



Kewirausahaan

Faktor – Faktor Kegagalan Wirausaha

Aqil Aqthobirrobbany, S.T., M.Eng.



Ada berbagai faktor yang dapat menyebabkan perusahaan mengalami kegagalan, diantaranya adalah faktor ekonomi, kesalahan manajemen, dan bencana alam. Perusahaan yang mengalami kegagalan dalam operasinya akan berdampak pada kesulitan keuangan Perusahaan (Sudana, 2011).



Zimmerer mengemukakan ada beberapa faktor penyebab kegagalan dalam menjalankan usaha, yaitu :

1. Ketidakmampuan Manajemen;

Dalam bisnis kecil, kurangnya pengalaman manajemen atau lemahnya kemampuan pengambilan keputusan merupakan masalah utama dari kegagalan usaha. Pemilik usaha kurang memiliki kemampuan kepemimpinan dan pengetahuan yang diperlukan agar bisnis bisa berjalan.

2. Kurang Pengalaman;

Manajer bisnis kecil perlu memiliki pengalaman dalam bidang usaha yang akan dimasukinya. Idealnya, calon wirausahawan harus memilki keterampilan teknis yang memadai (pengalaman kerja mengenai konsep pengoperasian fisik bisnis dan kemampuan konsep yang mencukupi), kemampuan mengkoordinasi berbagai kegiatan bisnis, serta keterampilan untuk mengelola orang-orang dalam organisasi serta memotivasi mereka untuk meningkatkan kinerja.



Zimmerer mengemukakan ada beberapa faktor penyebab kegagalan dalam menjalankan usaha, yaitu :

3. Lemahnya Kendali Keuangan;

Kunci dari keberhasilan bisnis adalah adanya kendali keuangan yang baik. Sementara itu, perusahaan kecil seringkali melakukan dua kesalahan keuangan, yakni kekurangan modal dan kelemahan dalam kebijakan kredit terhadap pelanggan.

4. Gagal Mengembangkan Perencanaan yang Strategis;

Tanpa memiliki suatu strategi yang didefinisikan dengan jelas, sebuah bisnis tidak memiliki dasar yang berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan bersaing di pasar.



Zimmerer mengemukakan ada beberapa faktor penyebab kegagalan dalam menjalankan usaha, yaitu :

5. Pertumbuhan Tidak Terkendali;

Pertumbuhan merupakan sesuatu yang alamiah, sehat, dan didambakan oleh semua perusahaan. Namun demikian, pertumbuhan haruslah terencana dan terkendali. Hal itu dikarenakan cenderung meningkatnya berbagai masalah dengan berkembangnya perusahaan sehingga manajer harus belajar menangani masalah-masalah tersebut.

6. Lokasi yang Buruk;

Pemilihan lokasi yang tepat harus dipilih berdasarkan penelitian, pengamatan, dan perencanaan. Selain itu, perlu juga dipertimbangkan besarnya biaya sewa yang harus dibayar. Beberapa pemilik bisnis seringkali memilih lokasi hanya dikarenakan adanya tempat yang kosong.



Zimmerer mengemukakan ada beberapa faktor penyebab kegagalan dalam menjalankan usaha, yaitu :

7. Pengendalian Persediaan yang Kurang Baik;

Pada umumnya, investasi terbesar yang harus dilakukan oleh manajer bisnis kecil adalah salah satu tanggung jawab manajerial yang penting. Tingkat persediaan yang tidak mencukupi akan mengakibatkan kekurangan dan kehabisan stok sehingga pelanggan merasa kecewa dan pergi.

8. Ketidakmampuan Membuat Transisi Usaha;

Setelah berdiri dan berkembang, biasanya diperlukan adanya perubahan gaya manajemen yang secara drastis berbeda (Zimmerer, 2009).



Faktor lain yang menjadi penyebab kegagalan usaha adalah :

1. Tidak Memiliki Visi;

Usaha yang dijalankan tanpa tujuan merupakan penyebab terbesar kegagalan. Oleh karenanya, menentukan suatu tujuan, baik untuk jangka panjang, menengah, atau pendek, adalah hal yang sangat penting dilakukan. Terlebih jika dalam menjalankan usaha, kita bekerjasama dengan satu atau beberapa rekan usaha. Menyamakan visi diawal usaha adalah suatu keharusan.

2. Lemahnya Percaya Diri;

Tidak semua ide besar akan booming di pasar. Sebelum ditawarkan ke konsumen, akan lebih ‘aman’ jika ide itu diuji dulu kelayakannya melalui sebuah riset atau cukup melakukan jajak pendapat sederhana kepada teman, keluarga, atau tetangga. Biarkan mereka menjawab dengan jujur dan menilai ide yang kita miliki.



Faktor lain yang menjadi penyebab kegagalan usaha adalah :

3. **Miskin Komitmen;**

Ide yang bernilai milyaran akan menjadi sia-sia jika tidak diimbangi dengan komitmen yang kuat. Banyak wirausaha yang sudah memulai usaha namun tidak memiliki waktu untuk mengelola perusahaan. Imbasnya, usaha mengalami stagnan, sulit berkembang dan akhirnya gagal. Hati-hati juga dengan keberhasilan. Seringkali keberhasilan membuat kita hanyut dalam euforia hingga melupakan komitmen.

4. **Keterbatasan Dana;**

Salah satu penyebab kegagalan ditahun-tahun awal usaha adalah minimnya dana operasional. Seorang pemilik perusahaan, walaupun kecil, harusnya bisa menghitung berapa banyak dana yang dibutuhkan untuk memutar roda usaha selama belum menghasilkan. Siasati kondisi ini dengan struktur manajemen yang ramping, mengurangi pemborosan, meningkatkan efisiensi finansial yang berorientasi mendorong keuntungan.



Faktor lain yang menjadi penyebab kegagalan usaha adalah :

5. Lemahnya Perencanaan;

Yang penting jalan dulu deh! Tapi, mau lewat mana? Pake apa? Perlu uang berapa? Disinilah pentingnya peran perencanaan. Perencanaan tidak harus rumit, tidak perlu seperti rencana perusahaan besar. Yang terpenting, bisa dijadikan pedoman untuk mencapai target. Ingat, jika gagal membuat rencana, sebenarnya kita sedang merencanakan sebuah kegagalan.

6. Minimnya Kemampuan Manajerial;

Banyak cerita kegagalan yang berakar dari minimnya pengalaman dan keterampilan manajerial seperti tidak mampu membuat perencanaan, salah mengelola keuangan, kurang jeli melihat pergerakan pasar, atau gagal memotivasi karyawan. Untuk mengejar ketinggalan ini, tak ada salahnya mengais ilmu dari berbagai seminar dan pelatihan manajemen. Bertukar pikiran dengan teman yang lebih dulu terjun ke dunia usaha juga dapat dilakukan untuk mendongkrak kemampuan majerial (Ciputra, 2013).

menghindari kegagalan dalam usaha

1) **Parttime vs Fulltime,**

seseorang yang berbisnis secara paruh waktu dengan yang fulltime akan mempunyai peluang yang berbeda untuk memajukan bisnisnya. Orang yang berbisnis sebagai sampingan akan terpecah konsentrasi, waktu, tenaga, dan tugasnya. Berbeda dengan yang sudah menjalankan usaha secara full, dia bisa fokus penuh pada bisnis yang sedang dijalankan dan hasilnya pasti berbeda.

2) **Memperbesar skala usaha terlalu cepat.**

Memang bagus jika dilihat sebuah usaha berkembang dengan cepat, namun apakah sudah memiliki pondasi yang kuat? Untuk itu, diperlukan sumber daya manusia yang benar-benar bisa bekerja dengan baik dan loyal terhadap perusahaan. Setiap langkah yang dibuat perusahaan harusnya sesuai dengan model bisnis yang sudah matang terencana sebelumnya yang tentunya akan lebih efektif dan terukur.



menghindari kegagalan dalam usaha

3) **Membuat produk yang tidak komersil,**

seringkali para pengusaha menambah fitur-fitur baru berdasarkan keinginan idealis yang tidak menambah nilai jual dan nilai tambah bagi pelanggan. Seharusnya dalam mengembangkan produk pengusaha harus berinovasi, bernilai komersil tinggi dan bisa memprediksi untuk penjualan di masa depan.

4) **Tidak handal,**

tipe pengusaha yang tidak handal adalah seperti tidak mudah untuk merekrut tim bisnis, mengumpulkan dana, menjaring pelanggan, dan membangun kemitraan. Banyak pengusaha yang gagal dalam hal ini. Bukannya harus perfect atau tanpa kesalahan, namun akan lebih baik jika ada sesuatu yang tidak bisa dilakukan pengusaha tersebut lalu mencari solusi, bisa melalui pembicaraan dengan tim, bertanya dengan guru dalam berbisnis atau rekan yang sekiranya dapat membantu memecahkan masalah tersebut.



menghindari kegagalan dalam usaha

5) Pemilihan waktu yang kurang tepat untuk meluncur ke pasar,

Hal ini adalah faktor yang paling krusial dari semua faktor karena berada diluar jangkauan kendali pengusaha. Kadang sebuah ide muncul di saat yang

Contoh kasus

Fakta Awal



Didirikan pada tahun
2013, oleh Gibran
Huzaifah Amsi El Farizy



menawarkan solusi akuakultur
teknologi pakan otomatis,
eFeeder

Riset FEB UI mencatat, eFishery meningkatkan
keuntungan petani akuakultur hingga 34,1% dan
berkontribusi Rp3,4 triliun (1,55%) terhadap PDB
sektor ini pada 2022

Contoh kasus



eFishery justru diduga mengelabui investor elit seperti Northstar, Temasek, dan SoftBank

Perusahaan yang dulu digadang-gadang sebagai inovasi terobosan di sektor akuakultur kini menghadapi sorotan tajam atas dugaan manipulasi data dan ketidaksesuaian laporan keuangan

terlihat ketimpangan antara laporan eksternal di angka Rp 1,6 triliun pada 2022, Rp 5,8 triliun, dan Rp 10,8 triliun pada 2023, sedangkan laporan internal menunjukkan angka berbeda yakni Rp 1 triliun pada 2021, Rp 4,3 triliun pada 2022, dan Rp 6 triliun pada 2023.

Contoh kasus



Laporan eksternal yang lebih tinggi memberikan kesan pertumbuhan pesat, sementara angka internal menunjukkan kondisi yang tidak sesuai ekspektasi.

hasil penyelidikan mengungkap bahwa Gibran sengaja menggelembungkan biaya modal untuk pembelian pakan.