

**BAGAIMANA MEMULAI WIRAUSAHA?
MERANCANG IDE BISNIS DAN MENJALANKAN
PRINSIP DASAR BISNIS****Syaiful Bakhri***Corresponding Author E-mail: syaifulpoles@gmail.com**Institut Bakti Nusantara**

Jl. Pramuka No.1, Labuhan Ratu Dua, Kec. Way Jepara, Kab. Lampung Timur, Lampung 34396

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi dalam menggali ide bisnis dengan mengidentifikasi metode seperti brainstorming, focus group, riset kepustakaan dan internet, dewan penasihat pelanggan, serta riset harian. Setelah ide bisnis ditemukan, langkah selanjutnya adalah menguji keberhasilannya. Pengujian ide dilakukan melalui metode analisis SWOT yang mencakup identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Selanjutnya, penelitian ini juga menyoroti prinsip-prinsip dasar bisnis yang harus menjadi landasan bagi para pelaku usaha. Prinsip-prinsip ini diterapkan untuk mengurangi risiko kegagalan dalam menjalankan bisnis serta memberikan panduan bagi pelaku usaha pemula, sekaligus menjadi bahan evaluasi bagi pelaku usaha yang telah berpengalaman. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan pandangan yang lebih mendalam mengenai proses penciptaan dan pengelolaan bisnis, dengan penekanan pada strategi menggali ide, menguji keberhasilan ide, serta penerapan prinsip-prinsip dasar bisnis untuk mencapai kesuksesan jangka panjang.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Ide Bisnis, Prinsip Dasar Bisnis**ABSTRACT**

This research aims to explain strategies for exploring business ideas by identifying methods such as brainstorming, focus groups, library and internet research, customer advisory boards, and daily research. Once business ideas are found, the next step is to test their success. Idea testing is carried out through the SWOT analysis method which includes identifying strengths, weaknesses, opportunities and threats. Furthermore, this research also highlights the basic principles of business that must be the basis for business people. These principles are applied to reduce the risk of failure in running a business and provide guidance for start-up business people, as well as evaluation material for experienced business people. The results of this research are expected to provide a deeper view of the process of creating and managing a business, with an emphasis on strategies for exploring ideas, testing the success of ideas, and applying basic business principles to achieve long-term success.

Keyword: Entrepreneurship, Business Ideas, Basic Principles of Business

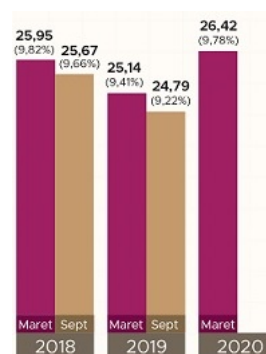
PENDAHULUAN

Pengangguran dan kemiskinan adalah dua persoalan kompleks yang masih sulit untuk diselesaikan meskipun secara makro terjadi pertumbuhan ekonomi di suatu negara termasuk Indonesia. Tingginya disparitas pendapatan antar daerah dan adanya peningkatan ketimpangan distribusi pendapatan antara kelompok kaya dan kelompok miskin, menyebabkan persoalan tersebut masih menjadi hal yang sulit dipecahkan dari waktu ke waktu. Bukan saja sulit namun tampaknya upaya yang dilakukan belum menemukan titik terangnya. Fakta menunjukkan bahwa Indonesia masih menghadapi tantangan serius berupa tingkat pengangguran dan kemiskinan. Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS), pada bulan Agustus 2020, tingkat pengangguran terbuka (TPT) mencapai 7,07 persen di Indonesia. Angka ini mengalami peningkatan sebesar 1,84 persen poin dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun 2019 (BPS 2020). Begitu pula data kemiskinan di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup tajam yakni sebesar 9,78 % atau 26,42 juta orang (BPS 2020).

Gambar 1: Data Pengangguran Terbuka Indonesia 2018-2020



Gambar 2: Data Kemiskinan Indonesia 2018-2020



Sumber: BPS, 2020

Berdasarkan pemaparan data di atas memberikan bukti bahwa baik pengangguran maupun kemiskinan di Indonesia mengalami kenaikan satu tahun terakhir.

Menurut Saiman dalam Supriaman (2019), tingginya tingkat pengangguran dan kemiskinan dapat dijelaskan oleh ketidakseimbangan antara jumlah peluang kerja yang tersedia dengan jumlah lulusan atau penawaran tenaga kerja baru di berbagai tingkat pendidikan. Situasi semakin rumit karena dampak pandemi COVID-19 yang terus berlanjut, tanpa adanya tanda-tanda bahwa kondisinya akan segera membaik. Hal ini menambah kesulitan dalam mencari solusi untuk mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan, yang kini menjadi tantangan besar. Penelitian yang dilakukan oleh Fahri, Jalil et al. (2019) menemukan bukti bahwa Pandemi COVID-19 telah menyebabkan gelombang pemutusan hubungan kerja (PHK) yang signifikan, seiring dengan diberlakukannya kebijakan pemerintah terkait lockdown, pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), dan praktik social distancing. Dampak dari kebijakan tersebut membuat masalah pengangguran menjadi lebih nyata dan terlihat secara langsung di masyarakat.

Salah satu alternatif solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi pengangguran dan kemiskinan adalah melalui kewirausahaan (*entrepreneurship*) atau dalam istilah lain yang juga

sering dipakai adalah membuka usaha/berbisnis. Kewirausahaan menurut Rusdiana (2014) adalah proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (kreatif) dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih.

Menurut Putri (2017), upaya penyelesaian masalah sosial seperti pengangguran dan kemiskinan dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan kewirausahaan. Menurutnya, pendekatan ini merupakan terobosan yang luar biasa. Kegiatan-kegiatan kewirausahaan telah mampu mereduksi jumlah kemiskinan dan sekaligus membuka lapangan kerja. Beberapa bukti praktik kewirausahaan sosial seperti pembiayaan mikro Grameen Bank oleh Muhammad Yunus, jasa keuangan Aavishkaar di Singapura, pembangunan jaringan listrik di Brazil oleh Fabio Rosa, pembangunan ekonomi masyarakat desa di Afrika Selatan oleh Paul Cohen, unit dana pertanian (*Farm Shop*) di Kenya oleh Madison Ayer, dan wirausaha sosial lainnya. Dalam konteks saat ini, kata wirausaha sering dikaitkan dengan bisnis dalam skala kecil di mana diharapkan UKM (Usaha Kecil Menengah) dapat menjadi pendorong perekonomian nasional.

Di sisi yang lain, minat dan motivasi kaum muda Indonesia untuk berwirausaha atau berbisnis masih cukup rendah. Terbukti jika kita cermati ketika ada peristiwa pasar peluang kerja, maka berbondong-bondong mereka mengajukan lamaran. Benar sekali, tantangan ini mengharuskan kerja sama antara pemerintah, dunia pendidikan, dunia industri, dan masyarakat untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan. Penting untuk mengubah mindset generasi muda dari sekadar menjadi pencari kerja (*job seeker*) menjadi pencipta kerja (*job creator*). Ini melibatkan upaya penguatan keterampilan kewirausahaan, pelatihan untuk pengembangan bisnis, dan penyediaan dukungan infrastruktur serta kebijakan yang mendukung pertumbuhan usaha kecil dan menengah. Transformasi ini dapat menjadi kunci untuk menciptakan peluang pekerjaan baru dan mengatasi dampak pengangguran yang disebabkan oleh perubahan ekonomi, termasuk dampak dari pandemi COVID-19.

Orang sering berpandangan bahwa membuat usaha atau bisnis itu mudah, yang sulit adalah menemukan ide bisnis yang cemerlang. Belum lagi perasaan takut gagal karena tidak memahami tentang bagaimana prinsip-prinsip menjalankan bisnis yang membuat semakin sedikit orang yang tertarik untuk berbisnis. Akibatnya, muncul sikap skeptis yang membuat orang akhirnya lebih memilih untuk mencari pekerjaan daripada menciptakan pekerjaan. Artikel ini mencoba untuk memberikan pencerahan terkait dengan bagaimana menemukan ide bisnis dan prinsip-prinsip dasar dalam menjalankan bisnis untuk memulai wirausaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode kajian pustaka (*literature review*) untuk mengeksplorasi dan mendeskripsikan strategi-strategi dalam mengembangkan ide bisnis dan prinsip-prinsip dasar kewirausahaan. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan analisis mendalam terhadap berbagai konsep dan teori yang berkaitan dengan kewirausahaan melalui penelaahan literatur yang komprehensif.

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer meliputi publikasi ilmiah berupa jurnal nasional dan internasional yang membahas kewirausahaan, ide bisnis, dan prinsip dasar bisnis, buku-buku referensi tentang kewirausahaan dan manajemen bisnis, serta laporan resmi dari Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai data pengangguran dan kemiskinan di Indonesia periode 2018-2020. Sedangkan data sekunder

mencakup artikel dan publikasi online dari sumber terpercaya, dokumentasi hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan topik kewirausahaan, dan studi kasus praktik kewirausahaan sosial dari berbagai negara.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi literatur sistematis dengan pencarian dan pengumpulan literatur secara sistematis melalui database akademik, perpustakaan digital, dan sumber-sumber ilmiah yang kredibel. Kriteria pemilihan literatur meliputi relevansi dengan topik, kredibilitas sumber, dan aktualitas publikasi. Selain itu, dilakukan dokumentasi untuk mengumpulkan data sekunder berupa laporan statistik, regulasi pemerintah, dan dokumentasi praktik kewirausahaan yang telah terbukti berhasil. Content analysis juga diterapkan untuk menganalisis secara mendalam isi literatur guna mengidentifikasi konsep-konsep kunci, strategi, dan prinsip-prinsip yang berkaitan dengan pengembangan ide bisnis.

Analisis data menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan beberapa tahapan. Pertama, kategorisasi data berdasarkan tema-tema utama yaitu strategi pengembangan ide bisnis, metode pengujian ide bisnis, dan prinsip-prinsip dasar kewirausahaan. Kedua, sintesis informasi dari berbagai sumber untuk menghasilkan pemahaman yang komprehensif tentang topik penelitian. Ketiga, analisis komparatif dengan membandingkan berbagai pendekatan dan strategi yang dikemukakan oleh berbagai ahli untuk menemukan kesamaan dan perbedaan. Keempat, triangulasi untuk validasi temuan melalui konfirmasi dari multiple sources guna memastikan keandalan dan validitas hasil penelitian.

Kerangka analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) sebagai salah satu alat analisis untuk mengevaluasi ide bisnis. Selain itu, digunakan juga analisis prinsip-prinsip dasar bisnis berdasarkan teori Keraf (1998) yang meliputi prinsip otonomi, kejujuran, keadilan, saling menguntungkan, dan integritas moral. Analisis ini diperkaya dengan prinsip-prinsip tambahan dari Walton yang mencakup komitmen dalam bisnis, pembagian keuntungan, motivasi mitra, komunikasi, penghargaan, dan aspek-aspek lain yang mendukung kesuksesan bisnis.

Untuk memastikan validitas dan reliabilitas penelitian, dilakukan triangulasi sumber data dari berbagai literatur yang kredibel, penggunaan sumber-sumber yang telah terverifikasi dan dipublikasikan dalam jurnal ilmiah bereputasi, serta konsistensi dalam metode analisis dan interpretasi data. Penelitian ini memiliki keterbatasan berupa fokus pada kajian literatur tanpa melibatkan data empiris langsung dari pelaku usaha, analisis terbatas pada konteks Indonesia dengan menggunakan data BPS periode 2018-2020, dan tidak melakukan validasi lapangan terhadap strategi dan prinsip yang dikemukakan.

PEMBAHASAN

Menggali Ide Bisnis

Kita semua sepakat bahwa bisnis adalah komponen penting dalam kehidupan masyarakat bahkan negara. Peranannya terhadap pembangunan ekonomi suatu negara tidak diragukan lagi. Tidak mengherankan ada yang mengatakan bahwa peningkatan kekuatan ekonomi bangsa salah satunya ditopang oleh eksistensi bisnis yang masif dengan didukung penciptaan lapangan kerja baru (Buchari 2009). Untuk bisa eksis sebuah bisnis maka seorang calon pelaku bisnis harus bisa menemukan peluang bisnis. Menurut Nasip and Sudarmaji (2017) Membuat peluang bisnis membutuhkan semangat, keahlian, sumber daya, tata kelola,

komitmen, dan strategi yang diperlukan oleh individu dan perusahaan. Penting untuk diingat bahwa peluang bisnis tidak dapat diciptakan semata-mata karena faktor lingkungan atau faktor pribadi, walaupun keduanya saling terkait. Proses menciptakan peluang bisnis dapat diuraikan dan melibatkan hampir seluruh disiplin ilmu, termasuk ekonomi, psikologi dan ilmu kognitif, manajemen strategi, sumber daya, serta teori kontingensi. Semua ini perlu digabungkan secara sinergis untuk membentuk dan menciptakan ide bisnis baru.

Begitu pentingnya peranan bisnis namun bagi sebagian orang, mendirikan usaha atau bisnis tentu bukanlah perkara yang mudah. Hal yang paling sulit biasanya adalah menemukan satu ide bisnis dari sekian banyak ide bisnis yang muncul. Oleh karena itu tidaklah mengherankan jika bisa dikatakan sebuah bisnis yang baik berawal dari ide bisnis yang baik pula. Ide adalah suatu konsep, pemikiran, pengetahuan, atau rencana yang muncul dari kegiatan berpikir kreatif. Ini melibatkan penggunaan alat pendengaran, penglihatan, dan perasaan sebagai bagian dari proses kreatif. Hubungan antara ketiga indera ini memberdayakan daya pikir seorang pelaku usaha atau bisnis dalam menghasilkan ide-ide baru.

Sebuah ide bisnis bisa saja muncul karena memang dipikirkan secara mendalam oleh pelaku bisnis atau bisa saja muncul secara tiba-tiba. Tugas wirausahawan atau pelaku bisnis adalah senantiasa berusaha mencari ide-ide bisnis yang jitu. Namun yang lebih penting lagi adalah ide bisnis tersebut bersifat aplikatif sehingga nantinya dapat mendatangkan profit baginya. Barringer and Ireland (2016) menjelaskan bahwa setiap bisnis pasti berasal dari sebuah ide. Ide bisnis sendiri cenderung singkat namun biasanya diiringi penjelasan yang rinci bagaimana bisnis tersebut dapat berjalan. Sebuah bisnis yang berhasil sesungguhnya perpaduan antara memenuhi kebutuhan pelanggan dan memenuhi harapan pelaku bisnis. Artinya, di satu sisi bisnis yang dijalankan memenuhi apa yang dibutuhkan pelanggan dengan harga terjangkau, di sisi yang lain bisnis tersebut juga mendatangkan pemasukan dan kepuasan tersendiri pada pelaku bisnis.

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan oleh calon pebisnis atau pelaku usaha dalam memunculkan ide bisnis, antara lain (Barringer and Ireland 2016):

1) Tukar pikiran (*Brainstorming*)

Cara umum untuk menghasilkan ide bisnis baru adalah melalui *brainstorming*. Secara umum, *brainstorming* adalah proses tukar pikiran atau curah pendapat yang menghasilkan beberapa ide tentang topik tertentu. Pada pelaksanaannya, terkadang sesi ini dipimpin oleh moderator yang melibatkan sekelompok orang.

2) *Focus group*

Pada kegiatan *focus group*, sekumpulan orang yang mempunyai karakteristik yang sama berhubungan berkumpul untuk membahas sebuah ide baru. Orang-orang tersebut akan lebih dekat satu sama lain karena latar belakang mereka sama.

3) Riset perpustakaan dan internet

Keduanya merupakan sumber utama informasi saat ini. Melalui kedua sumber informasi ini, orang-orang dapat mengakses informasi yang diinginkan dan memilah mana yang sesuai dengan yang diharapkan secara praktis.

4) Dewan penasihat pelanggan (*customer advisory boards*)

Perusahaan membentuk dewan penasihat pelanggan yang bertemu secara teratur untuk mendiskusikan kebutuhan, keinginan, dan masalah yang dapat menghasilkan ide-ide baru.

5) Riset harian (*Day in life research*)

Perusahaan secara rutin mengirimkan tim penguji ke rumah dan bisnis penggunanya untuk melihat bagaimana produknya bekerja dan mencari wawasan untuk ide produk baru.

Apabila seseorang telah menemukan ide bisnisnya, maka langkah selanjutnya adalah memanfaatkan ide, pengetahuan, dan kemampuan secara maksimal untuk menjadikan ide bisnis tersebut menjadi sesuatu yang bernilai. Penciptaan ide yang bernilai dapat dilakukan melalui aktivitas pengujian ide. Di sinilah tantangan berikutnya muncul. Pengujian ide bukanlah hal yang mudah karena berbagai tantangan akan dihadapi. Beberapa tantangan tersebut antara lain sebagai berikut:

- 1) Tidak adanya permintaan. Ide bisnis yang telah tercipta akan mengalami kesulitan ketika hendak dijual namun permintaan tidak ada.
- 2) Waktu yang diperlukan dalam penjualan suatu ide memerlukan waktu yang lama karena perlu melihat perubahan apakah bernilai positif atau negatif terhadap jalannya suatu bisnis.
- 3) Perlunya hubungan baik antara penjual ide dengan pembeli ide.
- 4) Jika ide tersebut bukanlah barang konsumsi sehingga menyebabkan perputaran nilai yang diperoleh biasanya tidak secepat barang konsumsi.

Begitu juga, sebelum mengimplementasikan sebuah ide bisnis, disarankan untuk melakukan pengujian ide terlebih dahulu. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk melakukan pengujian ide bisnis adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Metode ini melibatkan penetapan tujuan spesifik dari suatu rencana bisnis atau kegiatan, serta mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mendukung atau menghambat pencapaian tujuan yang diinginkan.

Menurut Mukhtar and Rai (2015), analisis SWOT dapat diaplikasikan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya. Berikutnya adalah menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan (*advantages*) dari peluang yang ada. Terakhir adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) dan bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

Secara sederhana penggunaan analisis SWOT dapat dilakukan dengan menjawab daftar pertanyaan yang tercantum dalam tabel kuadran berikut ini (Kartika 2020):

Tabel 1: Kuadran Pertanyaan Analisis SWOT

<u>Strengths</u>	<u>Weaknesses</u>
1. Apa kelebihan yang dimiliki oleh bisnis Anda?	1. Hal apa yang harus ditingkatkan pada bisnis Anda?
2. Apa yang bisa membuat bisnis anda agar lebih baik dari bisnis lainnya?	2. Hal apa yang harus dihindari oleh bisnis Anda?
3. Hal apa yang menyebabkan bisnis anda nantinya memperoleh penjualan?	3. Apa kelemahan yang dilihat maupun dirasakan oleh konsumen dari bisnis Anda?

-
- | | |
|--|---|
| 4. Apa kelebihan bisnis a anda yang dilihat maupun dirasakan oleh konsumen Anda? | 4. Faktor apa yang dapat menghilangkan penjualan bisnis Anda? |
| 5. Keunikan apa yang dimiliki oleh bisnis Anda? | 5. Apa yang telah dilakukan pesaing Anda sehingga usaha mereka lebih baik dari bisnis Anda? |
-

Opportunities

Threats

- | | |
|--|---|
| 1. Kesempatan apa yang bisa Anda lihat? | 1. Perkembangan apa yang berpotensi menjadi ancaman bisnis Anda? |
| 2. Tren apa yang saat ini sedang berlangsung yang sesuai dengan bisnis Anda? | 2. Apa hambatan yang sekarang sedang dihadapi? |
| | 3. Hal apa yang telah dilakukan oleh pesaing bisnis Anda? |
| | 4. Apakah ada perubahan dari pemerintah yang bisa mengancam perkembangan bisnis Anda? |
| | 5. Apakah ada perubahan dari pemerintah yang bisa mengancam perkembangan bisnis Anda? |
-

Sumber: Kartika, 2020

Tabel di atas memberikan kita gambaran bagaimana kita menguji ide bisnis yang kita miliki sehingga dapat diketahui prospek ke depannya apakah bisnis yang hendak kita rintis dapat dijalankan atau tidak.

Prinsip Dasar Bisnis

Prinsip (*principle*) atau *basic point* merupakan kaidah-kaidah atau nilai-nilai dasar yang diyakini setiap orang sebagai suatu kebenaran mutlak dan berlaku universal (Simanjuntak 2010). Bisnis merupakan suatu istilah untuk menjelaskan segala aktivitas berbagai institusi dari yang menghasilkan barang dan jasa yang perlu untuk kehidupan masyarakat sehari-hari (Manullang 2002). Jadi prinsip dasar bisnis adalah nilai-nilai dasar yang diyakini untuk menghasilkan barang dan jasa yang perlu untuk kehidupan masyarakat sehari-hari.

Prinsip dasar bisnis merupakan bagian mendasar yang seharusnya dilakukan oleh seorang pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya. Prinsip ini menjadi bagian penting yang harus dimiliki agar bisnis yang dijalankan tidak berujung kepada kegagalan. (Yuli 2016) menyebut bahwa 90% bisnis rentan mengalami kegagalan, dimana secara umum dijelaskan bahwa 51% sebuah bisnis baru dinyatakan bangkrut di tahun kelima dan hanya 10% bisnis yang mampu bertahan hingga 10 tahun.

Agar tidak mengalami kegagalan dalam menjakankan bisnisnya, pelaku bisnis perlu memegang 5 prinsip yang menjadi pedoman dalam menjalankan bisnisnya, di antaranya (Keraf 1998):

- a) Prinsip Otonomi
Prinsip otonomi memperlihatkan sikap kemandirian, kebebasan, dan tanggung jawab. Individu yang mandiri berarti individu yang dapat menarik suatu keputusan dan menjalankan tindakannya atas dasar kemampuan sendiri sesuai dengan keyakinannya, terbebas dari tekanan, hasutan, dan ketergantungan dari pihak lain.
- b) Prinsip Kejujuran
Prinsip kejujuran menanamkan sikap bahwa apa yang dipikirkan adalah apa yang dikatakan, dan apa yang dikatakan adalah apa yang dikerjakan. Prinsip ini juga secara tersirat mengandung kepatuhan dalam melaksanakan berbagai komitmen, kontrak, dan perjanjian yang telah disepakati bersama.
- c) Prinsip Keadilan
Prinsip keadilan menanamkan sikap untuk memperlakukan semua pihak secara berkeadilan, yaitu suatu sikap yang tidak membedakan dari berbagai aspek baik dari aspek ekonomi, hukum, maupun aspek lainnya.
- d) Prinsip saling Menguntungkan
Prinsip saling menguntungkan menanamkan kesadaran bahwa dalam berbisnis perlu ditanamkan prinsip *win-win solution*, artinya dalam setiap keputusan dan tindakan bisnis harus diupayakan supaya semua pihak merasa diuntungkan.
- e) Prinsip Integritas Moral
Prinsip integritas moral adalah prinsip untuk tidak merugikan orang lain dalam segala keputusan dan tindakan bisnis yang diambil. Prinsip ini dilandasi oleh kesadaran bahwa setiap orang harus dihormati harkat dan martabatnya.
Prinsip lainnya yang dapat dijadikan pegangan seperti yang disampaikan oleh Walton dalam (Mukhtar and Rai 2015), yakni:
 - 1) Berkomitmen dalam bisnis
Bisnis yang dijalankan dengan penuh komitmen akan mendatangkan kesuksesan. Pelaku bisnis juga harus menyukai pekerjaannya dan melakukan yang terbaik dalam menjalankan bisnis sehingga akan mendatangkan hasil yang maksimal.
 - 2) Membagi keuntungan dengan semua rekan dan memperlakukannya sebagai mitra
Berbagi keuntungan dengan rekan sesungguhnya tidak akan merugikan pelaku bisnis. Begitu juga memperlakukan rekan kerja sebagai mitra justru akan membuat mereka selalu bersemangat tanpa menghilangkan fungsi pelaku bisnis sebagai supervisor yang mengontrol kerja dari rekan.
 - 3) Memotivasi mitra
Pelaku bisnis yang hebat menjadikan mitra sebagai bagian dari tim sehingga terkadang mitra perlu ditantang untuk mencapai tantangan yang lebih tinggi dalam rangka memenangkan persaingan. Tugas pelaku bisnis adalah memberikan motivasi agar mitra tetap bersemangat.
 - 4) Selalu berkomunikasi dengan mitra kerja
Informasi adalah salah satu kekuatan yang penting dalam suatu bisnis. Pelaku bisnis jangan pelit berbagi informasi dengan mitra. Semakin banyak mereka tahu, mereka akan semakin mengerti. Semakin mereka mengerti, mereka akan semakin peduli. Pada akhirnya kepedulian tersebut akan mendatangkan loyalitas dan itu merupakan suatu keuntungan bagi pelaku bisnis.

- 5) Menghargai semua rekan kerja
Menghargai rekan kerja adalah suatu hal yang harus dicermati oleh para pelaku bisnis. Penghargaan yang diberikan akan memunculkan trust yang pada gilirannya akan membuat bisnis menjadi lancar.
- 6) Merayakan kesuksesan
Merayakan kesuksesan bersama mitra kerja adalah titik awal dalam meraih keberhasilan. Hal ini mengingat peran mitra yang menhadirkan nilai bagi bisnis yang dijalankan.
- 7) Meminta masukan dari para karyawan
Pelaku bisnis perlu meminta masukan kepada para karyawannya baik terkait dengan keluhan pelanggan atau pun ide-ide untuk membuat bisnis menjadi lebih berkembang.
- 8) Selalu memuaskan pelanggan
Ada banyak cara memuaskan pelanggan, salah satunya adalah dengan memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan (*service excellent*). Hadirkan juga program-program yang membuat pelanggan akan melakukan permintaan ulang seperti program pemberian diskon, dan lain sebagainya.
- 9) Mengendalikan biaya pengeluaran dan lebih dari kompetitor
Mengendalikan biaya pengeluaran merupakan bagian penting dari kesuksesan sebuah bisnis. Biaya pengeluaran yang tidak terkelola dengan baik akan mengganggu operasional bisnis. Efisiensi adalah kata kuncinya. Begitu pula prinsip harus lebih dari kompetitor menjadikan kita memiliki perbedaan yang akan dilirik oleh pelanggan dibandingkan dengan kompetitor lainnya.
- 10) Mencari ide yang berlawanan
Kebanyakan para pelaku bisnis menjalankan ide-ide bisnis yang sama, sehingga tingkat persaingan dalam menjalani ide tersebut semakin tajam. Pelaku bisnis perlu mencari ide yang berlawanan dari ide yang sudah ada. Hambatan pasti ada, namun percayalah dengan ide yang dimiliki itu, lambat laun akan mendatangkan ide lain yang lebih cemerlang.

Berdasarkan pengalaman penulis yang juga memiliki usaha/bisnis sejak tahun 2005 di bidang jasa kursus, menurut hemat kami ada tiga tambahan prinsip dasar dalam berbisnis, antara lain:

1) Antusiasme (*antusiasme*)

Antusiasme adalah prinsip yang harus dimiliki oleh seorang pelaku bisnis dalam menjalankan usahanya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Antusiasme bermakna minat besar terhadap sesuatu; kegairahan; gelora semangat. Seorang pelaku bisnis harus memiliki semangat yang besar dalam menjalankan bisnisnya karena dengan semangat yang menyala-nyala ada motivasi tersendiri yang muncul dan berharap bahwa bisnis yang dijalankannya akan sukses.

2) Fokus (*focus*)

Seorang pelaku bisnis yang baru awal merintis bisnisnya harus fokus dengan apa yang dikerjakannya. Fokus terhadap apa yang dikerjakan akan menjadikan kita bekerja secara efektif dan maksimal. Pekerjaan yang dilakukan dengan fokus akan membuat tujuan yang diharapkan lebih mudah dicapai.

3) Gigih (*persistence*)

Gigih artinya tetap teguh pada pendirian atau pikiran. Seorang pelaku bisnis apalagi yang baru merintis haruslah teguh dalam pendirian. Jangan mudah terombang-ambing melihat

hasil yang dirasa kurang. Ingatlah dalam bisnis tidak selalu menguntungkan, ada kalanya kerugian datang menghampiri. Justru hal itu seharusnya menambah pengalaman kita dalam berbisnis dan menjadi pijakan untuk membuat langkah-langkah berikutnya.

4) Do'a (*pray*)

Bisnis atau usaha yang dikerjakan sesungguhnya bagian dari ikhtiar kita sebagai manusia dalam menjalani kehidupan. Ada Tuhan yang Maha Kuasa yang menentukan segalanya. Oleh karena itu, jangan pernah kita lupakan untuk berdo'a memohon agar bisnis kita berjalan lancar dan bermanfaat buat manusia lainnya.

KESIMPULAN

Pengangguran dan kemiskinan adalah dua hal yang masih menjadi persoalan krusial bagi Indonesia. Sampai saat ini kedua hal tersebut masih belum terselesaikan secara maksimal. Berwirausaha atau berbisnis adalah sebuah solusi untuk mengatasi pengangguran dan kemiskinan. Melalui bisnis, orang dapat menciptakan pekerjaan dan membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain. Namun tidak bisa dipungkiri bahwa kesulitan yang muncul pada sebagian besar orang yang hendak berbisnis adalah menemukan ide-ide bisnis yang cemerlang. Diperlukan cara tertentu agar dapat menggali ide-ide bisnis tersebut. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan dalam menggali ide bisnis, antara lain: *brainstorming*, *focus group*, riset perpustakaan dan internet, dewan penasehat pelanggan, dan riset harian. Setelah menemukan ide bisnis langkah selanjutnya adalah menguji ide. Pengujian ide dapat dilakukan dengan menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT terdiri dari empat komponen yakni kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya harus berdasarkan prinsip-prinsip dasar berbisnis. Hal ini dilakukan agar dalam menjalankan bisnisnya dapat mengurangi risiko kegagalan. Prinsip-prinsip ini juga merupakan pedoman melangkah terutama bagi para pelaku bisnis rintisan dan menjadi bahan evaluasi bagi pebisnis lama.

REFERENSI

- Barringer, B. R. and R. D. Ireland (2016). *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures*. USA, Pearson
- BPS (2020). *Berita Resmi Statistik*. Jakarta, Badan Pusat Statistik: 1-51.
- BPS (2020). *Profil Kemiskinan di Indonesia*. Jakarta, Badan Pusat Statistik: 1-12.
- Buchari, A. (2009). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Cet. Ke-8. Bandung, Alfabeta.
- Fahri, et al. (2019). "Meningkatnya Angka Pengangguran di tengah Pandemi (Covid-19)." *Al-Mizan : Jurnal Ekonomi Syariah* 2(2): 45-60.
- Kartika (2020). *Mengapa Perlu Analisis SWOT Untuk Perusahaan?*, <https://www.jurnal.id/id/blog/analisis-swot-untuk-perusahaan/>. Diakses pada tanggal 04 Januari 2021.
- Keraf, A. S. (1998). *Etika Bisnis*. Jakarta, Kanisius.

- Manullang, M. (2002). Pengantar Bisnis. Yogyakarta Gadjah Mada University Press.
- Mukhtar, S. and N. G. M. Rai (2015). Menggali Ide Bisnis dan Prinsip Dasar Bisnis. Surabaya, Lembaga Pengembangan Pendidikan, Kemahasiswaan dan Hubungan Alumni (LP2KHA) ITS Surabaya: 33-43.
- Nasip, I. and E. Sudarmaji (2017). Model Bisnis Kanvas: Alat Untuk Mengidentifikasi Peluang Bisnis Baru Bagi Pengusaha UKM Indonesia. 1st National Conference on Business and Entrepreneurship "Building Indonesia Business and Entrepreneurial Platform". Surabaya, Fakultas Manajemen dan Bisnis - Universitas Ciputra.
- Putri, L. I. (2017). "Reduksi Kemiskinan Melalui Sosiopreneurship." *Islamic Review: Jurnal Riset dan Kajian Keislaman* 6(1): 48-68.
- Rusdiana (2014). Buku Kewirausahaan Teori dan Praktek. Bandung, Pustaka Setia.
- Simanjuntak, A. (2010). "Prinsip-Prinsip Manajemen Bisnis Keluarga (Family Business) Dikaitkan Dengan Kedudukan Mandiri Perseroan Terbatas (PT)." *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 12(2): 113-120.
- Supriaman, S. (2019). "Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, dan Lingkungan Keluarga terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Politeknik LP3i Jakarta." *Lentera Bisnis* 8(1): 65-83.
- Yuli (2016). 5 Prinsip Prinsip Bisnis yang Wajib Diketahui. <https://dosenekonomi.com/bisnis/tips-bisnis/prinsip-prinsip-bisnis>. Diakses pada tanggal 05 Januari 2020