga yang berbeda. Risikonya? Kemampuan bersaing dengan pemain-pemain lama yang telah mapan serta menguasai seluk-beluknya. Risiko lainnya adalah aksi balasan pesaing terhadap diferensiasi yang ditawarkan oleh perusahaan baru yang didirikan. Perlu pula diperhitungkan masalah kredibilitas perusahaan baru di mata pelanggan.

Mencari sponsor juga merupakan salah satu alternatif. Sponsor ini dapat berasal dari pelanggan, pemasok, atau investor. Persyaratan utama dari ketiga jenis sponsorship di atas adalah bahwa wirausahawan dan juga perusahaan yang didirikannya memiliki kredibilitas serta peluang meraih keberhasilan pada masa depan.

Bagi calon wirausahawan berkecukupan, mengambil alih going concern juga merupakan opsi yang menarik. Ini merupakan cara yang mudah untuk memasuki dunia bisnis. Aktivitas bisnis pada dasarnya terdiri dari sekumpulan kebiasaan, seperti pelanggan yang membeli produk, supplier yang memasok bahan baku, serta karyawan yang mengerjakan tugas-tugas yang diberikan.

Dalam sebuah going concern, kebiasaan-kebiasaan ini telah ada. Masalah legal pun biasanya tidak menjadi persoalan. Laporan keuangan yang dikeluarkan memberikan gambaran yang jelas seputar kondisi perusahaan. Karyawan yang telah bekerja dalam going concern telah memiliki keahlian yang mapan.

Namun, sebelum mengambil opsi ini, seorang calon wirausahawan harus mampu menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini: Apakah alasan sebenarnya dari pemilik saat ini sehingga dia memutuskan menjual bisnisnya? Aset apa sajakah yang ikut pergi bersamaan dengan dilepaskan bisnis oleh pemilik sebelumnya? Berapa dana yang dibutuhkan apabila harus meniru bisnis yang akan dibeli tersebut? Elemen apa sajakah yang menjadi kunci bagi keberlangsungan bisnis tersebut? Jika pemilik sebelumnya pergi, bagaimana pengaruhnya terhadap keputusan oleh pelanggan serta jalannya operasi bisnis tersebut?

---

Source : [www.bisnis.com](http://www.bisnis.com)