

**PRODUK KREATIF DAN  
KEWIRAUSAHAAN  
(Perhotelan dan Jasa Pariwisata)**

**(C3) KELAS XI**

**Anis Al Aminatuf W. S.**

**Yuli Bayu Jatmiko**

**PT. KUANTUM BUKU SEJAHTERA**

# PRODUK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN (Perhotelan dan Jasa Pariwisata)

**SMK/MAK Kelas XI**

Hak Cipta © 2019 pada **Penerbit Quantum Book**

Penulis : Anis Al Aminatuf W. S.  
Yuli Bayu Jatmiko  
Editor : Tim Quantum Book  
Perancang sampul : Tim Quantum Book  
Perancang letak isi : Tim Quantum Book  
Penata letak : Tim Quantum Book  
Ilustrator : Tim Quantum Book  
Tahun terbit : 2019  
ISBN : 978-623-7591-12-2

Diterbitkan oleh PT. Kuantum Buku Sejahtera  
Jalan Pondok Blimbing Indah Selatan X N6 No 5 Malang - Jawa Timur  
Telp. (0341) 438 2294, Hotline 0822 9951 2221

**Hak Cipta dilindungi undang-undang.**

Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun, baik secara elektronik maupun mekanis, termasuk memfotokopi, merekam atau dengan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari **Penerbit Quantum Book**.

## Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan anugerah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan buku pembelajaran untuk SMK/MAK Ini.

Buku ini ditulis sebagai salah satu sumber belajar siswa SMK/MAK kelas XI untuk mempelajari dan memperdalam materi Produk Kreatif dan Kewirausahaan. Selain itu, buku ini ditulis secara umum dalam rangka ikut serta mencerdaskan bangsa Indonesia di era perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi saat ini.

Setiap bab dalam buku ini dilengkapi dengan Kompetensi Inti, Kompetensi Dasar, Kata Kunci, Tujuan Pembelajaran, Peta Konsep, Aktivitas Siswa, Tugas Siswa, Info, Rangkuman, Uji Kompetensi, dan Tugas Proyek. Pembahasan materi disajikan dengan bahasa yang lugas dan mudah kita pahami, dari pembahasan secara umum ke pembahasan secara khusus.

Dengan demikian, buku ini diharapkan dapat menjadi teman sekaligus menjadi bacaan yang menyenangkan bagi Anda untuk mempelajari lebih dalam tentang Produk Kreatif dan Kewirausahaan SMK/MAK Kelas XI dan menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari untuk diri sendiri dan lingkungan.

Akhirnya, semoga buku pelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan SMK/MAK Kelas XI ini bermanfaat bagi siswa dan seluruh pembaca dalam memperoleh pengetahuan.

Selamat belajar, semoga sukses.

Penulis

# Daftar Isi

<b>BAB 1</b>	<b>Kewirausahaan Bidang Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....</b>	<b>1</b>
	A. Pemahaman Dasar Kewirausahaan Bidang Pariwisata.....	3
	B. Wawasan Kewirausahaan Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan.....	10
	C. Prinsip Kerja Wirausahawan Bidang Usaha Perjalanan Wisata.....	19
	D. Karakter Wirausahawan Bidang Usaha Perjalanan Wisata.....	25
	Uji Kompetensi.....	34
<b>BAB 2</b>	<b>Peluang Usaha Bisnis Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....</b>	<b>39</b>
	A. Konsep Dasar Peluang Usaha Produk Barang/Jasa Bisnis Perjalanan Wisata dan Perhotelan.....	41
	B. Risiko Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....	51
	C. Analisis Peluang Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan dengan Metode SWOT.....	54
	Uji Kompetensi.....	59
<b>BAB 3</b>	<b>Dokumen Administrasi Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....</b>	<b>65</b>
	A. Konsep Dasar Administrasi Dokumen .....	67
	B. Identifikasi Dokumen Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....	73
	C. Manajemen Dokumen Usaha Perjalanan Wisata.....	93
	Uji Kompetensi.....	105
<b>BAB 4</b>	<b>Kebutuhan Sumber Daya Usaha Perjalanan Wisata .....</b>	<b>109</b>
	A. Konsep Dasar Pengelolaan Kebutuhan Sumber Daya Usaha Bidang Pariwisata dan Perhotelan .....	111
	B. Perencanaan Kebutuhan Sumber Daya Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan.....	119
	Uji Kompetensi.....	130
<b>BAB 5</b>	<b>Layanan Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....</b>	<b>135</b>
	A. Konsep Dasar Sistem Layanan Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....	136
	B. Melakukan Pelayanan Pada Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan.....	145
	Uji Kompetensi.....	162
<b>BAB 6</b>	<b>Media Promosi Pemasaran Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....</b>	<b>167</b>
	A. Konsep Pemasaran Produk Pariwisata dan Perhotelan .....	169
	B. Strategi Pemasaran Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan .....	177
	Uji Kompetensi.....	191

**Daftar Pustaka ..... 197**  
**Glosarium ..... 198**  
**Indeks ..... 202**  
**Profil Penulis ..... 203**



# BAB

# 1

## Kewirausahaan Bidang Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan



Gambar 1.1 Tour leader  
Sumber: djarumbadminton.com

### Kompetensi Dasar

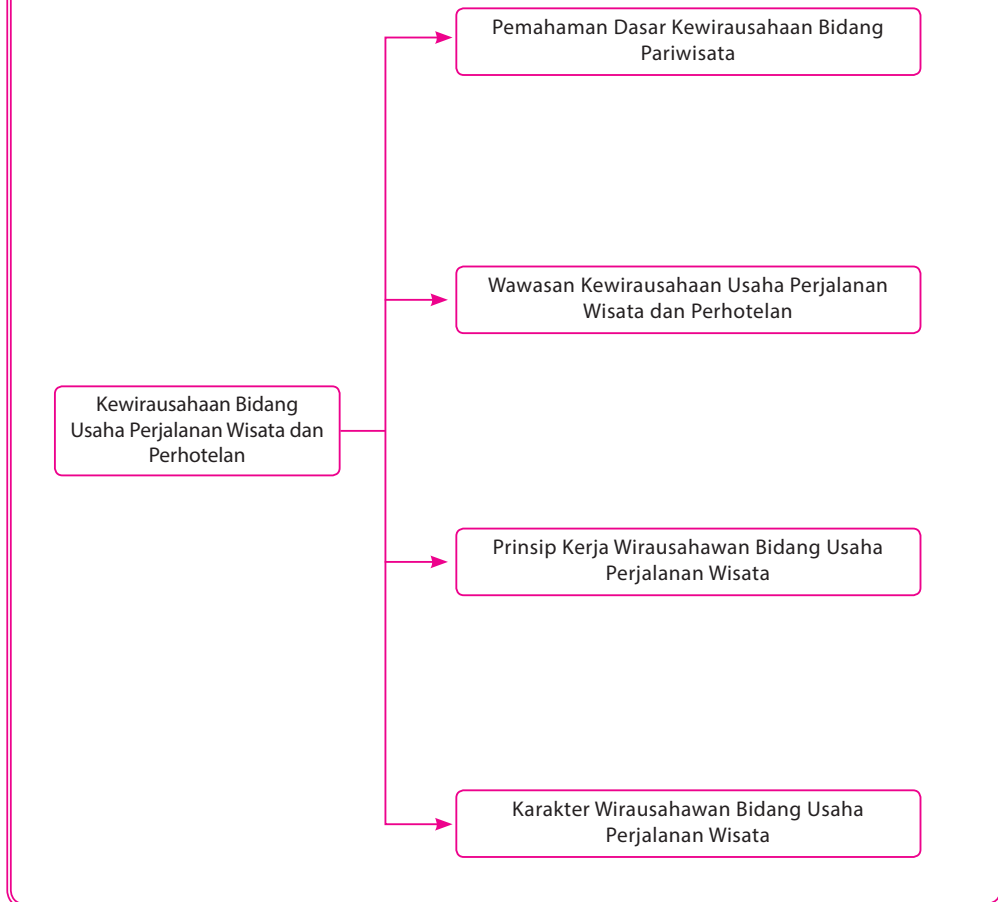
- 3.1 Memahami kewirausahaan dan wirausaha.
- 4.1 Melakukan pengelompokan karakter wirausaha.

### Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, siswa diharapkan mampu:

1. mengetahui konsep dasar kewirausahaan di bidang pariwisata;
2. mengidentifikasi sifat dan karakter pengusaha bidang pariwisata; serta
3. menerapkan berbagai karakter penting dalam menjalankan wirausaha bidang pariwisata.

## Peta Konsep



*Tour leader* merupakan salah satu bentuk praktik usaha bidang usaha perjalanan wisata yaitu usaha jasa pemandu wisata. Secara mendasar, wirausaha adalah seseorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya yang ada serta kepandaian juga pengalamannya untuk membuat produk baru, khususnya produk yang dipakai dalam pembuatan produk barang/jasa. Setelah dibuat, maka dipasarkan bagi kebutuhan masyarakat luas. Kegiatan berwirausaha berarti berusaha untuk membuka lapangan kerja sendiri. Agar bisa menjadi seorang wirausaha yang ulet diperlukan sikap yang mencerminkan ketekunan dan kecermatan menganalisis peluang-peluang usaha, karena peluang usaha tidak dapat diramalkan adanya. Hal tersebut tergantung dari kreativitas wirausahawan itu sendiri. Selain cermat menganalisis peluang usaha, seorang wirausahawan harus dapat mengumpulkan sumber daya yang potensial, menangani administrasi, dan mengatur finansial usaha. Bagaimana seluk-beluk mengenai wirausaha dan karakternya khususnya bidang usaha perjalanan wisata? Pelajarilah dalam bab ini dengan baik!



# Materi Pembelajaran

## A. Pemahaman Dasar Kewirausahaan Bidang Pariwisata

Menjadi wirausahawan merupakan solusi bagi kita dalam mengembangkan kreativitas kita. Dengan menjadi wirausahawan, kita tidak hanya dapat mengasah dan mengembangkan kreativitas kita, namun kreativitas tersebut dapat didorong untuk kegiatan yang lebih kreatif. Kewirausahaan pada dasarnya merupakan sebuah kegiatan yang merancang, meluncurkan, dan menjalankan bisnis baru. Seorang wirausahawan berupa seseorang yang memiliki usaha sendiri dalam bidang barang atau jasa. Orang-orang yang berkecimpung di bidang kewirausahaan disebut dengan wirausahawan.

Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul risiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi. Istilah wirausaha muncul kemudian setelah dan sebagai padanan wiraswasta yang sejak awal sebagian orang masih kurang berkenan dengan kata swasta. Persepsi tentang wirausaha sama dengan wiraswasta sebagai padanan *entrepreneur*. Perbedaannya adalah pada penekanan pada kemandirian (swasta) pada wiraswasta dan pada usaha (bisnis) pada wirausaha. Istilah wirausaha kini makin banyak digunakan orang terutama karena memang penekanan pada segi bisnisnya. Walaupun demikian mengingat tantangan yang dihadapi oleh generasi muda pada saat ini banyak pada bidang lapangan kerja, maka pendidikan wiraswasta mengarah untuk survival dan kemandirian seharusnya lebih ditonjolkan.



Gambar 1.2 Dagang souvenir sebagai salah satu bentuk wirausaha bidang pariwisata  
Sumber: suryamalang.tribunnews.com

Pariwisata sendiri bisa diartikan sebagai suatu perjalanan yang dilakukan untuk rekreasi atau liburan dan juga persiapan yang dilakukan untuk aktivitas ini. Seorang wisatawan atau turis adalah seseorang yang melakukan perjalanan paling tidak sejauh 80 km (50 mil) dari rumahnya dengan tujuan rekreasi, merupakan definisi oleh Organisasi Pariwisata Dunia. Definisi yang lebih lengkap, turisme adalah industri jasa. Mereka menangani jasa mulai dari transportasi, jasa keramahan, tempat tinggal, makanan, minuman dan jasa bersangkutan lainnya seperti bank, asuransi, keamanan, dan lain-lain. Selain itu, juga menawarkan tempat istirahat, budaya, pelarian, petualangan, pengalaman baru, dan berbeda lainnya. Banyak negara bergantung banyak dari industri pariwisata ini sebagai sumber pajak dan pendapatan untuk perusahaan yang menjual jasa kepada wisatawan. Oleh karena itu, pengembangan industri pariwisata ini adalah salah satu strategi yang dipakai oleh organisasi nonpemerintah untuk mempromosikan wilayah tertentu sebagai daerah wisata untuk meningkatkan perdagangan melalui penjualan barang dan jasa kepada orang nonlokal.

### 1. Jenis-Jenis Kewirausahaan

Steve Blank membagi kewirausahaan menjadi beberapa bagian, yakni sebagai berikut:

### a. **Kewirausahaan bisnis kecil**

Kewirausahaan dengan usaha kecil sekarang ini makin menjamur di Indonesia. Tentu saja hal ini sangat menggembirakan mengingat kewirausahaan merupakan salah satu bentuk kemandirian. Namun, perlu diketahui bahwa kewirausahaan dengan usaha yang kecil harus dijalankan dengan telaten dan hati-hati agar tidak layu sebelum berkembang.

### b. **Usaha rintisan yang berkembang**

Berbeda dengan kewirausahaan bisnis kecil, para wirausaha dengan usaha rintisan berkembang tahu bahwa usaha yang mereka jalankan suatu saat akan mengubah wajah dunia. Usaha mereka menarik para investor untuk mengucurkan dana dengan jumlah yang fantastis. Mereka menyewa pekerja yang memiliki kecerdasan dan kepribadian yang unggul. Tugas pekerja tersebut adalah terus membuat inovasi. Setelah mereka menemukan inovasi yang pas, mereka akan fokus kepada inovasi tersebut, sehingga para investor tetap akan mengucurkan dana mereka.

### c. **Usaha besar**

Usaha besar memiliki siklus hidup yang terbatas. Usaha besar akan tetap berkembang selama mereka terus mengembangkan inovasi dan menawarkan produk baru yang bervariasi. Perubahan selera konsumen, teknologi baru, tata hukum, dan kompetitor baru adalah hal-hal yang bisa memengaruhi naik turunnya suatu usaha besar.



Gambar 1.3 Tempat oleh-oleh dengan skala yang besar  
Sumber: kintamani.id

### d. **Kewirausahawan sosial**

Wirausaha sosial adalah para inovator yang menciptakan produk dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan sosial. Namun, wirausahawan sosial memiliki cita-cita bahwa usaha yang dibangunnya dapat membantu dunia menjadi tempat yang lebih baik. Usaha-usaha dalam kewirausahawan sosial bisa berwujud usaha nonprofit, usaha biasa, atau gabungan dari keduanya.

## 2. **Proses Kewirausahaan**

Secara umum, seorang wirausaha akan melalui tahap-tahap berikut dalam membangun usahanya.

### a. **Tahap memulai**

Tahap memulai merupakan tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan. Hal tersebut diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan *franchising*. Juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri/manufaktur/produksi atau jasa.

**b. Tahap melaksanakan usaha atau diringkas dengan tahap "jalan"**

Tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, serta melakukan evaluasi.

**c. Mempertahankan usaha**

Tahap ini merupakan tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.



Gambar 1.4 Tahapan menjalankan usaha  
Sumber: fetopia.net

**d. Mengembangkan usaha**

Mengembangkan usaha merupakan tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil. Proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan, dan lingkungan. Faktor-faktor tersebut membentuk *locus of control*, kreativitas, keinovasian, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, dan pengalaman. Adapun faktor yang berasal dari lingkungan yang memengaruhi di antaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi, dan keluarga.

### 3. Sumber Dana dalam Praktik kewirausahaan

Beberapa jenis sumber pendanaan dalam kegiatan kewirausahaan, yaitu sebagai berikut:

**a. Metode bootstrapping**

*Bootstrapping* adalah metode di mana seorang wirausahawan berusaha untuk mengurangi adanya utang dan pendanaan modal kepada pihak luar, seperti bank

dan investor. Umumnya, pihak yang melakukan metode *bootstrapping* lebih memilih menggunakan kartu kredit pribadi. Metode *bootstrapping* memang memberikan risiko yang besar bagi para wirausaha. Namun, mereka menjadi lebih bebas dalam mengembangkan arah usaha mereka banyak usaha usaha yang sekarang menjadi usaha raksasa, seperti Dell dan Facebook merintis usahanya dari metode *bootstrapping*.



Gambar 1.5 Kredit card menjadi pilihan pada metode *bootstrapping*  
Sumber: [onlinestore.anz.co.nz](http://onlinestore.anz.co.nz)

Berikut ide-ide yang biasa diterapkan dalam menggunakan metode *bootstrapping*.

1) *Bootstrapping with future customers*

*Customers* atau pelanggan adalah sumber dari pendapatan sebuah usaha. *Future customers* bisa diartikan sebagai pembeli yang membeli produk anda meskipun produk tersebut belum jadi. Anda mungkin memberi insentif mereka dengan diskon atau harga khusus produk yang belum jadi tersebut. Misalnya: Anda membeli rumah di kawasan *real estate* dan diperintah mencicil dahulu oleh developer padahal rumahnya belum jadi dan masih berupa tanah kosong. Mereka memberikan harga khusus dan cicilan tanpa bunga terhadap rumah yang saya beli tersebut. Developer menggunakan uang cicilan saya untuk membiayai bisnisnya, yaitu pembangunan *real estate* tersebut.

2) *Give it away for free* (selama masa promo saja)

Jika Anda menjual produk baru, biasanya pembeli selalu takut kalau jadi pembeli pertama karena masih belum tahu mutu atau kualitas produk tersebut jadi Anda memberinya diskon atau kadang gratis untuk mencobanya. Contohnya adalah kedai es buah memberikan gratis untuk 100 orang pertama dan 50 persen diskon buat besoknya sampai beberapa waktu. Akhirnya yang pernah merasakan manisnya dan enakya es buah memberi kesaksian perusahaan pembeli lain dan kembali untuk membeli.

3) *Bootstrapping with credit cards*

Ada beberapa pebisnis yang memulai usahanya dengan menggunakan kartu kredit, misalnya kita memulai usaha berjualan kue untuk dimasukkan di sekolah atau toko-toko. Lalu kita berbelanja bahan-bahan kue itu seperti tepung, gula, telur, margarin dengan menggunakan kartu kredit. Dengan tidak ada bunga sebelum satu bulan jatuh tempo pembayaran dan kita sudah bisa langsung

dapat uang dari hasil penjualan kue kita tersebut. Jadi kita bisa membayar atau mengembalikan modal untuk membeli bahan-bahan kue dari hasil penjualan sebelum satu bulan.

4) *Bootstrapping with interns*

Salah satu *bootstrapping* untuk memulai usaha dengan merekrut karyawan magang. Dengan merekrut karyawan magang ini kita bisa menghemat pengeluaran untuk biaya gaji. Namun tentu kita harus mempunyai waktu dan kesabaran untuk melatih mereka. Misalnya kalau kita mempunyai usaha *catering* untuk pesta kita bisa merekrut siswa perhotelan atau SMK untuk magang di tempat kita atau bila ada acara resepsi. Kita jika membuka usaha *printing* atau desain kita bisa merekrut siswa desain grafis untuk bekerja di tempat kita. Tentu saja karyawan magang ini ada kerugiannya juga, mereka tidak mengenal budaya perusahaan dan terus harus melatih mereka atau mengawasi kerja mereka.

5) *Bootstrapping with crowdfunding*

*Crowdfunding* adalah salah satu ide pertama yang biasanya digunakan oleh kebanyakan *entrepreneur*. *Crowdfunding* adalah penggalangan atau mengumpulkan modal dari jaringan sosial. Sebagai contoh, ketika kita ingin membuat produksi *game*, kita bisa mengajak beberapa orang, penggemar atau badan usaha untuk ikut menjadi pemodal dalam proyek tersebut. Buatlah mereka tertarik dengan produk yang akan kita buat serta berikan penawaran khusus kepada mereka jika nantinya produk usaha Anda sudah diluncurkan. Mereka akan merelakan uang mereka untuk menjadi modal bisnis kita.

6) *Bootstrapping with a business partner*

*Business partner* kadang sering kita kenal juga dengan sebutan *co-founder*. Usaha kecil akan menjadi besar apabila adanya *business partner* (mitra bisnis), yang satu menangani di belakang layar dan yang satu berperan sebagai ujung tombak. Jadi *bootstrapping* di sini tidak selalu berupa uang tetapi kerja sama yang sama menguntungkan dan membagi dua baik keuntungan maupun kerugian. Misalnya Steve Jobs ketika mendirikan perusahaan Apple, dia mengajak temannya yang ahli komputer bernama Steve Wozniak. Wozniak melakukan tugas merakit komputer dan menjalankan ide dari Jobs. Adapun Jobs dengan kemampuannya berhasil mendekati dan merekrut orang dan menjual produk mereka ke pasaran.

7) *Bootstrapping with strategic partners*

*Strategic partners* tidak selalu berupa uang tunai tetapi bisa saja sesuatu kemitraan yang melebihi itu. *Strategic partner* ini seperti contoh antara lain berbagi sumber daya (bakat/keterampilan), berbagi *klien*, jangkauan pasar, ruang komersial. Misalnya developer rumah mengajak kerja sama dengan agen perumahan seperti Ray White, Era, dan lain-lain untuk memasarkan rumah yang akan mereka produksi. Pemilik *real estate* tidak menggaji mereka tetapi memberikan komisi apabila mereka dapat menjualkan rumah yang diproduksi.

## b. Pendanaan eksternal

Tidak selamanya metode *bootstrapping* dapat menjamin modal suatu perusahaan. Ada kalanya suatu perusahaan juga membutuhkan bantuan pihak luar agar perusahaannya terus berjalan. Itulah pendanaan luar dibutuhkan. Berikut jenis pendanaan luar yang dapat digunakan untuk membiayai perusahaan.



Gambar 1.6 Investor eksternal  
Sumber: Marketing Bisnis - Blogger.com

### 1) Pengelola investasi global

Pengelola investasi global atau lazim disebut dengan *hedge fund* adalah kumpulan dana yang terstruktur dikumpulkan dari masyarakat. Selain itu, diinvestasikan oleh manajer investasi kepada berbagai instrumen investasi yang menghasilkan tingkat pengembalian yang tinggi serta risiko yang tinggi.

Manajer investasi sebagai pengelola dana mempunyai kebebasan penuh dalam mengelola dana agar menghasilkan tingkat pengembalian yang tinggi. Adapun di sisi lain, *hedge fund* ini tidak didaftarkan pada pihak yang berwenang dalam pengelolaan Bursa atau pasar modal dalam hal ini Bapepam untuk Indonesia. Oleh karenanya, Bapepam di Indonesia sebagai pengawas di pasar modal tidak mengetahui keberadaan dari *hedge fund* tersebut. Bahkan *hedge fund* ini dapat juga disebut sebagai dana yang dikelola secara privat (*Discretionary Fund*). Investor yang menginvestasikan dananya pada Hedge Fund tidak mengetahui isi perut dari *hedge fund* tersebut apakah diinvestasikan pada saham atau obligasi tertentu.

Manajer investasi yang mengelola *hedge fund* harus aktif dalam menilai pasar agar dana yang diinvestasikan tidak merugikan investor. Biasanya, manajer investasi yang mengelola *hedge fund* adalah manajer investasi yang sudah mempunyai nama dan *track record*-nya telah diakui pada negara yang bersangkutan, sehingga investor tidak ragu memasukkan dananya pada *hedge fund* tersebut.

### 2) Investor malaikat

Meski tidak ada penjelasan resmi, namun berbagai sumber memberikan ciri utama investor malikat adalah investor individual, yang sering kali merupakan pebisnis sukses yang menginvestasikan dana pribadi mereka sendiri ke dalam bisnis yang berpotensi menguntungkan.

Berikut ini ciri dari investor malaikat menurut The Business Angel.

- a) Investor individual.
- b) Berinvestasi pada *startup* atau bisnis tahap awal, serta perusahaan yang sudah mapan.
- c) Dana investasi: kurang dari USD\$1 juta.
- d) Dapat turun campur tangan atau pun tidak.

3) *Venture capitalist*

Menurut *National Venture Capital Association*, *venture capitalist* merupakan investor-investor profesional yang mengkhususkan diri dalam pendanaan dan membangun perusahaan baru yang inovatif. *Venture capitalist* adalah investor jangka panjang yang mengambil pendekatan terlibat dengan semua investasi mereka dan secara aktif bekerja sama dengan tim manajemen kewirausahaan dalam rangka membangun perusahaan besar. *Venture capitalist* menggunakan uang orang lain (para investor yang menginvestasikan uang mereka) untuk berinvestasi di perusahaan-perusahaan baru. Berikut ini ciri dari *venture capitalist* menurut The Business Angel.

- a) Dalam bentuk perusahaan.
- b) Jarang tertarik pada bisnis tahap awal, kecuali sangat menarik.
- c) Dana investasi: USD\$1 juta atau lebih.
- d) Perlu terlibat dalam manajemen.

#### 4. Faktor Penyebab Keberhasilan dan Kegagalan Berwirausaha

Seorang calon pengusaha mengetahui berbagai faktor keberhasilan dan kegagalan usaha yang akan ditekuni sebelum merintis usaha baru. Pada dasarnya memulai sesuatu yang baru pasti tidak mudah. Oleh sebab itu, mereka harus membuat perhitungan dan perencanaan matang. Gagal dalam melakukan suatu hal sebagai bagian dari proses untuk menuju kesuksesan. Kegagalan identik dengan kesuksesan yang tertunda. Fakta menunjukkan bahwa para wirausaha yang paling sukses atau berhasil dalam berbagai usahanya sekalipun, pada dasarnya pernah mengalami kegagalan usaha.

Beberapa faktor-faktor yang menyebabkan seorang wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu sebagai berikut:

**a. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha**

Sikap yang setengah-setengah berakibat pada labil dan gagalnya usaha yang dirintis. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal sangat besar.

**b. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik**

Minimnya keterampilan mengelola SDM, kemampuan mengoordinasikan serta menginteraksikan operasi perusahaan.

**c. Tidak kompeten dalam manajerial**

Minimnya kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha.

**d. Kurang mampu dalam mengendalikan keuangan**

Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat, terutama dalam memelihara aliran kas. Jika terjadi kekeliruan pada sektor ini, akan menghambat operasional perusahaan sehingga terjadi ketidاكلancaran usaha.

**e. Kurangnya pengawasan peralatan.**

Minimnya pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas suatu alat usaha.

**f. Gagal dalam sebuah perencanaan**

Sekali gagal dalam perencanaan, maka kesulitan dalam pelaksanaan akan menghadang.

**g. Ketidakmampuan dalam melakukan transisi kewirausahaan**

Tidak ada jaminan untuk menjadi seorang wirausaha yang berhasil, jika tidak ada keberanian dalam menghadapi dan melakukan perubahan setiap waktu.

**h. Lokasi yang kurang memadai**

Lokasi yang buruk mengakibatkan perusahaan sulit beroperasi karena kurang efisien.

**B. Wawasan Kewirausahaan Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan**

Pariwisata dan perhotelan adalah bidang yang berkembang dengan sangat cepat dan dinamis. Dengan demikian, membutuhkan para profesional yang terlatih dengan baik serta memiliki etos kerja yang serius. Pariwisata menjadi kegiatan yang bertujuan menyelenggarakan jasa pariwisata, menyediakan atau mengusahakan objek dan daya tarik wisata, usaha sarana pariwisata, dan usaha lain yang terkait di bidang tersebut. Dengan demikian, pengertian usaha pariwisata adalah kegiatan yang bertujuan menyelenggarakan jasa pariwisata dengan menyediakan atau mengusahakan objek dan daya tarik wisata usaha sarana pariwisata dan usaha lain yang terkait di bidang tersebut.



Gambar 1.7 Salah satu bentuk usaha bidang pariwisata  
Sumber: pesonajawatimur.com

**1. Hubungan Timbal Balik dalam Usaha Perjalanan Wisata dan Perhotelan**

Usaha perjalanan wisata itu adalah bentuk sebuah perjalanan yang direncanakan dan disusun oleh perusahaan perjalanan dengan waktu seefektif mungkin. Hal tersebut dengan menggunakan fasilitas pendukung wisata lainnya guna membuat wisatawan merasa senang. Adapun dalam kesimpulannya pariwisata adalah keseluruhan fenomena (gejala) dan hubungan-hubungan yang ditimbulkan oleh perjalanan dan persinggahan manusia di luar tempat tinggalnya. Dengan maksud bukan untuk tinggal menetap dan tidak berkaitan dengan pekerjaan-pekerjaan yang menghasilkan upah.



Hubungan antara industri perhotelan dengan sektor pariwisata adalah hubungan timbal balik dan saling memerlukan. Hotel memerlukan sektor pariwisata yang ramai dengan banyak wisatawan yang menginap di hotel tersebut. Sementara itu, sektor pariwisata memerlukan hotel yang berkualitas dan banyak untuk akomodasi para wisatawan yang berkunjung.

Bisa dikatakan perhotelan dan pariwisata adalah dua industri yang tak terpisahkan. Hotel memerlukan wisatawan yang mengunjungi objek wisata sebagai calon tamu yang menginap dan memberi pendapatan pada hotel. Bila suatu objek wisata terkenal dan ramai dikunjungi maka hotel di sekitarnya juga akan banyak diinapi. Demikian juga bila di suatu lokasi wisata tersedia hotel yang bagus dan banyak, maka wisatawan yang akan datang berkunjung.

Bila sektor pariwisata lemah, maka tingkat okupansi atau tingkat inap hotel juga akan lesu pula karena tidak ada wisatawan yang menginap. Demikian pula bila tidak ada fasilitas hotel di dekat suatu objek wisata, maka jumlah wisatawan yang berkunjung juga akan sedikit karena wisatawan akan kesulitan mendapatkan tempat menginap atau akomodasi. Inilah alasan hotel-hotel besar banyak berlokasi di dekat kawasan wisata. Misalnya di pusat wisata Nusa Dua di Bali terdapat hotel Grand Hyatt, St Regis atau Ayana Resort.



Gambar 1.8 Rangkaian usaha dan jasa dalam pariwisata  
Sumber: literasipublik.com

Secara umum, kita mengetahui bahwa hubungan industri perhotelan dengan pariwisata saling berkaitan sangat erat. Ini tak lepas dari fakta bahwa industri perhotelan menjadi salah satu tulang punggung yang mendukung pembangunan sektor pariwisata. Banyak sekali kontribusi industri perhotelan yang berimplikasi bagi perkembangan pariwisata. Hal tersebut salah satu tolok ukur keberhasilan suatu daerah dalam mempromosikan atau mengundang wisatawan untuk datang ke daerah tersebut. Suatu daerah tujuan wisatawan tentunya akan dikunjungi oleh wisatawan dan wisatawan tentu

saja membutuhkan tempat menginap. Hal tersebut merupakan peran hotel sebagai tolok ukur untuk mengetahui seberapa banyak wisatawan yang berkunjung di daerah tersebut.

Terdapat indikator di industri perhotelan yang menjadi tolok ukur untuk mengetahui kesuksesan dalam mendatangkan wisatawan ke daerah tujuan wisata. Ketiga indikator tersebut adalah jumlah wisatawan, lama tinggal wisatawan, dan tingkat hunian hotel. Jumlah wisatawan yang menginap di hotel memang mengindikasikan jumlah wisatawan yang berkunjung di daerah tersebut namun itu belum cukup karena kita perlu mengetahui lama tinggal wisatawan juga.

Lama tinggal wisatawan sangat berperan penting sebagai indikator untuk mengetahui seberapa tertarik para wisatawan terhadap daerah yang dikunjungi. Makin lama wisatawan tinggal di suatu daerah maka ini mengindikasikan bahwa daerah tersebut memang diminati oleh wisatawan. Persentase atau tingkat hunian hotel juga berperan penting sebagai indikator kesuksesan hotel dalam menjual kamarnya. Makin tinggi tingkat hunian berarti makin banyak jumlah kamar yang bisa dijual.

Lebih jauh lagi hubungan industri perhotelan dengan pariwisata adalah dari sisi ekonomi dan ini bisa dilihat dari ketiga indikator tersebut. Makin tinggi jumlah wisatawan yang berkunjung maka makin banyak *spending* atau belanja wisatawan di suatu daerah, entah untuk menginap, berbelanja, kuliner, transportasi, dan lain sebagainya. Lama tinggal wisatawan juga berkontribusi bagi pendapatan daerah, makin lama wisatawan tinggal di suatu daerah, maka makin banyak uang yang dibelanjakan dan berputar di daerah tersebut. Demikian juga dengan tingkat hunian, makin tinggi tingkat hunian hotel berarti makin banyak jumlah kamar yang terjual yang artinya makin banyak pula pajak yang dibayarkan kepada daerah tersebut.

Umumnya hubungan industri perhotelan dengan pariwisata didominasi oleh kepentingan finansial di mana pihak hotel mendapatkan keuntungan dari jumlah wisatawan yang menginap untuk berkunjung ke daerah tersebut. Di satu sisi daerah tersebut juga mendapatkan kontribusi pajak yang dibayarkan oleh pihak hotel. Dari sejumlah pajak yang dibayarkan tersebut tentu saja dapat digunakan untuk membangun daerah tersebut khususnya untuk mengembangkan potensi wisata di daerah tersebut, sehingga dapat menarik lebih banyak lagi wisatawan.

Sebenarnya ada beberapa hubungan industri perhotelan dengan pariwisata terlepas dari hubungan finansial dan salah satunya adalah hubungan reputasi. Dengan banyaknya jumlah wisatawan yang menginap di hotel untuk mengunjungi daerah tersebut maka daerah tersebut tentu saja akan berbenah diri untuk menyambut wisatawan. Pemerintah daerah setempat dan pengusaha hotel akan mendapat cukup modal untuk perbaikan infrastruktur supaya wisatawan tertarik dan betah untuk berlama-lama berada di daerah tersebut. Pengusaha hotel akan melengkapi fasilitas usahanya. Adapun pemerintah daerah akan memperbaiki infrastruktur publik mulai dari perbaikan jalan raya untuk mempermudah akses wisatawan, penambahan penghijauan supaya lebih sejuk, sehingga membuat nyaman wisatawan. Perbaikan fasilitas destinasi wisata dan lain sebagainya. Ketika hotel dan pemerintah daerah tersebut bisa menyediakan segala fasilitas, infrastruktur, dan kelengkapan yang dibutuhkan wisatawan tentu saja ini berdampak pada reputasi daerah itu sendiri.

## 2. Pengembangan Ekonomi dari Sektor Pariwisata

Setiap perjalanan wisata ke berbagai kota misalnya di Indonesia, sampai dengan saat ini masih sangat sedikit daerah tujuan wisata yang memperlihatkan kreativitasnya, baik pada hal yang berhubungan dengan apa yang dilihat, dilakukan maupun yang dibeli. Bahkan di beberapa daerah terkadang sulit untuk mendapatkan oleh-oleh yang menarik dari daerah tersebut. Jangankan yang menarik dan unik, untuk oleh-oleh yang umum-umum saja kadang sulit didapat. Jika ada, sangatlah sederhana sekali tidak terlihat adanya kreativitas yang muncul, apalagi inovasi inovasi baru. Padahal dalam setiap kegiatan wisata seseorang tidak hanya sekedar untuk melihat namun juga merasakan dan mendapatkan pengalaman baru, maka produk-produk kreatif yang melalui sektor wisata mempunyai potensi yang lebih besar untuk dikembangkan.

Sebenarnya ada tiga hal yang tidak lepas dilakukan oleh para wisatawan, yaitu untuk melihat keindahan, melihat atraksi-atraksi yang ada di daerah tujuan wisata tersebut selain itu wisatawan juga melakukan kegiatan. Tentunya hal ini tidak terlepas dari berbagai kegiatan yang dilakukan oleh wisatawan. Adapun yang tidak bisa kita lepaskan adalah kegiatan beli-membeli. Dalam hal ini tentunya kita tidak bisa lepas dari yang namanya souvenir dan juga kuliner di daerah yang dikunjungi oleh wisatawan kota-kota di Indonesia, dengan sejumlah keunikannya, memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai kota-kota kreatif. Seperti misalnya Yogyakarta, Bandung, dan Lombok. Kota-kota tersebut sebenarnya telah memiliki ruang kreatif, yaitu zona-zona wisata itu sendiri.

Atraksi wisata juga dapat menjadi sumber ide-ide kreatif yang tidak akan pernah habis untuk dikembangkan. Proses kreativitas seperti pembuatan souvenir dapat menjadi atraksi wisata tersendiri yang memberikan nilai tambah. Sementara di sisi lain, pasar yang menyerap produk ekonomi kreatif telah tersedia, yaitu melalui turis atau wisatawan yang berkunjung Kota Bandung merupakan kota kreatif dengan potensi sumber daya manusia kreatif terbesar. Sejak dulu Bandung telah dikenal sebagai pusat tekstil, mode, seni, dan budaya dengan sebutan "Paris Van Java". Kini Bandung juga dikenal sebagai kota pendidikan dan daerah tujuan wisata luasan cakupan ekonomi kreatif sangat besar dan luas, bahkan sebagian besar merupakan sektor ekonomi kecil bahkan industri rumahan yang tidak membutuhkan skala produksi dalam jumlah besar. Tidak seperti industri manufaktur yang berorientasi pada kuantitas produk, industri kreatif lebih bertumpu pada kualitas sumber daya manusia.

Unik, kreatif, dan inovatif itulah yang seharusnya senantiasa dibangun sehingga dapat memacu semangat wirausaha. Kreatif dengan batik, unik dengan kreasi cokelat, mengangkat warisan budaya melalui kekayaan budaya daerah, kreativitas para mahasiswa dengan karya-karya *handmade*-nya serta, keunikan tampilan tas unik yang dibuat dari karung goni dan berbagai karya kreatif lainnya. Bisa dikatakan semua karya yang sangat kreatif dan mampu menopang pariwisata Indonesia tentunya. Sebagai contoh lain yang sudah banyak dikenal masyarakat luas, untuk produk garmen kreatif yang sudah sangat dikenal seperti Dagadu dari Jogja atau Joger dari Bali. Kedua industri kreatif tersebut tidak memproduksi dalam jumlah besar namun dengan kreativitas dan keunikan produknya banyak digemari.

Suvenir dan kuliner adalah dua hal utama yang dicari wisatawan untuk dibeli sebagai oleh-oleh. Makanan tradisional yang selalu menjadi buruan para wisatawan tentunya perlu ditampilkan supaya keberadaannya tidak hilang, disajikan dalam konsep yang menarik, unik dan kreatif, sehingga menjadi suatu kebanggaan yang bisa dikenal hingga mancanegara.



Gambar 1.9 Suvenir sebagai bagian dari usaha wisata  
Sumber: [bisnisukm.com](http://bisnisukm.com)

Tidak dapat dipungkiri, dunia pariwisata sangat erat kaitannya dengan wirausaha dan industri kreatif yang berkembang pesat dewasa ini kedua sektor ini merupakan dua hal yang saling berpengaruh dan dapat saling bersinergi jika dikelola dengan baik. Kreativitas akan merangsang daerah tujuan wisata untuk menciptakan produk-produk inovatif yang akan memberi nilai tambah dan daya saing yang lebih tinggi dibanding dengan daerah tujuan wisata lainnya. Dari sisi wisatawan, mereka akan merasa lebih tertarik untuk berkunjung ke daerah wisata yang memiliki produk khas untuk kemudian dibawa pulang sebagai souvenir. Di sisi lain, produk-produk kreatif tersebut secara tidak langsung akan melibatkan individual dan menumbuhkan wirausahawan baru di setiap tujuan wisata. Dapat dikatakan hampir seluruh kota tujuan wisata di Indonesia memiliki potensi untuk mengembangkan ekonomi kreatif sebagai penggerak sektor wisata. Setiap kota/kabupaten di Indonesia memiliki daya tarik wisata yang berbeda untuk dapat diolah menjadi ekonomi kreatif.

### 3. Sektor Usaha Pariwisata

Industri pariwisata meliputi bidang-bidang usaha yang dapat dikelompokkan ke dalam tiga sektor sebagai berikut:

- a. Usaha jasa pariwisata antara lain biro perjalanan wisata, jasa konvensi, perjalanan insentif, pameran jasa konsultasi pariwisata, dan jasa informasi pariwisata.
- b. Usaha sarana pariwisata antara lain hotel melati, persinggahan karavan, angkutan wisata, jasa boga dan bar, kawasan pariwisata, rekreasi dan hiburan umum seperti taman rekreasi, gelanggang renang, padang golf, gelanggang boling, rumah billiar, panti mandi uap, ketangkasan, desa wisata, dan jasa hiburan rakyat.
- c. Usaha jasa objek wisata, yaitu wisata budaya, wisata minat khusus dan wisata alam yang memerlukan keahlian dan keterampilan khusus.

### 4. Jenis-Jenis Usaha Perjalanan Wisata

Berikut beberapa jenis usaha yang ada pada lingkup usaha perjalanan wisata.

#### a. *Jasa biro perjalanan wisata*

Jasa biro perjalanan wisata adalah kegiatan usaha yang bersifat komersial yang mengatur, menyediakan, dan menyelenggarakan pelayanan bagi seseorang, atau sekelompok orang untuk melakukan perjalanan dengan tujuan utama untuk berwisata.

**b. Jasa agen perjalanan wisata**

Jasa agen perjalanan wisata adalah badan usaha yang menyelenggarakan usaha perjalanan yang bertindak sebagai perantara di dalam menjual dan atau mengurus jasa untuk melakukan perjalanan.

**c. Usaha jasa pramuwisata**

Usaha jasa pramuwisata adalah kegiatan usaha bersifat komersial yang mengatur, mengkoordinasi dan menyediakan tenaga pramuwisata untuk memberikan pelayanan bagi seseorang atau kelompok orang yang melakukan perjalanan wisata.

**d. Usaha jasa konvensi, perjalanan insentif, dan pameran**

Usaha jasa konvensi, perjalanan insentif, dan pameran adalah usaha dengan kegiatan pokok memberikan jasa pelayanan bagi satu pertemuan sekelompok orang (misalnya negarawan, usahawan, cendekiawan) untuk membahas masalah-masalah yang berkaitan dengan kepentingan bersama.

**e. Jasa impresariat**

Jasa impresariat adalah kegiatan pengurusan penyelenggaraan hiburan baik yang mendatangkan, mengirimkan maupun mengembalikannya serta menentukan tempat, waktu dan jenis hiburan.

**f. Jasa konsultasi pariwisata**

Jasa konsultasi pariwisata adalah jasa berupa saran dan nasihat yang diberikan untuk penyelesaian masalah-masalah yang timbul mulai dan penciptaan gagasan, pelaksanaan operasinya. Selain itu, disusun secara sistematis berdasarkan disiplin ilmu yang diakui serta disampaikan secara lisan, tertulis maupun gambar oleh tenaga ahli profesional.

**g. Jasa informasi pariwisata**

Jasa informasi pariwisata adalah usaha penyediaan informasi, penyebaran, dan pemanfaatan informasi kepariwisataan.

**h. Pemanduan wisata**

Keberadaan usaha ini sudah termasuk ke dalam kegiatan biro perjalanan. Akan tetapi tidak menutup kemungkinan kalau usaha ini berdiri sendiri. Misalnya dalam suatu objek wisata terdapat pemandu wisata yang bukan merupakan dari biro perjalanan. Mereka merupakan pemandu resmi yang berada pada dalam organisasi atau perkumpulan tertentu.

**i. Pelayanan informasi wisata**

Kegiatan usaha ini bisa dilakukan oleh pemerintah maupun pihak swasta. Jika kegiatan usaha ini dilakukan oleh pemerintah, maka kegiatan tersebut bukan usaha yang dikomersialkan, tetapi untuk memudahkan pelayanan tersebut kepada wisatawan.

**j. Penyediaan angkutan wisata**

Penyediaan angkutan wisata adalah usaha khusus atau sebagian dari usaha dalam rangka penyediaan angkutan pada umumnya, yaitu angkutan khusus wisata atau angkutan umum yang menyediakan angkutan wisata.

**k. Penyediaan sarana wisata tirta**

Penyediaan sarana wisata tirta adalah usaha penyediaan dan pengelolaan prasarana dan sarana serta jasa yang berkaitan dengan kegiatan wisata tirta (dapat dilakukan di laut, sungai, danau, rawa, dan waduk), dermaga, serta fasilitas olahraga air untuk keperluan olahraga selancar air, selancar angin, berlayar, menyelam, dan memancing.

## 5. Jenis-Jenis Usaha Bidang Perhotelan

Berikut beberapa jenis usaha yang bisa dipilih dalam bidang perhotelan.

**a. Usaha jasa akomodasi**

Usaha yang memberikan pelayanan kepada tamu yang menginginkan tempat tinggal baik dalam tempo waktu yang singkat atau pun tempo waktu yang lama. Jenis usaha seperti yakni hotel, motel, apartemen, wisma, *cottage*, *bungalow*, dan lain sebagainya.

**b. Usaha jasa boga: restoran, bar, dan catering**

Usaha tersebut dapat berupa usaha yang berdiri sendiri atau pun usaha yang menyatu, misalnya dalam hotel.



Gambar 1.10 Kuliner juga bagian dari usaha pariwisata  
Sumber: bali.panduanwisata.id

**c. Usaha jasa pencucian (laundry and dry cleaning)**

Usaha yang memberikan pelayanan pencucian kepada wisatawan yang ingin mencuci pakaiannya baik dicuci biasa maupun kering/minyak.

**d. Usaha layanan pemijatan (massage)**

Jenis usaha ini bisa berdiri sendiri atau pun merupakan bagian dari pelayanan yang diberikan hotel kepada tamu. Para tamu bisa menentukan pelayanan pemijatan yang ingin dinikmatinya baik di tepi pantai atau ruang pemijatan maupun di dalam kamar. Selain itu, tamu juga bisa memilih jenis-jenis pemijatan yang diinginkan.

**e. *Pelayanan pertemuan dan konferensi***

Usaha ini kegiatannya lebih kepada menyediakan fasilitas pertemuan, seminar-seminar, konferensi, dan lain-lain baik kegiatan penyelenggaraannya maupun dalam menyediakan tempat beserta perlengkapannya. Pada usaha ini juga kadang menyediakan jasa *Master of Ceremony* (MC). Sudah banyak hotel-hotel yang memasukkan kegiatan ini di dalam pemasarannya.

## **6. Pengembangan Objek dan Daya Tarik Wisata**

Berawal dari keadaan lingkungan suatu tempat bisa dikembangkan menjadi objek wisata yang menarik dengan klasifikasi sebagai berikut.

**a. *Pengusahaan objek dan daya tarik wisata alam***

Pengusahaan objek dan daya tarik wisata alam merupakan usaha pemanfaatan sumber daya alam dan tata lingkungannya yang telah ditetapkan sebagai objek dan daya tarik wisata untuk dijadikan sasaran wisata.

**b. *Pengusahaan objek dan daya tarik wisata budaya***

Pengusahaan objek dan daya tarik wisata budaya merupakan usaha seni budaya bangsa yang telah dilengkapi sebagai objek dan daya tarik wisata untuk dijadikan sasaran wisata.

**c. *Pengusahaan objek dan daya tarik wisata minat khusus***

Pengusahaan objek dan daya tarik wisata minat khusus merupakan usaha pemanfaatan sumber daya alam dan atau potensi seni budaya bangsa untuk dijadikan sasaran wisatawan yang mempunyai minat khusus.

## **7. Ketentuan-Ketentuan Usaha Pariwisata dan Perhotelan**

Berikut beberapa ketentuan usaha bidang pariwisata dan perhotelan.

**a. *Biro perjalanan dan agen perjalanan wisata***

Sesuai Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. KM.10/PW/102/MPPT-93 Tanggal 13 Januari 1993, kegiatan biro perjalanan wisata dan agen perjalanan wisata meliputi penyusunan dan penyelenggaraan paket wisata; penyediaan dan atau pelayanan angkutan wisata; pemesanan akomodasi, restoran dan sarana lainnya; serta penyelenggaraan pelayanan perlengkapan (dokumen) perjalanan wisata.

**b. *Usaha jasa konvensi, perjalanan insentif dan pameran, lingkup kegiatan usaha jasa konvensi, perjalanan insentif dan pameran***

Keputusan Direktorat Jenderal Pariwisata, Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. Kep-06/U/IV/1992 tentang Pelaksanaan Ketentuan Usaha Jasa Konvensi, Perjalanan Insentif dan Pameran, lingkup kegiatan usaha jasa konvensi, perjalanan insentif dan pameran mencakup antara lain sebagai berikut:

- 1) Perencanaan.
- 2) Konsultasi.
- 3) Pengorganisasian.



Gambar 1.11 Perhotelan bagian dari bisnis pariwisata  
Sumber: umn.ac.id

### c. **Usaha jasa manajemen hotel jaringan internasional**

Sesuai Keputusan Direktur Jenderal Pariwisata No. Kep 06/K/VI/97 Tanggal 13 Juni 1997, usaha jasa manajemen hotel jaringan internasional adalah usaha jasa manajemen hotel yang kedudukan badan hukum usahanya berada di luar Indonesia serta akan dan sedang menjalankan usaha di Indonesia yang menghasilkan jasa dengan tujuan mencari keuntungan. Kegiatan usaha jasa manajemen hotel jaringan internasional meliputi sebagai berikut:

- 1) Jasa konsultasi.
- 2) Jasa waralaba (*franchise*).
- 3) Jasa pengelolaan.

Bagi usaha jasa manajemen hotel jaringan internasional yang menjalankan usaha pengelolaan hotel di Indonesia. Apabila bidang dan jenis pekerjaan yang tersedia dalam mengelola hotel belum atau tidak sepenuhnya dapat diisi oleh tenaga kerja Warga Negara Indonesia, maka dapat menggunakan Tenaga Kerja Warga Negara Asing (TKA) dengan ketentuan sebagai berikut:

Bagi hotel bintang lima dan bintang lima tanda berlian, hanya boleh menggunakan sebanyak-banyaknya tiga orang TKA, yaitu sebagai berikut.

- 1) Bagi hotel bintang empat, hanya boleh menggunakan sebanyak-banyaknya 2 orang TKA.
- 2) Bagi hotel bintang tiga, hanya boleh menggunakan sebanyak-banyaknya 1 orang TKA.
- 3) Bagi hotel bintang dua, tidak dapat menggunakan TKA.
- 4) Bagi hotel bintang satu, tidak dapat menggunakan TKA.

### d. **Kawasan pariwisata**

Sesuai Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. 59/PW.002/MPPT-85 Tanggal 23 Juli 1985, pengertian yang terkait dengan kawasan pariwisata adalah sebagai berikut:

- 1) Kawasan pariwisata adalah kawasan yang dibangun atau disediakan untuk memenuhi kebutuhan pariwisata.



- 2) Pembangunan kawasan pariwisata tidak mengurangi areal tanah pertanian dan dilakukan di atas tanah yang mempunyai fungsi utama untuk melindungi sumber daya alam warisan budaya.
- 3) Pengusaha kawasan pariwisata membantu pengurusan pariwisata yang diperlukan dalam rangka usaha di bidang pariwisata.

**e. Usaha jasa rekreasi dan hiburan**

Sesuai Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. 70/PW.105/MPPT-85 Tanggal 30 Agustus 1985 tentang Usaha Jasa Rekreasi dan Hiburan, usaha jasa rekreasi dan hiburan adalah setiap usaha komersial yang ruang lingkup kegiatannya dimaksudkan untuk memberikan kesegaran rohani dan jasmani.

## **C. Prinsip Kerja Wirausahawan Bidang Usaha Perjalanan Wisata**

Menjadi seorang wirausahawan memanglah mudah, tetapi membawa bisnis yang dijalankan menjadi sukses bukanlah sesuatu yang bisa dicapai dengan cara yang mudah. Harus ada disiplin disiplin dan karakteristik tertentu yang bisa mendorong terwujudnya karakteristik kewirausahawan. Menjadi seorang wirausaha bidang produk barang/jasa di tuntut untuk efektif, kreatif, dan efisien.

### **1. Sikap Bekerja Efektif dan Efisien**

Efektif artinya mencapai sasaran sesuai rencana, sedangkan efisien adalah dengan upaya minimal mencapai hasil maksimal. Bekerja efektif dan efisien adalah untuk mencapai hasil sesuai dengan yang direncanakan dengan pengorbanan (waktu, tenaga, pikiran, dan biaya sekecil mungkin). Berikut perencanaan perilaku bekerja efektif dan efisien.

**a. Masa inkubasi**

Jika sudah ada ide bisnis yang cocok, ide-ide dibiarkan mengendap dahulu, tidak langsung dibuat rencana. Hal tersebut bertujuan agar ide tersebut makin matang perencanaan akan makin mantap apabila dikerjakan dan ditanamkan secara lebih efektif dan efisien.

**b. Analisis sumber perencanaan**



Gambar 1.12 Merencanakan wirausaha dengan efektif dan efisien  
Sumber: [entrepreneur.com](http://entrepreneur.com)

Jika dilakukan dengan baik mengenai analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, berarti mengandung bahan-bahan yang sangat penting untuk perencanaan bekerja secara efektif dan efisien.

**c. Sasaran jelas, realistis, dan menggairahkan**

Sasaran perlu direnungkan, dibayangkan, dan diidamkan semenarik mungkin. Dengan demikian, dapat menggairahkan minat pelaku untuk bekerja secara efektif dan efisien.

Berikut beberapa unsur penunjang bekerja efektif dan efisien.

- Ketepatan, tepat dalam membuat rencana, menentukan sasaran, memilih, menggunakan metode, mengukur, dan sebagainya.
- Kecermatan, cermat dalam memilih, mengerjakan pekerjaan, dan lain-lain.
- Kecepatan, cepat dalam menangkap kebutuhan konsumen, memperoleh informasi, dan sebagainya.
- Penghematan, hemat dalam menggunakan waktu, tenaga, dan biaya.
- Keselamatan, dalam arti dapat menyelesaikan pekerjaan dengan selamat, sehingga tidak terjadi risiko yang harus ditanggung dan dibiayai.

## 2. Motivasi

Umumnya, seorang wirausaha yang berhasil pasti memiliki motivasi yang kuat untuk berprestasi. Motivasi adalah suatu kiat atau dorongan yang memacu seseorang untuk melakukan sesuatu yang ingin dicapainya. Kebutuhan berprestasi wirausaha terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibanding sebelumnya. Wirausaha yang memiliki motif berprestasi tinggi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- Berani menghadapi risiko dengan penuh perhitungan.
- Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang.
- Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya.
- Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
- Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.



Gambar 1.13 Wirausahawan harus mengatasi masalah yang timbul  
Sumber: <https://img.lovepik.com>

### 3. Kreativitas

Kreativitas adalah sebuah kemampuan yang dimiliki khususnya seorang wirausahawan untuk menciptakan sesuatu produk barang/jasa baru. Kreativitas pada dasarnya berupa kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relatif berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya.

Adapun ciri-ciri manusia yang kreatif di antaranya sebagai berikut:

- a. Keingintahuan.
- b. Dapat menerima perbedaan.
- c. Percaya pada diri sendiri.
- d. Tekun.
- e. Berani mengambil risiko.
- f. Keterbukaan pada pengalaman.
- g. Tidak hanya tunduk pada standar dari pengawasan kelompok.
- h. Melihat segala sesuatu dengan cara yang tidak biasa.
- i. Menerima dan menyesuaikan yang kelihatannya berlawanan.

Berikut hal yang diperoleh oleh seorang wirausaha yang dapat mengembangkan kreativitasnya.

- a. Meningkatkan inisiatif.
- b. Meningkatkan keuntungan.
- c. Mengembangkan keterampilan.
- d. Meningkatkan mutu produk dan pelayanan.
- e. Meningkatkan efisiensi kerja.

Adapun alasan seorang wirausaha mengembangkan kreativitas, di antaranya sebagai berikut:

- a. Keberhasilan dalam persaingan bisa diperoleh dengan mengembangkan daya kreatif.
- b. Kreativitas merupakan sumber yang berharga dan harus dipelihara serta jangan disia-siakan.
- c. Tantangan-tantangan baru selalu muncul dan harus dihadapi dengan kreativitas baru.
- d. Kreativitas merupakan gagasan yang tidak diramalkan datang dan perginya serta mempunyai keunikan yang tinggi.

Berikut juga disajikan tiga tipe kreativitas.

- a. Menciptakan, yaitu sebuah proses membuat sesuatu dari tidak ada menjadi ada.
- b. Memodifikasi sesuatu, yaitu kegiatan yang mencari cara-cara berbentuk fungsi-fungsi baru atau menjadikan sesuatu menjadi berbeda penggunaannya oleh orang lain.



Gambar 1.14 Wirausahawan harus kreatif  
Sumber: maxmanroe.com

- c. Mengombinasikan, yaitu aktivitas mengombinasikan dua hal atau lebih yang sebelumnya tidak saling berhubungan.

Banyak hal yang dapat dilakukan untuk menerapkan dan meningkatkan kreativitas para calon wirausaha, di antaranya sebagai berikut:

**a. Menggunakan akal**

Proses kreativitas meliputi pemikiran logis dan analitis terhadap pengetahuan, evaluasi, dan tahap-tahap implementasi. Jadi, seorang calon wirausaha ingin lebih kreatif syaratnya harus melatih diri dan mengembangkan kemampuannya melalui kegiatan usaha yang produktif.

**b. Hapus perasaan ragu-ragu**

Penghambat pemikiran kreatif di antaranya ragu-ragu terhadap pemikiran ide-ide positif. Oleh karena itu, agar kreativitas seorang calon wirausaha dapat berkembang, maka hapuslah perasaan ragu-ragu itu dan berpikirlah secara positif.

**c. Mengenal lingkungan**

Guna membantu meningkatkan kreativitas, para calon wirausaha dapat dilakukan dengan cara pandang yang statis terhadap lingkungan yang telah ada. Calon wirausaha mengenali hubungan yang baru dan berbeda.

**d. Mengembangkan perspektif fungsional**

Seorang wirausaha yang kreatif akan dapat melihat teman-temannya sebagai alat untuk memenuhi keinginannya dan membantu menjelaskan serta menyelesaikan suatu pekerjaannya.

Berikut kebiasaan mental buruk yang dapat menghambat kreativitas wirausaha.

**a. Pemikiran kemungkinan (probabilitas)**

Guna memperoleh keamanan dalam membuat keputusan, seorang wirausaha akan cenderung percaya kepada teori kemungkinan. Apabila berlebihan maka hal ini akan menghambat seseorang dalam kenyataan yang sebenarnya tengah dihadapinya. Dalam kreativitas sering kali seseorang wirausaha mencari kesempatan yang hanya akan datang sekali saja dalam hidupnya.

**b. Stereotip**

Sudah ada ketentuan atau karakteristik tertentu untuk suatu hal. Begitu pula halnya dengan kesuksesan yang dapat diraih, karena keterbatasannya seorang wirausaha yang ingin melakukan suatu hal karena stereotip ini. Dengan demikian, akan terlintas cara pandang dan persepsi terhadap kemungkinan lain yang sebenarnya dapat diraih.

**c. Pemikiran lain**

Sejalan dengan pesatnya perkembangan kehidupan, seorang wirausaha banyak terpengaruhi oleh hal-hal yang tidak pasti dan meragukan. Banyak orang

yang menyerah dengan kenyataan-kenyataan yang dihadapinya. Bagi orang yang kreatif, lebih baik menerima keadaan tersebut dalam hidupnya, bahkan mereka sering menemukan sesuatu yang berharga dalam kondisi tersebut.

**d. Mencari selamat**

Dalam mencari kehidupannya, orang akan cenderung menghindari risiko, misalnya risiko kegagalan.

#### 4. Kiat-Kiat Menjadi Wirausahawan

Strategi-strategi apakah yang bisa digunakan oleh seorang wirausahawan? Berikut adalah penjelasannya.

**a. Peka terhadap tren terbaru berani memulai**

Carilah kebutuhan dan keinginan terbaru dari para konsumen yang tumbuh dari perubahan tren di segi kultural, ekonomi, teknologi yang menjadi sinyal kesempatan pasar baru. Bertindaklah dengan cepat, jangan menunda terlalu lama.

**b. Mencari pasar khusus yang belum tergarap**

Identifikasikan sebuah pangsa pasar khusus (*niche market*) yang kebutuhan utamanya belum terpenuhi oleh kompetitor. Bangunlah sebuah spesialisasi yang Anda tahu merupakan keunggulan dari perusahaan Anda. Ingatlah, bahwa bahkan sebuah perusahaan besar dan bertaraf internasional pun tak bisa memuaskan semua orang. Banyak pasar khusus yang sering kali tak tergarap karena dianggap terlalu kecil.

**c. Lakukan**

Berhenti membuat alasan-alasan. Waktu paling “sempurna” untuk meluncurkan bisnis takkan pernah bisa diprediksi secara tepat dan pasti. Jangan biarkan para bakal calon kompetitor mencuri start dari bisnis yang sebenarnya bisa Anda mulai terlebih dulu. Mulailah bergerak. Ciptakan tujuan pendek dan *deadline* yang membawa Anda lebih dekat untuk membuka lahan bisnis baru.



Gambar 1.15 Seorang wirausahawan harus segera mencari jalan keluar masalah  
Sumber: Money.id

**d. *Hindari kata-kata yang mematahkan semangat***

Abaikan orang-orang yang berkata “Itu tak akan berhasil” atau “Tak akan bisa berhasil kalau kamu melakukannya dengan cara itu”. Sesekali, menjauh dari anggapan yang menurunkan semangat dan aturan baku bisa membantu Anda untuk meraih kesuksesan. Perhatikan dan pelajari cara para pebisnis yang sukses di bidang mereka dengan pandangan yang kritis. Pelajari cara mereka bekerja dan program yang mereka lakukan. Ajukan pertanyaan-pertanyaan “bagaimana jika” di dalam pikiran Anda.

**e. *Eksplorasikan kelemahan kompetitor***

Ambil pandangan kritis terhadap kompetisi Anda dari perspektif konsumen. Dengarkan baik-baik akan kebutuhan dan komplain dari konsumen prospektif saat melakukan telepon sales. Hal ini akan membantu mengidentifikasi kekurangan dan kelemahan kompetitor. Carilah cara untuk menutup kekurangan dari servis dan produk Anda sendiri, lalu perbaiki hal tersebut.

**f. *Jangan biarkan kesulitan atau kegagalan mengalahkan Anda***

Jangan biarkan batasan yang diciptakan oleh orang lain atau keadaan yang menjepit membuat Anda lemah. Banyak wirausahawan yang menutup usaha mereka karena tidak percaya pada diri sendiri. Sebagai wirausahawan, Anda akan menghadapi masa-masa penuh stres yang akan menguji kepercayaan Anda. Ingatlah, bahwa alat untuk mengusir kegundahan itu adalah kegigihan dan daya lenting. Percayalah pada konsep bisnis Anda dan komitmen diri untuk melihat bisnis ini sukses.

**g. *Jangan berhenti berinovasi***

Secara kontinu, carilah cara-cara baru untuk memperkenalkan produk-produk baru dan servis untuk konsumen langganan Anda dan pasar baru yang Anda temui. Berpuas diri adalah hal yang bisa membahayakan perusahaan Anda. Sesuaikan bisnis Anda dengan tren pasar.

**h. *Isi kekosongan***

Pusatkan pandangan Anda di area yang lupa ditutupi oleh kompetitor Anda. Pelajari cara mengantisipasi area baru yang bisa Anda isi dengan servis atau bisa memosisikan bisnis Anda lebih cepat dari kompetitor Anda.

**i. *Tenar dengan dana minim***

Pikirkan cara agar lebih dikenal dengan dana seminim mungkin. Jangan terlalu menutup diri, jadilah kreatif, beranikan diri untuk makin dikenal banyak orang (tetapi untuk alasan yang baik). Tukar ide dengan orang-orang terdekat Anda.

**j. *Percaya kemampuan diri***

Bangun dan belajar untuk menggunakan kekuatan intuisi Anda. Dengarkan hati Anda. Akan ada saat-saat Anda harus memilih bermain aman atau justru bermain nekat untuk menghadapi tantangan bisnis. Orang-orang sekitar Anda juga memberi masukan yang beragam, sehingga yang bisa Anda percayai hanyalah diri dan hati Anda.

Seorang wirausaha memiliki cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Pada dasarnya, kewirausahaan identik dengan semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan yang dimiliki seseorang. Kemampuan tersebut ditujukan pada upaya mencari, maupun menciptakan serta menerapkan produk baru untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Dalam bagian ini, kita akan membahas mengenai sikap dan perilaku wirausaha, yang bisa membuat seseorang menjadi wirausahawan sukses.

### **1. Karakteristik yang Harus Dimiliki Wirausahawan**

Seorang wirausahawan adalah seorang inovator. Mereka menemukan ide mengenai peluang usaha dan mewujudkannya dalam bentuk badan usaha. Kemampuan manajerial dan membangun merupakan karakteristik yang wajib dimiliki oleh seorang wirausahawan. Adapun kepemimpinan, kemampuan manajerial, dan membangun tim merupakan karakteristik dasar bagi seorang wirausahawan. Lalu, bagaimana cara seseorang mampu mengasah ketiga aspek tersebut? Berikut cara-caranya.

#### **a. *Memiliki persepsi terhadap ketidakpastian dan mampu menanggung risiko yang dihadapi***

Pada dasarnya kewirausahaan merupakan kegiatan menghindari risiko untuk mendapatkan keuntungan. Seorang wirausahawan berani mempertaruhkan karier serta keamanan keuangannya agar dia bisa mewujudkan ide usahanya, sekali pun usahanya masih dalam tahap ketidakpastian. Namun, sering kali wirausahawan tidak sadar bahwa mereka telah mengambil risiko yang cukup besar karena mereka mengira risiko tersebut tidak berarti jika dibandingkan dengan keuntungan yang diperoleh.

Risiko sendiri dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu sebagai berikut:

1) Risiko biasa

Risiko biasa adalah risiko yang dapat dihitung secara matematis.

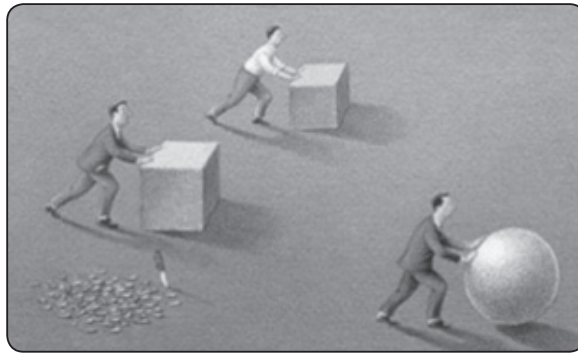
2) Risiko yang ambigu

Risiko yang ambigu adalah risiko yang tak dapat diukur secara matematis.

3) Ketidakpastian murni

Ketidakpastian murni adalah ketidakpastian yang tidak bisa diukur dengan cara apa pun.

Ketidakpastian murni merupakan jenis risiko yang paling sering dihadapi oleh seorang pengusaha, terutama jika badan usaha yang dimilikinya mengeluarkan produk baru yang sebelumnya belum ada di pasaran. Berdasarkan sebuah studi yang dilakukan oleh ETH Zurich pada tahun 2014 menemukan bahwa dibandingkan dengan manajer biasa, para wirausahawan memiliki tingkat efisiensi lebih tinggi dalam pengambilan keputusan.



Gambar 1.16 Berwirausaha harus penuh strategi  
Sumber: Plimbi.com

### **b. Merancang dan menerapkan strategi**

Memulai usaha sendiri membutuhkan kerja keras dan jangka waktu yang tidak sebentar. Selain itu, perlu strategi yang jitu agar upaya wirausaha Anda tersebut berhasil, juga meminimalisir kegagalan. Strategi strategi apakah yang bisa digunakan oleh seorang wirausahawan? Berikut penjelasannya.

- 1) Mencari pasar khusus yang belum tergarap  
Strategi awal dalam menjadi wirausaha adalah mencari pangsa pasar khusus (*niche market*) yang kebutuhan utamanya belum terpenuhi oleh kompetitor. Bagaimana caranya? Caranya adalah dengan mengetahui kemampuan khusus pada usaha yang dimiliki. Tidak ada perusahaan yang mampu menampung kebutuhan semua konsumen. Maka, celah-celah tersebut harus dimanfaatkan sebaik mungkin oleh wirausahawan.
- 2) Peka terhadap tren terbaru dan berani memulainya  
Carilah kebutuhan dan keinginan terbaru dari para konsumen yang tumbuh dari perubahan tren di segi kultural, ekonomi, teknologi yang menjadi sinyal kesempatan pasar baru. Bertindaklah dengan cepat, jangan menunda terlalu lama.
- 3) Segera mengimplementasi ide menjadi sebuah tindakan  
Tidak pernah memprediksi kapan waktu yang paling tepat dalam mewujudkan ide usaha. Oleh karena itu, kita harus sesegera mungkin dalam mewujudkan ide usaha. Tentu saja, pewujudan tersebut harus disertai dengan perhitungan yang matang.
- 4) Hindari kata-kata yang mematahkan semangat  
Agar usaha yang kita bangun bisa menjadi maju, kita harus mengabaikan ungkapan ketidakpercayaan yang dilontarkan oleh orang lain. Orang lain tetap mencari kesalahan kesalahan yang ada di dalam diri kita. Pada satu sisi, hal tersebut bisa menjadi bahan introspeksi bagi kita. Namun, apabila orang lain sudah memberikan kritik yang tidak masuk akal, maka kita bisa membiarkan orang tersebut berbicara sesuka hati mereka tanpa harus kita hiraukan.



- 5) Eksplorasi kelemahan kompetitor  
Ambil pandangan kritis terhadap kompetitor. Dengarkan baik-baik akan kebutuhan dan keluhan dari konsumen prospektif saat melakukan peninjauan jasa/produk. Hal ini akan membantu mengidentifikasi kekurangan dan kelemahan kompetitor.

## 2. Identifikasi Usaha Berdasarkan Karakteristik dan Sikap Wirausaha

Pada dasarnya ada beberapa hal untuk mengidentifikasi kegagalan dan keberhasilan wirausaha berdasarkan karakteristik serta sikap dan perilaku wirausaha sebagai berikut:

No	Identifikasi Usaha Berdasarkan Karakteristik dan Sikap Wirausaha	Penjelasan
1.	<i>Dream</i> atau mimpi	Seorang wirausaha mempunyai ambisi atau keinginan terhadap masa depan pribadi dan bisnis serta mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya. Seorang wirausaha mempunyai visi keinginannya terhadap masa depan pribadi dan yang paling penting adalah dia mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya tersebut.
2.	<i>Doers</i>	Seorang wirausaha dalam membuat keputusan akan langsung menindaklanjuti. Mereka melaksanakan kegiatannya secepat mungkin. Seorang wirausaha tidak mau menunda-nunda kesempatan yang baik dalam bisnis.
3.	<i>Decisiveness</i>	Seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Mereka membuat keputusan secara cepat dengan penuh perhitungan. Kecepatan dan ketepatan mengambil keputusan adalah faktor kunci dalam kesuksesan bisnis.
4.	<i>Determination</i>	Seorang wirausaha melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian, memiliki rasa percaya diri yang tinggi dan tidak menyerah, walaupun dihadapkan pada halangan dan rintangan yang tidak mungkin dapat diatasi.
5.	<i>Dedication</i>	Dedikasi seorang wirausaha terhadap bisnisnya sangat tinggi, kadang-kadang mengorbankan kepentingan keluarga untuk sementara waktu. Wirausaha dalam melaksanakan kegiatannya tanpa mengenal lelah, semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan semata-mata untuk kegiatan bisnisnya.

6.	<i>Devotion</i>	Seorang wirausaha yang mencintai pekerjaan bisnisnya dan produk yang dihasilkannya akan mendorong keberhasilan yang sangat efektif untuk menjual produknya.
7.	<i>Details</i>	Seorang wirausaha sangat memperhatikan factor-faktor kritis secara rinci. Dia tidak mau bahkan tidak pernah mengabaikan faktor-faktor kecil yang dapat menghambat kegiatan usahanya.
8.	<i>Destiny</i>	Seorang wirausaha bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapai dan tidak mau tergantung pada orang lain.
9.	<i>Dollars</i>	Seorang wirausaha tidak mengutamakan pencapaian kekayaan, karena motivasinya bukan karena masalah uang. Uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya. Dia juga mempunyai asumsi apabila berhasil dalam bisnis, maka laba, bonus, hadiah pantas didapatkannya
10.	<i>Distribute</i>	Seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya pada orang-orang kepercayaannya, yaitu orang-orang kritis terhadap inovatif yang mau diajak untuk mencapai sukses.

### 3. Sikap dan Perilaku Seorang Wirausaha

Seorang wirausaha di bidang produk barang/jasa harus memiliki sifat-sifat positif yang dapat menunjang keberlangsungan usahanya. Sifat-sifat apakah itu? Berikut sifat-sifat yang wajib dimiliki oleh seorang wirausahawan.

#### a. **Bersikap fleksibel**

Sikap yang fleksibel erat kaitannya dengan sikap sebelumnya yaitu berani mengambil risiko. Sebetulnya sikap fleksibel bisa diartikan pula sebagai sikap adaptif. Sikap fleksibel amat diperlukan di dunia usaha karena dari waktu ke waktu, iklim usaha akan mengalami perubahan dan sifatnya sangat situasional sesuai dengan perkembangan terkini. Seseorang yang fleksibel tentunya akan tanggap terhadap keadaan. Dengan demikian, perubahan apa pun yang terjadi, wirausaha akan tetap bertahan dengan mencari solusi yang terbaik untuk mempertahankan usahanya.

#### b. **Berusaha mengenal bisnis Anda**

Seseorang wirausaha yang tangguh tentunya akan berupaya sebaik mungkin untuk mengenal apa yang terjadi dengan bisnisnya. Sikap yang bertolak belakang adalah sikap mengucilkan diri dan menganggap bisnis atau usaha yang dilakukan

sudah berjalan dengan baik. Sebetulnya kita bisa memelihara sikap positif dengan melakukan banyak hal antara lain dengan melihat kondisi di sekitar bisnis kita, mengenal lebih jauh orang-orang yang terlibat dalam bisnis yang kita jalankan. Intinya membuka diri terhadap informasi yang berkembang dan menghargai apa pun yang bisa membantu perkembangan bisnis yang kita jalankan.

**c. Selalu berani mengambil risiko**

Seseorang yang berpikir dan bertindak menjadi wirausaha sudah tentu memiliki konsekuensi untuk menghadapi risiko dalam perjalanan wirausahanya. Sebagian orang beranggapan, bahwa menjadi wirausaha adalah sebuah langkah riskan karena ia akan merintis ide baru yang dianggap tidak lazim atau pun mengagungkan hartanya untuk modal usaha. Seorang wirausaha yang tangguh tentunya akan berani menghadapi risiko di permulaan usahanya dibanding tetap berada dalam zona nyaman atau malah berada dalam kondisi yang kurang menguntungkan.

Sebuah pemikiran yang perlu dicermati dalam langkah wirausaha ke depan adalah selalu dan tetap mengambil risiko. Beberapa pengusaha yang sudah berhasil dan merasa nyaman dengan wirausahanya terkadang merasa usahanya sudah cukup setelah terkondisi dengan nyaman. Pada faktanya sikap tersebut bisa menghambat perkembangan usaha karena ketika seorang wirausaha sudah berhenti mengambil tindakan-tindakan baru. Hal ini akan menjadi sesuatu yang berbahaya. Seseorang yang berhenti mengambil peluang-peluang baru akan mengalami kondisi masa depan yang terancam.

Kesimpulannya adalah jika seseorang selalu berani mengambil risiko dan tidak cepat puas akan usahanya maka risiko yang ditempuh akan menciptakan peluang-peluang baru. Hal tersebut mungkin akan menguntungkan pengusaha dalam konteks jangka waktu yang lebih panjang. Intinya seorang wirausaha tangguh harus selalu berani mengambil risiko.



Gambar 1.17 Berani mengambil risiko  
Sumber: Karakter123.com

**d. Mengakui jika memiliki kesalahan**

Elemen penting dalam mentalitas seorang wirausaha tangguh adalah mengakui jika memiliki kesalahan. Terkadang manusia tidak menyadari bahwa ia tidak sempurna dan bisa saja memiliki kesalahan. Dalam dunia wirausaha, lebih baik mengakui kesalahan langkah dan memperbaikinya dibanding terus menjalankan

usaha dalam konsep yang salah. Guna mempertimbangkan salah atau benar langkah yang dilakukan, kita bisa melakukan komunikasi dengan orang yang terlibat dalam usaha maupun melakukan pengamatan dan observasi secara periodik terhadap usaha yang dilakukan.

**e. Bersikap jujur**

Dalam sebuah usaha, nilai etika yang harus dipegang adalah kejujuran. Kejujuran dapat menimbulkan respek dari pelanggan atau konsumen. Dengan memegang prinsip kejujuran, seorang wirausaha dapat bertahan dalam usaha. Bayangkan jika kita sebagai wirausaha mencoba menipu konsumen dengan misalnya memberikan informasi yang menyesatkan tentang produknya, mungkin usaha tersebut tidak akan bertahan lama. Oleh karena itu jika kita ingin menjadi wirausahawan tangguh, mungkin prinsip kejujuran amat berharga sebagai modal awal.

**f. Optimis dengan masa depan**

Umumnya masyarakat menghormati seseorang yang berhati-hati serta bijaksana dengan masa depan. Sikap kehati-hatian barangkali tidak bermasalah namun akan menjadi pokok permasalahan bila kehati-hatian itu menyebabkan hilangnya peluang bisnis yang lewat di depan mata. Prinsip dalam menjalankan usaha tentunya harus berani gagal namun sekaligus optimis bahwa di balik usaha akan ada keberhasilan. Berlawanan dengan sifat optimis adalah sifat pesimis. Sifat pesimis sebenarnya erat kaitan dengan fokus seseorang akan kegagalan oleh karena itu memelihara sifat ini pasti akan membuyarkan rencana serta tindakan seorang wirausaha. Minimal seorang wirausaha akan berpikir maju mundur karena diliputi ketakutan dan kekhawatiran.



Gambar 1.18 Malas bukanlah ciri seorang wirausahawan  
Sumber: [successbefore30.co.id](http://successbefore30.co.id)

**g. Memiliki semangat dalam wirausaha**

Wirausaha yang tangguh akan menjalankan usaha sepenuh hati. Bila kita bekerja sesuai dengan hobi tentunya proses untuk mencapai keberhasilan tidak akan terasa berat. Semua terasa menyenangkan dan bayangkan bila kita terjun dalam sebuah usaha, katakanlah membuat sebuah produk barang/jasa yang kita sendiri tidak menyukainya. Walaupun gairah atau kecintaan terhadap bidang usaha yang kita geluti belum ada, kita sebenarnya bisa berusaha memupuknya antara lain

dengan menciptakan hubungan emosional antara kita dengan produk kita. Langkah selanjutnya adalah menciptakan hubungan emosional dengan pelanggan kita, tangkap apa yang mereka rasakan tentang produk kita dan konversikan menjadi sesuatu hal yang produktif bagi usaha.

## Info

Berdasarkan data BPS yang baru dirilis, jumlah penganggur per Agustus 2014 sebesar 5,70% dari total angkatan kerja yang mencapai 125,3 juta orang. Dalam jumlah itu, pengangguran terdidik yang berasal dari lulusan perguruan tinggi sebesar 8,85 juta. Kondisi tersebut disebabkan oleh sukarnya ketersediaan lapangan kerja dan adanya kesenjangan antara kebutuhan dunia usaha dengan kualitas lulusan perguruan tinggi. Hal ini tentu menjadi sangat ironis sekali karena dengan pendidikan yang dimiliki tentunya dapat menjadi modal untuk membangun negara, bahkan dapat membantu negara dengan menciptakan lapangan pekerjaan bagi pengangguran bukannya malah ikut serta menambah pengangguran. Oleh karenanya, wirausaha merupakan alternatif agar lulusan yang dihasilkan perguruan tinggi dapat memberdayakan kemampuannya dengan membangun lahan usahanya sendiri. Dengan demikian, wirausaha tidak saja mengatasi pengangguran tetapi dapat membuka lahan pekerjaan yang kemudian mampu mengurangi pengangguran lainnya. Pada akhirnya, diharapkan akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Sumber: <http://aseptiawan.hol.es>

## Aktivitas Siswa

1. Carilah buku-buku atau artikel di internet yang membahas mengenai karakteristik wirausaha yang tangguh dan berani mengambil risiko demi menggapai kesuksesan berwirausaha! Hasilnya buatlah laporan lalu kumpulkan pada guru Anda untuk dinilai!
2. Carilah tokoh-tokoh wirausahawan yang sukses dan tips serta strateginya hingga menggapai kesuksesannya tersebut! Hasilnya isikan tabel berikut!

No.	Nama Wirausahawan Sukses	Bidang yang Digeluti	Tips/Strategi Menggapai Kesuksesannya
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

## Aktivitas Kelompok

Buatlah kelompok terdiri 4–5 siswa! Lalu amatilah sebuah wirausaha bidang pariwisata yang ada di sekitar Anda baik itu yang bisa sukses dan mengalami kegagalan! Lalu kaji dan analisislah mengenai penyebab keberhasilan dan kegagalan dalam berwirausaha tersebut! Hasilnya isikan tabel berikut ini!

1. Wirausaha yang berhasil/sukses

Nama Wirausaha	Lokasi	Produksi	Penyebab Keberhasilan Usaha	Manfaat Bagi Usaha

2. Wirausaha mengalami kegagalan

Nama Wirausaha	Lokasi	Produksi	Penyebab Kegagalan Usaha	Dampak Bagi Usaha

## Lembar Kerja Siswa Berbasis STEM

1. Pahami artikel berikut ini!

PO Rosalia-Indah.com memiliki nama perusahaan BPU. Rosalia Indah yang beralamat kantor Solo dipimpin oleh Bapak Yustinus Soeroso dan Ibu Yustina Rahyuni Soeroso. PO. Rosalia Indah dirintis dari titik nol. Awal berdiri tidaklah seindah yang kita rasakan sekarang ini. Dimulai dengan 1 unit Isuzu pada tahun 1983 yang melayani trayek Yogyakarta – Solo – Surabaya hingga Malang. PO ini akhirnya mengembangkan usahanya menggunakan bus pada tahun 1987 tepatnya pada bulan Mei (AKDP) Biro Perjalanan Umum (BPU) Rosalia Indah berdiri. Bus AKDP yang dioperasikan

hanya beroperasi beberapa saat dikarenakan kondisi persaingan Angkutan Umum yang sangat ketat di Jawa Tengah saat itu. Namun berkat kegigihan dan improvisasi di segala hal, perkembangan yang signifikan terjadi hanya dalam waktu singkat. Akhirnya pada 21 Maret 1991 perusahaan mengantongi izin usaha BPU No. 05/D.2/BPU/III/1991 dengan alamat kantor yang tetap bertahan hingga saat ini. Di Jalan Raya Solo – Sragen KM 7,5 Jaten, Karanganyar, Jawa Tengah.

Sumber: <https://imotorium.com/2016/02/26/profil-po-rosalia-indah-po-ternama-asal-solo-raya/TOKOH>

2. Diskusikan dengan teman kelompok Anda mengenai hal-hal berikut ini!
  - a. Apa karakteristik wirausaha dalam artikel tersebut?
  - b. Bagaimana sifat kerja prestatif dalam artikel di atas?
  - c. Bagaimana sifat-sifat wirausaha dalam artikel tersebut?
  - d. Apa inspirasi yang Anda tangkap dari artikel tersebut?
3. Tuliskan hasil diskusi kelompok Anda dalam bentuk laporan!
4. Presentasikan di depan kelas!

## Rangkuman

1. Kewirausahaan adalah kegiatan merancang, meluncurkan, dan menjalankan bisnis baru. Seorang wirausahawan adalah seorang yang memiliki usaha sendiri dalam bidang barang atau jasa. Orang-orang yang berkecimpung di bidang kewirausahaan disebut dengan wirausahawan.
2. Berikut jalan karier bagi seorang wirausahawan di bidang jasa pelayanan pajak.
  - a. Melihat peluang.
  - b. Mengumpulkan informasi.
  - c. Mengembangkan konsep.
  - d. Kejadian yang dapat memercikkan motivasi seorang.
  - e. Mampu meyakinkan pelanggan.
  - f. Menganalisis pertumbuhan usaha.
  - g. Ekspansi usaha.
3. Berikut sifat-sifat yang wajib dimiliki oleh seorang wirausahawan.
  - a. Selalu berani mengambil risiko.
  - b. Bersikap fleksibel.
  - c. Berusaha mengenal bisnis Anda.
  - d. Mengakui jika memiliki kesalahan.
  - e. Bersikap jujur.
  - f. Optimis dengan masa depan.
  - g. Memiliki semangat dalam wirausaha.

4. Motivasi diterjemahkan sebagai semangat terhadap sesuatu yang benar-benar diinginkan. Dengan demikian mampu bekerja lebih giat dengan mencurahkan segala kemampuan yang dimiliki dalam menjalankan dan mencapai tujuan usaha secara optimal.
5. Faktor-faktor penyebab keberhasilan seorang wirausaha di antaranya kerja keras, memiliki relasi luas, ambisi untuk maju, memiliki kemampuan memimpin, dan mengambil keputusan, serta jujur dan disiplin.
6. Faktor-faktor penyebab kegagalan seorang wirausaha di antaranya kurang ulet dan cepat putus asa, kurang tekun dan kurang teliti, tidak jujur dan kurang cekatan, kurang inisiatif dan kurang kreatif, kurang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen, serta adanya pelayanan yang kurang baik.
7. Adanya motivasi yang tertanam pada awal usaha akan menumbuhkan sikap-sikap positif seperti berani mengambil risiko, disiplin dalam berusaha, bekerja keras, dan mempunyai etos kerja yang tinggi.
8. Seorang calon pengusaha mengetahui berbagai faktor keberhasilan dan kegagalan usaha yang akan ditekuni sebelum merintis usaha baru. Karena pada dasarnya memulai sesuatu yang baru pasti tidak mudah. Oleh sebab itu, mereka harus membuat perhitungan dan perencanaan matang.

## Uji Kompetensi

### A. Pilihlah jawaban yang tepat!

1. Himpunan bidang usaha yang bergerak dalam menyajikan dan memberikan berbagai jasa dan barang yang dibutuhkan oleh tamu adalah pengertian dari ....
  - a. pariwisata
  - b. objek wisata
  - c. kepariwisataan
  - d. industri pariwisata
  - e. destinasi pariwisata
2. Penyedia akomodasi penginapan serta penunjang kebutuhan tamu lainnya merupakan pengertian dari ....
 

a. restoran	d. <i>sport facility</i>
b. hotel	e. <i>ball room</i>
c. <i>money changer</i>	
3. Penyedia jasa penukaran uang, dari uang asing ke uang lokal atau sebaliknya merupakan pengertian dari ....
  - a. restoran
  - b. hotel
  - c. *money changer*
  - d. *sport facility*
  - e. *ball room*



4. Salah satu fasilitas berbayar yang bisa digunakan oleh tamu yang menginap di hotel untuk mengadakan rapat dan pertemuan merupakan pengertian dari ....
  - a. restoran
  - b. hotel
  - c. *money changer*
  - d. *sport facility*
  - e. *ball room*
  
5. Industri yang bergerak pada bidang penyediaan makanan dan minuman yang dikelola secara komersial merupakan pengertian dari ....
  - a. restoran
  - b. hotel
  - c. *money changer*
  - d. *sport facility*
  - e. *ball room*
  
6. Berikut sifat dasar dan kemampuan yang biasanya ada pada diri seorang wirausaha adalah ....
  - a. puas tanpa memikirkan kemungkinan yang lain
  - b. cenderung mudah jenuh terhadap segala kemampuan hidup
  - c. fenomena kehidupan harus dijalani dengan apa adanya
  - d. suka menghindar dari risiko
  - e. tantangan adalah hal yang harus dihindari
  
7. Lihatlah ciri-ciri sikap berikut!
  - (1) Berdisiplin.
  - (2) Curang.
  - (3) Konsisten.
  - (4) Selalu mencari peluang.
  - (5) Menggantungkan hidup dari pihak luar.
 Berikut *bukan* karakteristik wirausahawan yang bertanggung jawab ditunjukkan pada nomor ....
  - a. (1), (2), (5)
  - b. (2) dan (5)
  - c. (3) dan (4)
  - d. (1), (3) dan (4)
  - e. (1) dan (5)
  
8. Perusahaan *finance*, perasuransian, dan transportasi merupakan usaha yang bergerak dalam bidang ....
  - a. peternakan
  - b. agraris
  - c. jasa
  - d. manufaktur
  - e. perdagangan
  
9. Perhatikan beberapa hal berikut!
  - (1) *Planning*.
  - (2) Genetis.
  - (3) Finansial.
  - (4) Produktivitas.
  - (5) Manusia atau personal.

Berikut yang termasuk faktor pendukung keberhasilan usaha ditunjukkan pada nomor ....

- a. (1), (2), (3), (4), dan (5)
- b. (1), (3), (4), dan (5)
- c. (2), (3), (4), dan (5)
- d. (1), (2), (3), dan (5)
- e. (1), (2), (3), dan (4)

10. Berikut hal-hal yang menentukan keberhasilan wirausahawan yang berhubungan dengan informasi dalam bisnisnya, *kecuali* ....

- a. sistem nilai para wirausahawan
- b. pengalaman wirausahawan dalam bisnis
- c. perilaku produsen
- d. kekuatan dan kelemahan bisnis
- e. harapan masa depan bisnis

11. Perhatikan beberapa hal berikut!

- (1) Ikut mengurangi pengangguran.
- (2) Ikut memajukan ekonomi bangsa dan negara.
- (3) Ikut mengatasi ketegangan sosial.
- (4) Meningkatkan taraf hidup masyarakat.
- (5) Meningkatkan subsidi pemerintah.

Berikut jasa dari seorang wirausahawan yang sukses ditunjukkan pada nomor ....

- a. (1), (2), (3), (4), dan (5)
- b. (1), (3), (4), dan (5)
- c. (2), (3), (4), dan (5)
- d. (1), (2), (4), dan (5)
- e. (1), (2), (3), dan (4)

12. Berikut karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, *kecuali* ....

- a. mudah bergaul dan pandai berkomunikasi
- b. bersemangat dan tidak mudah putus asa
- c. jujur dan bertanggung jawab
- d. berpikir prestatif, kreatif, dan inovatif
- e. tidak berani mengambil risiko

13. Berikut merupakan pengertian dari mandiri adalah ....

- a. tidak dapat bekerja sama dengan orang lain
- b. tidak mau menerima bantuan dari orang lain
- c. optimis, tetapi tidak dapat bekerja sama dengan orang lain
- d. selalu menyendiri
- e. pendiam dan bersikap apatis terhadap perubahan yang terjadi

14. Salah satu pertimbangan yang perlu diperhatikan oleh seorang wirausahawan dalam menentukan produk barang atau jasa yang akan dihasilkannya adalah ....

- a. penawaran konsumen
- b. persaingan dalam pasar
- c. kebutuhan produsen
- d. permintaan produsen
- e. kondisi perusahaan lain

15. Berikut yang termasuk kepribadian seorang siswa sebagai calon wirausaha yang berprestasi adalah ....
  - a. terampil di dalam belajar
  - b. pandai berkomunikasi
  - c. terampil di dalam belajar dan berusaha
  - d. pandai berorganisasi
  - e. terampil belajar dan berorganisasi
16. Para wirausahawan merupakan kelompok masyarakat yang strategis untuk dapat menjadi motor penggerak pembangunan nasional. Hal tersebut disebabkan oleh ....
  - a. siap siaga menjaga lingkungan
  - b. tidak mempunyai beban sosial
  - c. dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat
  - d. tidak mempunyai beban sosial
  - e. dapat membantu meringankan beban fakir miskin
17. Uang bukanlah suatu tujuan wirausaha, tetapi uang dianggap sebagai ....
  - a. ukuran kesuksesan bisnis
  - b. modal usana
  - c. sesuatu yang harus didapatkan
  - d. motivasi dalam berbisnis
  - e. bayaran atas usaha yang dilakukan dan dikorbankan
18. Berikut merupakan ciri dari wirausaha bisnis adalah ....
  - a. mengumpulkan dana dalam pasar uang dan pasar modal
  - b. tekun menganalisis kebutuhan masyarakat
  - c. berusaha di bidang teknik
  - d. menjalankan usahanya dengan pengetahuan bisnis modern
  - e. usahanya berhubungan dengan karya sosialitas
19. Seorang wirausaha perlu melakukan kreativitas dalam ....
  - a. pelengkap kegiatan usaha
  - b. etika bisnis
  - c. akibat krisis ekonomi
  - d. menghadapi tantangan-tantangan baru yang selalu muncul
  - e. syarat persaingan
20. Kewirausahaan merupakan sifat-sifat utama dalam bekerja di antaranya ....
  - a. berani mengambil risiko
  - b. berusaha mencapai pekerjaan
  - c. suka disanjung dan dihormati
  - d. takut mengambil risiko
  - e. berani mati untuk mengalahkan pesaing

## **B. Isilah titik-titik di bawah ini dengan benar!**

1. Keorisinalitas merupakan salah satu faktor yang menunjang keberhasilan suatu usaha yang artinya ....
2. Kunci agar seorang wirausahawan berhasil dalam bisnisnya adalah ....

3. Seorang wirausaha harus mempunyai *conceptual skill*, yaitu terampil dalam ....
4. Memilih jenis investasi yang paling menguntungkan dan sebagai jaminan atas modal yang ....
5. Orang bekerja dengan sungguh-sungguh dan dilandasi hati yang tulus, disebut ....
6. Etos kerja yang tinggi dari seorang wirausaha terletak pada ....
7. Faktor- faktor personal yang mendorong inovasi adalah ....
8. Tiga komponen utama yang perlu diteliti dalam membuka usaha baru adalah ....
9. Seorang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain dan menemukan cara-cara baru dengan menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi oleh masyarakat merupakan pengertian dari ....
10. Keuntungan menjadi wirausaha adalah ....

### C. Jawablah pertanyaan di bawah ini!

1. Bagaimana keuntungan-keuntungan yang di dapat oleh suatu negara yang mengembangkan industri pariwisata di negaranya?
2. Apa yang dimaksud dengan pariwisata?
3. Sebutkan tentang faktor-faktor penyebab kegagalan seorang wirausaha!
4. Apa saja ciri-ciri wirausaha yang tangguh?
5. Sebutkan manfaat adanya wirausaha yang tangguh dan ulet!
6. Tuliskan tentang faktor-faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan seorang berwirausaha!
7. Apa pentingnya sikap kejujuran dalam berwirausaha?
8. Jelaskan perbedaan antara wirausaha yang dijalankan dengan optimis dan pesimis!
9. Sebut dan jelaskan tiga tipe kreativitas!
10. Apa saja hal yang dapat dilakukan untuk menerapkan dan meningkatkan kreativitas para calon wirausaha?

## Tugas Proyek

Bersama kelompok Anda identifikasilah sikap bekerja efektif dan efisien bagi sebuah wirausaha baik pemilik usaha dan karyawannya! Hasilnya isikan tabel berikut ini!

Sikap Bekerja Efektif dan Efisien	
Pemilik Usaha	Karyawan