



ISBN 978-623-8004-75-1



# KEWIRAUSAHAAN



**Penulis :**

**Fibria Anggraini Puji Lestari, Kiki Rizkita Putri,  
Mulyati, Yane Puspito Sari, Nur Syamsiyah,  
Sri Sarjana, Sulistiono, Mumuh Mulyana,  
Acai Sudirman, Kania Ratnasari,  
Rida Ristiyana, Ani Siska MY**

**Editor : Eka Purnama Sari, S.E, M.M.  
Muhammad Taher Rambe, S.E., M.M**

# KEWIRAUSAHAAN

Fibria Anggraini Puji Lestari

Kiki Rizkita Putri

Muliyati

Yane Puspito Sari

Nur Syamsiyah

Sri Sarjana

Sulistiono

Mumuh Mulyana

Acai Sudirman

Kania Ratnasari

Rida Ristiyana

Ani Siska MY



PT. GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI

# KEWIRAUSAHAAN

**Penulis :**

Fibria Anggraini Puji Lestari  
Kiki Rizkita Putri  
Mulyati  
Yane Puspito Sari  
Nur Syamsiyah  
Sri Sarjana  
Sulistiono  
Mumuh Mulyana  
Acai Sudirman  
Kania Ratnasari  
Rida Ristiyana  
Ani Siska MY

**ISBN : 978-623-8004-75-1**

**Editor** : Eka Purnama Sari, S.E, M.M.  
Muhammad Taher Rambe, S.E., M.M.

**Penyunting** : Debi Eka Putri, S.E., M.M.

**Desain Sampul dan Tata Letak** : Handri Maika Saputra, S.ST

**Penerbit** : PT. GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI  
Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

**Redaksi :**

Jl. Pasir Sebelah No. 30 RT 002 RW 001  
Kelurahan Pasie Nan Tigo Kecamatan Koto Tangah  
Padang Sumatera Barat  
Website : [www.globaleksekutifteknologi.co.id](http://www.globaleksekutifteknologi.co.id)  
Email : [globaleksekutifteknologi@gmail.com](mailto:globaleksekutifteknologi@gmail.com)

Cetakan pertama, Oktober 2022

Hak cipta dilindungi undang-undang  
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk  
dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat ALLAH SWT, berkat rahmat dan petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan buku yang berjudul Kewirausahaan.

Di zaman sekarang ini kewirausahaan telah menjadi penggerak roda perekonomian nasional di Indonesia. Hal ini tidak dapat dikarenakan bahwa kewirausahaan adalah salah satu unsur dalam roda perekonomian bangsa untuk menciptakan kesejahteraan bersama. Kehadiran ilmu kewirausahaan sebagai pusat bisnis merupakan pandangan baru dan berbeda dengan profesi yang selama ini kita kenal. Dari penelitian terbaru, wirausahawan dilahirkan melalui pendidikan serta faktor genetik dan lingkungan. "Siapa saja sekarang dapat berwirausaha asalkan ada kemauan". Untuk itu semua universitas mewajibkan ilmu kewirausahaan sebagai suatu keharusan bagi mahasiswa sarjana dan juga mahasiswa bisnis. Dengan buku ini memungkinkan mahasiswa untuk lebih memahami secara langsung teori kewirausahaan. Mahasiswa diharapkan dapat mengikuti perkembangan terkini kewirausahaan dari perspektif global.

Pembahasan dalam buku ini meliputi Konsep Dasar Kewirausahaan, Perkembangan Bisnis Di Era Digital, Karakteristik Wirausaha Yang Sukses, Ide dan Peluang Bisnis, Kreativitas dan Inovasi, Modal Dasar Kewirausahaan, Peluang dan Tantangan Kewirausahaan, Keunggulan Bersaing Dalam Kewirausahaan, Wirausaha dan Motivasi, Wirausaha dan Pengenalan Potensi Diri, Wirausaha dan Kepemimpinan, serta Wirausaha dan Jaringan Usaha.

Buku ini sangat bagus untuk dibaca tidak hanya bagi mahasiswa, tetapi juga bagi mereka yang tertarik berwirausaha dan benar-benar ingin menjadi wirausaha. Menjadi seorang pengusaha

adalah mulia dan buku ini bertujuan untuk membimbing pembaca menuju impian mereka. Buku ini diharapkan dapat membantu pembaca memahami teori Kewirausahaan, sehingga mereka dapat mengaplikasikan ilmunya. Semoga buku ini dapat memberikan sumbangsih bagi kepastakaan di Indonesia dan bermanfaat bagi kita semua.

Penulis, Oktober 2022

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vi</b>
<b>BAB I KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN</b>	
1.1 Pendahuluan.....	1
1.2 Tujuan Kewirausahaan .....	4
1.3 Manfaat Wirausaha .....	4
1.4 Kuadran Kyosaki.....	5
1.5 Karakteristik Wirausaha .....	6
1.6 Motif Menjadi Wirausaha.....	10
1.7 Tahapan Wirausaha.....	10
1.8 Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha .....	11
<b>BAB II PERKEMBANGAN BISNIS DI ERA DIGITAL</b>	
2.1 Teknologi dan Bisnis.....	15
2.2 Bisnis Konvensional VS Bisnis Digital.....	16
2.3 Tantangan Bisnis di Era Digital.....	21
2.4 Ekonomi Digital Indonesia.....	22
<b>BAB III KARAKTERISTIK WIRAUSAHA YANG SUKSES</b>	
3.1 Pendahuluan .....	26
3.2 Karakteristik Wirausaha .....	34
3.3 Pemasaran dalam Kewirausahaan .....	38
3.4 Kreativitas dan Inovasi Wirausaha .....	42
3.5 Usaha Kecil .....	47
3.6 Model Perilaku Konsumen .....	51
3.7. Kesimpulan .....	55
<b>BAB IV IDE DAN PELUANG BISNIS</b>	
4.1 Pendahuluan.....	61
4.2 Ide Bisnis .....	61
4.3 Pengetahuan dan Kompetensi Kewirausahaan.....	62
4.4 Peluang Usaha .....	64
4.5 Inovasi .....	67
<b>BAB V KREATIVITAS DAN INOVASI</b>	

5.1 Pendahuluan.....	70
5.2 Kreativitas .....	72
5.3 Inovasi .....	86
<b>BAB VI MODAL DASAR KEWIRAUSAHAAN</b>	
6.1 Pendahuluan.....	103
6.2 Kewirausahaan dan Modal Wirausaha.....	107
6.3 Inisiatif Kewirausahaan .....	109
6.4 Perspektif Kewirausahaan Berbasis Pengetahuan .....	110
6.5 Model Kewirausahaan dan Pengembangan Wilayah Dalam Perspektif Modal Intelektual .....	114
<b>BAB VII PELUANG DAN TANTANGAN KEWIRAUSAHAAN</b>	
7.1 Pendahuluan.....	121
7.2 Peran Kewirausahaan dalam Pertumbuhan Ekonomi Nasional.....	121
7.3 Peluang dan Tantangan Berwirausaha.....	124
7.4 Strategi Mengatasi Tantangan.....	127
7.5 Kisah Delapan Pengusaha Mengubah Tantangan Bisnis Menjadi Peluang Pertumbuhan.....	132
<b>BAB VIII KEUNGGULAN BERSAING DALAM KEWIRAUSAHAAN</b>	
8.1 Pendahuluan.....	138
8.2 Pengertian Keunggulan Bersaing dalam Kewirausahaan .....	138
8.3 Jenis Keunggulan Bersaing Kewirausahaan.....	140
8.4 Keunggulan Komparatif dan Keunggulan Differensial .....	142
8.5 Persiapan Menciptakan Keunggulan Bersaing.....	144
8.6 Menciptakan Keunggulan Bersaing Kewirausahaan .....	147
8.7 Mempertahankan Keunggulan Bersaing.....	153
<b>BAB IX WIRAUSAHA DAN MOTIVASI</b>	
9.1 Pendahuluan.....	157
9.2 Karakteristik Kewirausahaan.....	158
9.3 Konsep Jiwa Wirausaha.....	163
9.4 Motivasi yang Mendasari Kewirausahaan.....	166
9.5 Motivasi Wirausahawan.....	167
9.6 Korelasi Motivasi Dengan Wirausahawan.....	169
<b>BAB X WIRAUSAHA DAN PENGENALAN POTENSI DIRI</b>	
10.1 Potensi Diri.....	173

10.2 Potensi Diri dalam Kewirausahaan.....	180
10.3 Pengenalan Potensi Diri.....	183
10.4 Pengembangan Potensi Diri.....	184
10.5 Pengukuran Potensi Diri .....	186
10.6 Penilaian Potensi Diri .....	188
10.7 Pemberdayaan Potensi Diri.....	191
<b>BAB XI WIRUSAHA DAN KEPEMIMPINAN</b>	
11.1 Pendahuluan.....	195
11.2 Kepemimpinan dalam Wirausaha .....	196
11.3 Tipe Kepemimpinan dalam Wirausaha.....	197
11.4 Fungsi Pemimpin dalam Wirausaha.....	198
11.5 Tugas Pemimpin Wirausaha.....	199
11.6 Gaya Kepemimpinan dalam Wirausaha.....	204
11.7 Teori Kepemimpinan dalam Wirausaha.....	208
11.8 Implikasi Teori Kepemimpinan dalam Wirausaha .....	211
<b>BAB XII WIRUSAHA DAN JARINGAN USAHA</b>	
12.1 Pendahuluan.....	213
12.2 Kelompok Wirausaha.....	214
12.3 Manfaat Wirausaha.....	215
12.4 Karakteristik Wirausaha .....	216
12.5 Etika Wirausaha .....	217
12.6 Jaringan Usaha.....	218
12.7 Indikator Pengukuran Jaringan Usaha.....	220
12.8 Tipe Jaringan Usaha .....	221
12.9 Hubungan Wirausaha dan Jaringan Usaha.....	222
<b>BIODATA PENULIS</b>	



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kuadran Kyosaki.....	5
Gambar 1.2	Tahapan Kewirausahaan.....	11
Gambar 2.1	Sektor Potensial Ekonomi Digital Indonesia.....	23
Gambar 3.1	Perilaku Konsumen Terhadap Bisnis.....	52
Gambar 4.1	Ide dan Peluang Bisnis.....	68
Gambar 6.1	Kerangka konsep modal kewirausahaan.....	105
Gambar 6.2	Model konseptual kewirausahaan.....	106

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Penyebab Terjadinya Kegagalan Suatu Usaha .....	50
Tabel 10.1 Aspek-aspek Penilaian Potensi Diri.....	189

# **BAB XII**

## **WIRUSAHA DAN JARINGAN USAHA**

*Oleh Ani Siska MY, S.H., M.M., M.S.M.*

### **12.1 Pendahuluan**

Wirausaha merupakan suatu peluang yang dapat ditangkap oleh seseorang untuk dimanfaatkan sebagai lahan usaha atau bisnis. Wirausaha berasal dua suku kata yaitu "wira" dan "usaha". Wira memiliki arti pejuang, pahlawan, berbudi luhur, manusia unggul, berwatak agung, dan gagah berani. Sedangkan, usaha berarti perbuatan atau amalan, berbuat sesuatu dan bekerja.

Secara khusus, wirausaha juga dapat diartikan bagaimana seseorang membuat atau memproduksi suatu produk sampai dengan produk tersebut ada di tangan konsumen. Wirausaha melatih seseorang untuk mandiri secara ekonomi. Orang yang melakukan wirausaha disebut sebagai wirausahawan. Salah satu kemampuan yang harus ada di dalam diri wirausahawan adalah dapat membaca tren pasar. Semakin banyaknya wirausahawan akan semakin meningkatnya persaingan usaha yang akan mempengaruhi perekonomian.

Seorang yang akan menjadi wirusahawan diperlukan pribadi-pribadi yang tangguh, pantang menyerah, percaya diri, kemampuan mental-emosional, serta kemampuan membaca dan memanfaatkan peluang sehingga memiliki nilai ekonomis. Seorang wirausaha bukanlah sebagai bentuk dari hasil cetakan manusia, akan tetapi seorang wirausaha memiliki kualitas pribadi yang menonjol dan nampak dari sikap, motivasi, serta perilaku yang mendasarinya. Wirausaha muncul apabila seseorang individu berani dalam mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya.

Proses wirausaha terdiri dari semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Peran dari seorang wirausahawan adalah membentuk kombinasi-kombinasi baru yang terdiri dari gabungan pengenalan barang dan jasa yang baru, produksi dengan metode baru, sumber bahan mentah baru, pangsa pasar baru, serta organisasi industri baru.

## 12.2 Kelompok Wirausaha

Pengkategorian wirausaha berdasarkan perannya, yaitu:

### 1. Kewirausahaan rutin

Kewirausahaan rutin merupakan wirausaha yang dalam kegiatan sehari-harinya memiliki kecenderungan untuk fokus pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional. Kewirausahaan rutin akan menghasilkan barang, pasar dan teknologi. Dibayar dalam bentuk gaji.

### 2. Kewirausahaan arbitrase

Kewirausahaan arbitrase adalah bagaimana wirausahawan memanfaatkan peluang melalui kegiatan penemuan atau pengetahuan dan pemanfaatan. Dalam kegiatan kewirausahaan arbitrase tidak perlu untuk melibatkan pembuatan barang atau penyerapan dana pribadi.

### 3. Wirausaha inovatif

Wirausaha inovatif berusaha untuk selalu menghasilkan ide-ide dan kreasi baru yang berbeda-beda.

Pengelompokkan wirausaha berdasarkan intensitas pekerjaan dan status, yaitu:

### 1. *Part time entrepreneur*

Wirausaha ini dalam melakukan usaha hanya sebagian dan sisanya dianggap sebagai hobi.

2. *Home-base new ventures*

Wirausaha ini dimulai atau dirintis dari rumah atau tempat tinggalnya.

3. *Family own business*

Wirausaha ini dilakukan atau dimiliki oleh beberapa anggota keluarga secara turun-temurun.

4. *Copreneurs*

Wirausaha ini dijalankan oleh dua orang wirausaha yang bekerja sama sebagai pemilik dan menjalankan usahanya bersama-sama.

### **12.3 Manfaat Wirausaha**

Seseorang membuat usaha memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan atau profit. Manfaat wirausaha dikelompokkan menjadi dua yaitu manfaat bagi diri wirausahawan dan manfaat bagi pembangunan bangsa. Manfaat wirausaha untuk wirausahawan, yaitu:

1. Wirausaha melatih seseorang untuk dapat memanfaatkan peluang yang ada sehingga akan menciptakan lapangan kerja baru.
2. Wirausaha dapat melatih seseorang sebagai generator penggerak perekonomian di lingkungannya.
3. Wirausaha membentuk seseorang untuk menjadi pribadi yang tangguh, jujur, unggul, berani dan tidak merugikan orang lain.
4. Wirausaha juga melatih seseorang untuk taat akan hukum dan peraturan yang berlaku karena seseorang dalam mendirikan usahanya akan memastikan bahwa usaha tersebut legal atau tidak, bagaimana sistem pendiriannya, proses pendaftarannya, ataupun bagaimana mekanisme dalam pembayaran pajak usahanya.

5. Wirausaha melatih seseorang untuk tetap memelihara keserasian lingkungan baik dalam pergaulan maupun dalam kepemimpinan.

Manfaat wirausaha dalam pembangunan bangsa, yaitu:

1. Sebagai bentuk dari darma bakti seorang wirausahawan dalam melancarkan proses produksi, distribusi, dan konsumsi. Wirausaha membantu seseorang untuk memperbaiki tingkat perekonomiannya dengan menciptakan lapangan pekerjaan.
2. Sebagai pejuang dalam bidang ekonomi, meningkatkan ketahanan nasional, serta mengurangi adanya ketergantungan atas suatu produk dengan bangsa lain. Wirausaha dapat memaksimalkan ekspor dan meminimalkan impor.

## **12.4 Karakteristik Wirausaha**

Wirausaha menangkap peluang yang ada menciptakan bentuk usaha baru menjadi sebagai penggerak perekonomian. Beberapa karakteristik wirausahawan, yaitu:

1. Wirausahawan memiliki keberanian dan kreatif. Seorang wirausahawan tidak takut untuk memiliki mimpi dan akan berusaha untuk mewujudkan mimpinya serta membuat ide dan mengembangkan usahanya dengan kreativitasnya.
2. Wirausahawan berani dalam mengambil segala risiko dalam skala apa pun baik risiko itu akan merugikannya dalam skala besar maupun kecil. Risiko yang bersifat ketidakpastian membuat seorang wirausahawan untuk meminimalkannya salah satunya dengan cara pengambilan keputusan yang tepat.
3. Wirausahawan memiliki semangat dan kemauan keras dalam mewujudkan serta mengembangkan usahanya.

Wirausahawan berusaha untuk dapat beradaptasi serta mengikuti perkembangan teknologi demi kemajuan usahanya.

4. Wirausahawan memiliki analisis yang tepat dalam menjalankan usahanya. Seorang wirausahawan bukanlah orang yang tiba-tiba melakukan usaha tetapi melihat peluang yang ada lalu belajar memanfaatkan peluang tersebut dan selanjutnya mewujudkannya.
5. Wirausahawan tidak konsumtif karena prinsip dalam wirausaha adalah bagaimana dapat melakukan manajemen keuangan secara tepat untuk keberlangsungan usaha.
6. Wirausahawan memiliki jiwa *leadership dalam* menjalankan usahanya. Jiwa *leadership* membuat wirausahawan mampu untuk memberikan pengarahan dalam menjalankan usahanya.
7. Wirausahawan harus selalu berorientasi pada masa depan. Perkembangan teknologi yang cepat dan selalu mengalami pemutakhiran membuat seorang wirausahawan harus dapat beradaptasi serta mengaplikasikannya dalam usahanya.

## 12.5 Etika Wirausaha

Salah satu yang perlu diperhatikan dalam wirausaha adalah etika. Etika secara etimologis berasal dari bahasa Yunani *ethos* dan *ethicos*. *Ethos* yang berarti sifat, watak, adat, kebiasaan, dan tempat baik. Rusdiana (2013) menjabarkan terdapat delapan etika dalam wirausaha yaitu:

1. Wirausaha merupakan bentuk tugas mulia dan memiliki kebiasaan baik yang berarti bahwa dalam berwirausaha harus berdasarkan pada kebiasaan baik.
2. Memiliki pikiran untuk maju. Wirausaha merupakan melihat peluang, menangkap peluang, serta mewujudkannya.

Wirausaha melatih seseorang untuk berpikir maju dan kreatif dengan peluang-peluang tersebut.

3. Wirausaha merupakan kebiasaan membentuk watak dalam arti dengan wirausaha melatih seseorang untuk berpikir serta bersikap mental untuk maju.
4. Wirausaha dapat membersihkan diri dari pikiran negatif.
5. Wirausaha membentuk kebiasaan untuk berprakarsa yang berarti bahwa wirausaha melatih seseorang untuk manajemen pengelolaan usahanya, pemberian saran serta kritik demi kemajuan usaha.
6. Kepercayaan diri sendiri dengan berwirausaha. Seorang wirausaha harus percaya dengan usahanya jangan sampai rendah diri terhadap usahanya hanya karena sebuah kegagalan. Sehingga, jadikan kegagalan untuk menciptakan peluang-peluang usaha dengan percaya diri.
7. Wirausaha melatih seseorang untuk dapat mengatasi hambatan dalam dirinya baik yang disadarinya atau tanpa disadarinya.
8. Wirausaha harus memiliki kemauan, daya upaya dan perencanaan yang berarti bahwa dalam berwirausaha memiliki perencanaan yang matang.

Etika dalam berwirausaha akan membantu wirausahawan mempertahankan loyalitas pemangku kepentingan serta konsumen. Etika wirausaha sesuai dengan misi usaha. Misi yang merupakan langkah-langkah demi mencapai visi dari usaha yang dibentuk.

## **12.6 Jaringan Usaha**

Semakin banyaknya wirausahawan yang muncul maka semakin meningkatkan persaingan usaha sehingga untuk tetap mempertahankan atau mengembangkan usaha perlu memperhatikan jaringan usaha. Persaingan usaha berasal dari



bahasa Inggris "*competition*" yang berarti bahwa persaingan, kompetisi, pertandingan, atau kegiatan bersaing. Persaingan usaha terjadi ketika organisasi atau perorangan yang memiliki usaha berlomba-lomba untuk mendapatkan tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat usaha, investor. Persainagn usaha dapat berupa bentuk pemotongan hargam iklan atau promosi, variasi dan kualitas, kemasan, desain, dan segmentasi pasar. Liu (2018) menyatakan bahwa dalam bidang usaha seseorang atau setiap orang yang merupakan wirausaha penting dalam menyelidiki bagaimana perusahaan dapat melakukan tanggapan terhadap tekanan persaingan untuk dapat menghadapi persaingan yang mungkin besar dan berdampak langsung terhadap usaha.

Jaringan usaha melibatkan usaha lain dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh produsen, baik dalam kegiatan produksi maupun pemasaran produk. Jaringan usaha sebagai bentuk hasil keputusan dan upaya para usahawan untuk meningkatkan daya saing melalui kerjasama dengan unit-unit lain. Jarillo (1988) mengemukakan bahwa daya saing usaha tinggi tercapai melalui jaringan usaha karena adanya kerjasama para pelaku usaha dalam melakukan spesialisasi sehingga usaha lebih efisien, menekan biaya-biaya, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya rekan yang terpercaya.

Susilowati and Taufan (2013) mendefinisikan jaringan usaha sebagai kemampuan ikatan jejaring yang dapat menghubungkan para pelaku dengan berbagai usaha seperti teman, *partner* usaha, agen, mentor untuk memperoleh sumber daya yang dibutuhkan seperti modal usaha, informasi, maupun dukungan moral para pelaku usaha. Jaringan usaha sebagai salah satu usaha yang dilakukan oleh wirausahawan untuk memperluas kesempatan kerja salah satunya dengan cara mengembangkan sektor-sektor yang mampu untuk menyerap peluang kerja. Jaringan usaha dapat

membuat jaringan strategis untuk perusahaan dalam mengakses informasi, sumber daya pasar, dan teknologi. Lechner and Dowling, (2003) mengemukakan bahwa fitur-fitur dalam jaringan usaha dikaitkan dengan relasi campuran yaitu jenis-jenis jaringan yang berbeda yaitu jaringan sosial, jaringan operasi, jaringan informasi, jaringan sosial dan jaringan kerja yang memungkinkan pada tahap pembangunan yang berbeda. Jaringan usaha sebagai salah satu tolak ukur dalam pemasaran yang diamati dari penggunaan mitra industri dan adanya pertukaran informasi (Hill and Hultman, 2006).

Besar kecilnya jaringan usaha yang dimiliki oleh wirausahawan tergantung bagaimana wirausahawan tersebut membangun *networks*. Jaringan usaha masih menjadi permasalahan dalam membangun usaha karena masih rendahnya kerjasama dalam usaha yang dibangun oleh wirausahawan (Lestari et al., 2015).

## **12.7 Indikator Pengukuran Jaringan Usaha**

Hills and Hultman (2006) mengelompokkan dua indikator dalam mengukur jaringan usaha, yaitu:

1. Penggunaan mitra industri dan kelompok untuk pengembangan dan pemasaran produk.
2. Sebagian besar keputusan pemasaran didasarkan pada pertukaran informasi dengan jaringan pribadi dan jaringan profesional.

Jaringan usaha yang dibuat oleh wirausaha untuk memastikan bahwa dapat mendukung usaha dari tiga aspek, yaitu:

1. Kualitas produksi, kualitas produksi menjadi tolak ukur apakah produk yang dihasilkan dapat diterima dengan baik atau tidak di pasar. Kualitas produksi juga disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan pasar.

2. Kuantitas produksi  
Kuantitas berarti jumlah, kuantitas produksi terkait dengan apakah jumlah produk dapat memenuhi kebutuhan pasar.
3. Keberlanjutan produksi,  
Keberlanjutan produksi terbangun dengan pasar dapat terus berlanjut.

## 12.8 Tipe Jaringan Usaha

Tipe jaringan usaha dibedakan menjadi tiga, yaitu:

1. Jaringan pasar  
Jaringan pasar merupakan pihak konsumen sebagai pengguna produk atau jasa yang disediakan atau sering disebut sebagai *Business to Customer* (B2C). Jaringan pasar dibedakan menjadi tiga. Pertama, pelanggan langsung atau perorangan yang merupakan kelompok pelanggan akhir (*end-customer*) seperti ibu rumah tangga. Kedua, pelanggan sesama pelaku bisnis yang meliputi distributor, penjual grosir, dan sejenisnya. Pelanggan sesama pelaku bisnis dikenal juga dengan *Business to Business* (B2B). Ketiga, pelanggan pemerintah yang berarti bahwa wirausahawan menjual produk atau jasa kepada pemerintah.
2. Jaringan penguatan kapasitas  
Jaringan penguatan kapasitas berkaitan dengan bagaimana wirausahawan didukung kapasitas yang memadai dalam menjalankan usahanya. Kapasitas pendukung dapat berupa pengetahuan dan keterampilan.
3. Jaringan pembiayaan  
Jaringan pembiayaan adalah bagaimana jaringan tersebut dapat mendukung pembiayaan dalam bentuk dana untuk modal dalam usaha.

## 12.9 Hubungan Wirausaha dan Jaringan Usaha

Wirausaha dan jaringan usaha memiliki saling keterkaitan. Wirausaha dapat berkembang apabila memiliki jaringan usaha. Besar kecilnya wirausaha tergantung pada besar kecilnya jaringan usaha. Dalam menjaga jaringan usaha perlu diperhatikan beberapa hal, yaitu:

1. Jaga komunikasi. Salah satu kunci dalam menciptakan dan menjaga jaringan usaha adalah komunikasi. Komunikasi yang baik dan terjaga dapat memperbanyak *networks*.
2. Jaga hubungan baik dnegan rekan baik sesama wirausahawan atau pun tidak.
3. Berbagi informasi. Dalam melakukan wirausaha jangan pelit untuk berbagi informasi. Jangan simpan informasi untuk diri sendiri tetapi ajaklah rekan untuk melakukan kolaborasi.
4. Menjaga komitmen. Komitmen sebagai indikator bahwa usaha yang dijalankan adalah usaha yang sehat.
5. Melakukan kerjasama. Menjalin kerjasama dengan banyak rekan akan menambah jaringan usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hills, G.E. and Hultman, C. (2013) *Marketing Perspective*, in Dennis, W.J.Jr (Ed), *NFIB National Small Business Poll, Vol. 6, NFIB Research Fondation, Nashville, TN.*
- Jarillo, J. C. (1988) 'On strategic networks', *Strategic Management Journal*, 9(1), pp. 31–41. doi: 10.1002/smj.4250090104.
- Lechner, C. and Dowling, M. (2003) 'Firm networks: external relationships as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firm', *Entrepreneurshi p & Regional Development: An International Journal*.
- Lestari, C., Lubis, N. and Widayanto (2015) 'Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)', *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 4(2), pp. 185–196. doi: 10.26487/jbmi.v19i1.18575.
- Liu, F. L.G. (2018). 'Research on Tourism Development Model of National Intangible Cultural Heritage (Traditional Skills) in Guizhou Province', *Journal of Finance and Economic*.
- Rusdiana, H. A. (2013) *Kewirausahaan Teori dan Praktik, Pustaka Setia*.
- Susilowati, E. and Taufan, G. (2013) 'Pengembangan Jejaring Wirausaha dan Pembelajaran Eksploratif Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Perekonomian Unit Usaha Kecil Menengah di Semarang Jejaring', 2013(November), pp. 516–524.

## **BIODATA PENULIS**



**Ani Siska MY, S.H., M.M., M.S.M.**  
Staf Dosen Program Studi Manajemen

Penulis lahir di Pekanbaru tanggal 9 Juni 1989. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Manajemen, Universitas Sahid. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Hukum tahun 2009 dan melanjutkan S2 pada Jurusan Manajemen Keuangan tahun 2014 dan pada tahun 2017 melanjutkan kembali pendidikan S2 dalam bidang Manajemen Sains Keuangan.