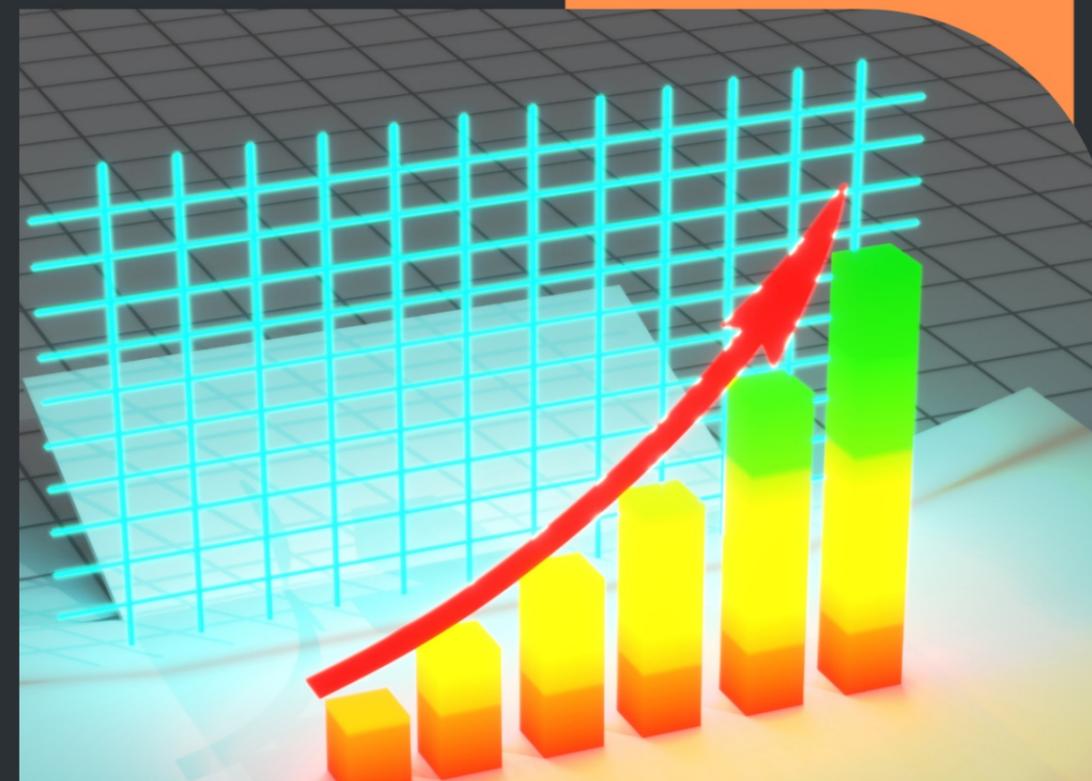


BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN

Melalui perkuliahan kewirausahaan, para mahasiswa diajak berdiskusi mengenai dasar filosofis, psikologis, dan nilai-nilai ekonomis serta berbagai aspek manajemen kewirausahaan untuk manajemen pemasarannya secara luas dan mendalam. Kemudian, untuk memahami proses dan mekanisme pengembangan kewirausahaan dan pemasaran jasa pendidikan yang dimaksudkan, para mahasiswa diajak untuk Terima kasih kepada semua pihak, khususnya rekan sejawat dan keluarga yang mendukung selamaproses penulisan buku ini. menelusuri dan mempelajari beberapa teori manajemen dan bisnis yang relevan, sehingga dapat dikembangkan strategi, langkah, dan prinsip pengembangan kewirausahaan dan pemasaran jasa pendidikan yang efektif dan produktif.

Selain itu, beberapa isu atau kasus menyangkut praktik manajemen kewirausahaan dan pemasaran jasa pendidikan akan diungkapkan dalam perkuliahan. Terhadap isu-isu atau kasus-kasus yang diungkapkan itu, para mahasiswa diharapkan mampu menganalisisnya secara komprehensif, sehingga dapat memperoleh gagasan yang kaya dan inovatif dalam mengembangkan kewirausahaan, bisnis, dan pemasaran jasa pendidikan.

BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN



BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN

Dr. Safaruddin, M.M.
Siti Nurhayati, S.Pt., M.Kes.
Rizka Ar Rahmah, M.E.
Dheni Dwi Pangestuti, S.E., M.Si.
Mochamad Sugiarto, Ph.D.
Muhammad Yasin, M.Pd.
Laura Weryco Latupeirissa, S.K.M., M.M.
Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto, S.E., M.M.
Nurzalinar Joesah, S.E., M.M.
Hema Malini, S.E., M.M.
Enda Kartika Sari, S.P., M.Si.
Sriyanto, S.Sy., M.Ag.
Erwin Arianto, S.E., M.M., C.MD.



CV. FENIKS MUDA SEJAHTERA

MENCERAHKAN DAN MEMBERDAYAKAN

+62 812 2087 6346 phoenixpublishing.id

cs@feniksmudasejahtera.com

www.feniksmudasejahtera.com

ISBN 978-623-5403-31-1



9 786235 403311



**BUKU AJAR
KEWIRAUSAHAAN**

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) .

BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN

Dr. Safaruddin, M.M.
Siti Nurhayati, S.Pt., M.Kes.
Rizka Ar Rahmah, M.E.
Dheni Dwi Pangestuti, S.E., M.Si.
Mochamad Sugiarto, Ph.D.
Muhammad Yasin, M.Pd.
Loura Weryco Latupeirissa, S.K.M., M.M.
Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto, S.E., M.M.
Nurzalinar Joesah. S.E., M.M.
Hema Malini, S.E., M.M.
Enda Kartika Sari, S.P., M.Si.
Sriyanto. S.Sy., M.Ag.
Erwin Arianto, S.E., M.M., C.MD.



BUKU AJAR KEWIRAUSAHAAN

Oleh: Safaruddin, Siti Nurhayati, Rizka Ar Rahmah
Dheni Dwi Pangestuti, Mochamad Sugiarto
Muhammad Yasin, Laura Weryco Latupeirissa
Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto, Nurzalinar Joesah
Hema Malini, Enda Kartika Sari, Sriyanto, Erwin Arianto

Copyright © 2022, Safaruddin, dkk

Diterbitkan pertama kali dalam bahasa Indonesia
Oleh Penerbit CV. Feniks Muda Sejahtera,
Anggota IKAPI NO. 007/SUL-TENG/2022

Perumahan Jinggaland 2 Blok A2/22
Jln.Taipa Kana, Kel.Petobo, Kec. Palu Selatan
Kota Palu, Sulawesi Tengah
www.feniksmudasejahtera.com

Desain Sampul: August Leonardo
Proofreader dan Tata Letak: Darwis S. Mantende

Cetakan Pertama: Juli, 2022

Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang.
Dilarang memperbanyak dan memperjual-belikan sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

ISBN No. 978-623-5403-31-1

DAFTAR ISI

Daftar Isi	v
Prakata	vi
BAB I KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN	1
BAB II MITOS DALAM KEWIRAUSAHAAN	14
BAB III FALSAFAH KEWIRAUSAHAAN	32
BAB IV MEMAHAMI POTENSI DAN KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA	40
BAB V MEMBANGUN JIWA PENGUSAHA	54
BAB VI PENDIDIKAN DAN PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN	63
BAB VII PONDASI DALAM BERWIRAUSAHA	82
BAB VIII INTERNALISASI BUDAYA DAN KARAKTER KEWIRAUSAHAAN	89
BAB IX TEORI KEBUTUHAN	97
BAB X SUMBER DAYA DALAM KEWIRAUSAHAAN	107
BAB XI MITIGASI RESIKO LINGKUNGAN PADA KEWIRAUSAHAAN	113
BAB XII DASAR HUKUM DAN RUANG LINGKUP NSPK PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN	127
BAB XIII MANAJEMEN DAN LAPORAN KEUANGAN	136
Glosarium	169
Indeks	176
Tentang Penulis	177



PRAKATA

Assalamu'alaikum. Wr. Wb. Alhamdulillah, puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah Swt, Tuhan penguasa alam semesta. Shalawat dan salam juga turut dipanjatkan kepada Junjungan Nabi Besar Muhammad saw, keluarga, serta para sahabat.

Sumber informasi yang relevan dan bersifat kekinian selalu menjadi rujukan dalam perkuliahan, aplikasi di lapangan atau sebagian bahan kajian forum-forum akademis. Semakin banyak rujukan dalam bentuk buku teks, semakin memperkaya khazanah keilmuan. Terima kasih kepada semua pihak, khususnya rekan sejawat dan keluarga yang mendukung selama proses penulisan buku ini.

Mata kuliah Kewirausahaan merupakan salah satu mata kuliah dari kelompok mata kuliah berkehidupan bermasyarakat (MBB), berdasarkan Keputusan Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor: 47/DIKTI/Kep/2006 tentang RambuRambu Pelaksanaan Mata Kuliah Berkehidupan Bermasyarakat (MBB) di Perguruan Tinggi.

Melalui perkuliahan kewirausahaan, para mahasiswa diajak berdiskusi mengenai dasar filosofis, psikologis, dan nilai-nilai ekonomis serta berbagai aspek manajemen kewirausahaan untuk manajemen pemasarannya secara luas dan mendalam. Kemudian, untuk memahami proses dan mekanisme pengembangan kewirausahaan dan pemasaran jasa pendidikan yang dimaksudkan, para mahasiswa diajak untuk Terima kasih kepada semua pihak, khususnya rekan sejawat dan keluarga yang mendukung selama proses penulisan buku ini. menelusuri dan mempelajari beberapa teori manajemen dan bisnis yang relevan, sehingga dapat dikembangkan strategi, langkah, dan prinsip pengembangan kewirausahaan dan pemasaran jasa pendidikan yang efektif dan produktif.

Selain itu, beberapa isu atau kasus menyangkut praktik manajemen kewirausahaan dan pemasaran jasa pendidikan akan diungkapkan dalam perkuliahan. Terhadap isu-isu atau kasus-kasus yang diungkapkan itu, para mahasiswa diharapkan mampu

Buku Ajar Kewirausahaan

menganalisisnya secara komprehensif, sehingga dapat memperoleh gagasan yang kaya dan inovatif dalam mengembangkan kewirausahaan, bisnis, dan pemasaran jasa pendidikan.

Semoga buku ini membawa manfaat bagi sebanyak mungkin masyarakat akademik di Indonesia.

Amin ya rabbal'alamin. Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Para Penulis

BAB I

KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN

Dr. Safaruddin, M.M.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari bab ini, diharapkan mahasiswa memiliki Kecakapan dalam memahami konsep-konsep mendasar kewirausahaan yang berhubungan dengan berbagai persoalan sosial, selanjutnya menjadikan kewirausahaan sebagai salah satu jalan keluar dalam menghadapi berbagai persoalan, khususnya yang berkaitan dengan persoalan perekonomian dalam kehidupan masyarakat, pokok bahasan dalam bab ini juga bertujuan untuk menjadikan pemahaman tentang definisi kewirausahaan tidak terbatas pada pengertian ringkas dan sederhana dalam batas aktivitas bisnis semata, tetapi juga pengertian kewirausahaan dapat difahami sebagai definisi yang tersusun sebagai konstruksi berfikir yang apabila telaah ini tidak dijabarkan secara komprehensif maka kewirausahaan hanya dipandang sebagai suatu aktifitas sosial dengan begitu banyak persoalan yang bersifat kompleks. Narasi dalam pokok bahasan ini ditujukan untuk dapat menginternalisasi pemahaman kewirausahaan sebagai pandangan luas yang pada akhirnya membentuk karakter dan perilaku sosial semua orang diberbagai profesi.

B. MATERI

1. Latar Belakang

Secara kodrati setiap manusia mempunyai sisi kewirausahaan didalam dirinya, tetapi seiring fase kehidupan yang dialaminya, sebagian orang memilih untuk mengembangkan sisi kewirausahaan tersebut dan sebagian orang lainnya memilih untuk mengabaikan sisi kewirausahaannya. Dengan kata lain dalam diri manusia telah tertanam jiwa kewirausahaan sejak dilahirkan, namun tidak semua orang mau untuk mengembangkannya. Keinginan seseorang dalam menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan dalam diri mereka memang dapat dipengaruhi oleh berbagai hal, baik pengaruh internal maupun pengaruh eksternal.

Dalam sejarah peradaban manusia kewirausahaan merupakan suatu aktifitas istimewa dimana, melalui kegiatan kewirausahaan orang-orang saling berinteraksi dan saling mengenal satu dengan lainnya. Melalui kegiatan kewirausahaan satu suku dapat mengenal (bahkan membutuhkan) suku yang lain. Kewirausahaan telah membentuk manusia kepada sistem komunikasi penuh etika dengan pemilihan bentuk linguistik dan tata bahasa yang teratur, penuh estetika, efektif, penuh integritas, bahkan penuh nasihat yang mengindikasikan bahwa aktivitas kewirausahaan tidak melulu

didominasi oleh perkara-perkara transaksi atau ekonomi semata, namun lebih dari itu kewirausahaan merupakan aktivitas yang juga berhubungan dengan pergaulan dan konsumsi moral masyarakat baik secara individu maupun berkelompok. Sederhananya kewirausahaan telah terbukti mendorong umat manusia menuju peradaban yang dinamis, maju dan berkembang.

Secara empiris banyak teori yang mengungkapkan adanya hubungan erat antara kondisi alam dengan pertumbuhan jiwa kewirausahaan di suatu wilayah. Dalam kajian tersebut sering kali muncul pendapat yang menghubungkan antara keterbatasan sumber daya alam suatu daerah dengan tingginya tingkat jiwa kewirausahaan pada masyarakat yang bersangkutan, dimana muncul pernyataan bahwa setiap daerah yang memiliki sumberdaya alam yang terbatas maka masyarakat pada daerah tersebut memiliki kecenderungan berjiwa wirausaha dan sebaliknya. Pendapat demikian nampak sangat realistis dan mendapat pengakuan dari berbagai pihak, namun demikian tidak sedikit pula yang menentang pendapat tersebut, hal ini disebabkan kenyataan bahwa tidak sedikit para pengusaha yang lahir dari daerah-daerah yang memiliki kelimpahan sumber daya alamnya. Dan untuk membuktikan kesimpangsiuran pendapat tersebut, maka dibutuhkanlah pendekatan yang bersifat keilmuan sehingga setiap orang kelak mampu memahami konsep dasar dari kewirausahaan itu sendiri.

Kewirausahaan dimaknai sebagai takdir bagi orang-orang beragama, tentunya hal ini didasarkan pada fakta bahwa kewirausahaan terbentuk oleh rangkaian teratur dan sinergis dari pola pikir, keyakinan serta perbuatan seseorang untuk mencari rezeki melalui pendapat yang mengungkapkan bahwa untuk memperoleh rezeki maka seseorang diharuskan bekerja, berkarya dan berusaha. Menghasilkan rezeki tanpa melalui proses berusaha tentu saja dapat menimbulkan kecurigaan dan fitnah ditengah masyarakat. Mengutip salah satu ayat dalam kitab suci agama Islam yang berbunyi; "Dialah yang menjadikan bumi ini mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya." (al-Qur'an surah al-Mulk 67: 15). Dari narasi ayat tersebut dapat difahami bahwa Tuhan telah melimpahkan rezeki dimuka bumi ini, namun agar manusia dapat menikmati rezeki tersebut maka manusia harus berusaha (berjalan). Sebaliknya pun demikian, manusia tidak mungkin memperoleh rezeki apabila manusia tidak berusaha.

2. Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan sesungguhnya berasal dari dua kata dasar yakni wira dan usaha. Dimana wira dimaknai sebagai suatu watak yang memiliki keberanian dalam memperjuangkan sesuatu kebajikan dan bernilai luhur.

Sedangkan usaha dimaknai sebagai suatu perbuatan dalam wujud yang mengkombinasikan ketahanan fisik dan kecerdasan berfikir. Sehingga manakala kedua kata ini disatukan terbentuklah kata wirausaha yang dimaknai sebagai suatu watak dengan keberanian yang didasarkan pada ketahanan fisik dan kecerdasan berfikir untuk melakukan berbagai perbuatan baik untuk menghasilkan berbagai hal yang bernilai luhur. Selanjutnya kata wirausaha disematkan imbuhan awalan ke- dan akhiran -an sehingga membentuk istilah baru yang disebut kewirausahaan. Selanjutnya istilah kewirausahaan dimaknai sebagai suatu budaya ataupun kebiasaan suatu masyarakat yang diarahkan untuk meningkatkan taraf hidup melalui berbagai usaha untuk memberikan nilai tambah terhadap berbagai sumber daya yang tersedia dalam masyarakat itu sendiri. Sumber daya yang dimaksud tentu saja tidak dibatasi hanya dalam wujud barang saja, namun juga mencakup jasa yang melibatkan berbagai keterampilan dan perangkat pendukungnya.

Dalam perjalanannya kewirausahaan mengalami berbagai redefinisi hingga definisi saat ini yang mengartikan kewirausahaan sebagai rangkaian proses sistematis dari aktifitas seseorang maupun sekelompok orang dalam rangka mengambil manfaat dari peluang yang ada ditengah masyarakat dengan memasukkan produk (baik itu barang maupun jasa) kedalam suatu sistem ekonomi yang dikenal dengan istilah pasar. Sistem ekonomi yang dimaksud adalah suatu sistem substitusi antar kebutuhan yang bersifat komersial sehingga melibatkan organ sosial yang kompleks, baik secara structural maupun secara fungsional sehingga menimbulkan skala-skala proses dari skala kecil, skala menengah hingga skala besar.

Dari sedemikian kompleksnya interaksi sosial yang bersifat komersial dalam sistem ekonomi yang berlangsung, para pelaku kewirausahaan lantas mengelompokkan konten substitusinya kepada beberapa kelompok besar yang disebut sumber daya ekonomi, meliputi; sumberdaya manusia, sumberdaya keuangan, sumberdaya material, sumber daya method, sumberdaya mesin dan sumber daya pasar. Selanjutnya sumberdaya-sumberdaya ekonomi tersebut disinergikan dalam suatu konsep sirkulasi perekonomian.

Inisiasi utama dalam konsep kewirausahaan dimulai dari lahirnya kebutuhan manusia yang tidak terbatas, sedangkan disisi yang berbeda sumberdaya ekonomi untuk memenuhi kebutuhan tersebut amatlah terbatas. Hal ini dikarenakan disetiap belahan peradaban manusia memiliki perbedaan-perbedaan sumberdaya ekonomi, misalkan terdapat suatu wilayah yang kaya dengan sumberdaya manusia namun diwaktu yang bersamaan tidak tersedia sumberdaya material. Contoh lainnya pada wilayah tertentu terdapat sumber material yang melimpah, namun tidak

diimbangi dengan ketersediaan sumberdaya manusia untuk mengolahnya. Dan seterusnya sehingga situasi senmacam ini merupakan situasi yang dikatakan wajar bagi semua pihak. Kewirausahaan menjadi jawaban atas begitu banyaknya pertanyaan tentang bagaimana upaya agar berbagai sumberdaya yang ada dapat dikombinasikan sehingga dapat terdistribusi secara merata diseluruh belahan bumi, yang pada akhirnya dapat mensejahterakan kehidupan manusia secara keseluruhan.

Memahami konsep kewirausahaan, tentu berbeda dengan bagaimana kita memahami konglomerasi. Meskipun keduanya mempunyai sifat dan karakter yang serupa, namun esensi dari keduanya tentu saja saling bertolak belakang. Konsep kewirausahaan mengarah kepada penyeimbangan sumberdaya untuk kesejahteraan umat manusia secara menyeluruh dimana sumberdaya ekonomi dikuasai banyak orang, sedangkan konglomerasi mengarah pada penguasaan sumber-sumber ekonomi oleh sekelompok orang (dalam jumlah terbatas) sehingga nampak jelas perbedaan konsep keduanya. Dalam hal ini tentu kewirausahaan menawarkan suatu konsep kesejahteraan bersama dalam struktur sosial yang kompleks sehingga melahirkan para wirausahawan (*entrepreneur*) yang dengan sangat dinamis dalam berkolaborasi. Sedangkan konglomerasi lebih bersifat monopolistic sehingga melahirkan para juragan (kartel) yang pada umumnya memandang ekonomi hanya melalui sudut pandang materialistic, dimana sejarah telah membuktikan bahwa konsep konglomerasi telah menumbuhkan suburkan praktek-praktek feodalisme ekonomi dimasa lalu.

Para wirausahawan memiliki orientasi sosial yang jauh lebih besar dibandingkan dengan para pelaku ekonomi lainnya, sehingga para wirausahawan sering menghadapi situasi tekanan pasar dalam tensi yang tinggi, dimana taget keuntungan yang ingin dicapai tidak semata-mata pada pencapaian material (finansial), sehingga para wirausahawan acapkali terjebak dalam kondisi ketidakpastian dan resiko finansial yang terbilang besar. Situasi ketidak pastian dan resiko tersebut dapat diatasi dengan menjalin kerjasama diantara parawirausahawan, hanya saja usaha tersebut sering terkendala dengan adanya kompetensi dan pengetahuan kewirausahaan yang tidak merata diantara para wirausahawan itu sendiri.

3. **Kompetensi Dasar Kewirausahaan**

Kompetensi dasar yang harus dimiliki para wirausahawan agar mampu mencapai kesuksesan secara gemilang adalah sebagai berikut:

- a. **Kelincahan (*Agility*)**. Kelincahan atau kemampuan bergerak cepat merupakan kemampuan seseorang untuk segera berubah haluan secara cepat dan tepat dengan tetap konsisten pada tujuan yang telah ditetapkan. Kompetensi ini mutlak dibutuhkan dan dikuasai oleh

wirausahawan untuk mengatasi kondisi sosial (masyarakat) dan lingkungan yang terus berubah dan dinamis, jika wirausahawan tidak lincah maka bias jadi berbagai peluang yang muncul dapat berubah menjadi ancaman yang dapat menumbangkan usaha yang dijalankan.

- b. Daya Tahan (*endurance*). Daya tahan yang dimaksud adalah kemampuan wirausahawan dalam menjalankan kegiatan dengan jangka waktu yang lama dan terus menerus. Untuk memiliki daya tahan yang prima para wirausahawan dituntut mampu untuk jeli membaca situasi yang berlangsung sehingga wirausahaan mempunyai strategi yang taktis dan sistematis dalam mengatur ritme kegiatan agar tidak menguras banyak pikiran, tenaga, waktu dan uang. Secara sederhana daya tahan ini dianalogikan sebagai seorang atlet angkat berat, dimana untuk mengangkat bebanyang optimal maka atlet tersebut harus mampu mengatur momen yang tepat untuk dirinya dapat mengangkat beban yang dipertandingkan. Demikian halnya para wirausahawan, jika mereka gegabah dalam mengambil keputusan maka kekuatannya semakin terkuras dan dapat menyebabkan usaha menjadi sulit bertahan.
- c. Kecepatan (*speed*). Peluang terbesar dalam berwirausaha adalah kebangkrutan, namun demikian dengan kecepatan langkah yang dimiliki oleh wirausahawan maka kebangkrutan dapat terhindar dan bias jadi berbalik menjadi sebuah kesuksesan besar, kecepatan yang dimaksud adalah kecepatan dalam berinovasi atas produk yang ditawarkan kepada masyarakat, karena pada umumnya masyarakat akan sangat mudah bosan dengan produk yang itu-itu saja, sehingga inovasi yang memenuhi harapan, kebutuhan dan kepuasan masyarakat mutlak diperlukan. Keengganan melakukan inovasi oleh para wirausahawan selalu berujung pada ditinggalkannya produk tersebut oleh masyarakat sehingga produk tersebut dilabeli “Kuno” atau ketinggalan zaman.
- d. Adaptif (*flexibility*). Kemampuan para wirausahawan dalam beradaptasi dengan semua keadaan merupakan kompetensi berikutnya yang musti dimiliki, wirausahawan yang “egois” atas produknya, berakibat ditinggalkan oleh masyarakat. Adaptasi dalam konteks ini tentu saja adaptasi yang didasarkan oleh selera masyarakat bukan saja dari segi bentuk yang inovatif, namun juga dari sisi ketepatan waktu pelayanan dan layanan purna jual yang prima. Tidak peduli seberapa rendahnya kualitas suatu produk namun dapat dinikmati pada waktu yang cepat dan tepat, maka produk tersebut tentu mendapat ruang di hati masyarakat sebagai

pengguna ditambah terjaminnya layanan purna jual berupa fasilitas pemeliharaan dan penunjang lainnya, sudah barang tentu sangat disukai oleh masyarakat.

- e. Kekuatan (*strength*). Kekuatan yang dimaksud pada kompetensi ini lebih diarahkan pada kekuatan mental wirausahawan, kekuatan ini muncul dalam wujud sikap yang pantang menyerah, dimana wirausahawan berupaya segera bangkit apabila mereka mengalami kerugian maupun kegagalan dalam usahanya. Jatuh-bangun suatu usaha adalah hal yang lazim terjadi dalam dunia kewirausahaan, sehingga para wirausahawan dituntut untuk selalu memiliki kemampuan untuk memulai kembali usaha apabila mereka menghadapi kegagalan. Belajar dari berbagai kegagalan merupakan menu utama bagi para wirausahawan dalam menjalankan kegiatan usahanya.

4. Tujuan Kewirausahaan

Kewirausahaan mempunyai berbagai tujuan bagi tiap komponen sosial (masyarakat), yang dapat menopang stabilitas ekonomi bagi suatu negara. Secara umum tujuan kewirausahaan tersebut adalah:

- a. Menurunkan tingkat kriminalitas. Kewirausahaan yang terpelihara dengan baik dapat meningkatkan jumlah wirausahawan suatu negara atau wilayah. Semakin banyak jumlah wirausahawan suatu negara tentu berdampak makin banyak pula terciptanya peluang kerja (lapangan pekerjaan) sehingga dapat mengurangi angka pengangguran dan menurunkan tingkat kriminalitas suatu negara. Sebagaimana diketahui banyak negara diliputi persoalan keamanan akibat dari tinggi angka pengangguran.
- b. Meningkatkan angka harapan hidup. Kewirausahaan yang maju dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat, karena masyarakat memperoleh penghasilan yang bersumber dari pekerjaan yang mereka tekuni dalam kewirausahaan. Meningkatnya taraf hidup suatu masyarakat mendorong peningkatan kualitas kehidupan dan angka harapan hidup masyarakat.
- c. Efisiensi sumberdaya ekonomi. Tersebarluasnya semangat berwirausaha ditengah masyarakat mendorong terciptanya kesadaran berfikir dan bertindak yang dapat merangsang efisiensi penggunaan berbagai sumberdaya ekonomi yang tersedia. Dengan kewirausahaan yang tepat sasaran maka sumberdaya ekonomi suatu negara dapat dioptimalkan penggunaannya, semisal bermunculnya usaha-usaha

pengolahan daur ulang sampah dan industri-industri kreatif yang berbasis bahan-bahan pokok lokal/ setempat, maka sumberdaya yang tersedia semakin efisien dalam pemanfaatannya.

- d. Meningkatkan nilai ekonomi produk local. Semangat inovasi dari para wirausahawan dapat memberikan pengaruh positif bagi terciptanya produk-produk local yang makin berkualitas sehingga meningkatkan nilai ekonomi dan kemampuan bersaing pada pasar dunia.
- e. Penyelamatan Lingkungan. Kesadaran masyarakat berwirausaha diyakini mampu menumbuhkan pemahaman terhadap arti pentingnya kondisi lingkungan yang lestari, karena dengan lingkungan hidup yang lestari dapat menjamin ketersediaan sumberdaya dalam menopang produksi produk-produk kewirausahaan. Kesadaran atas pentingnya lingkungan bagi keberlanjutan usaha, mendorong setiap anggota masyarakat untuk menjaga dan melestarikan lingkungannya secara mandiri.

5. Sifat Dasar Wirausahawan

Untuk menjalankan usaha dengan baik dan mencapai kesuksesan dibutuhkan sifat dasar yang terinternalisasi dalam diri wirausahawan, sifat dasar inilah yang kelak mampu membentuk karakter positif bagi para wirausahawan. Sifat dasar tersebut antara lain:

- a. **Keberanian mengambil resiko.** Setiap usaha yang dijalankan tentu berkemungkinan menimbulkan resiko, namun bukan berarti dengan adanya resiko, lantas seseorang enggan menjalankan usaha. Berbagai resiko dalam menjalankan usaha tentu dapat diminimalisir dengan mengetahui dan memahami karakteristik resiko serta teknik untuk mengatasinya. Keberanian mengambil resiko diartikan sebagai kemampuan seorang wirausahawan menghitung dan meminimalisir resiko dengan cara-cara yang logis dan terukur.
- b. **Kreatif dan inovatif.** Sifat dasar selanjutnya yang harus dimiliki oleh para wirausahawan adalah kreatif dan inovatif. Kreatif bermakna bahwa wirausahawan adalah pribadi yang mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dari yang lain serta memberikan nilai manfaat bagi penggunaannya. Sedangkan inovatif diartikan sebagai suatu tindakan wirausahawan yang memberikan penyempurnaan bagi produk yang sudah ada sehingga produk yang mulanya dianggap usang dapat

dipergunakan kembali ataupun diproduksi ulang dengan keadaan yang makin sempurna dan modern.

- c. **Visioner.** Wirausahawan yang mempunyai sisi pandang ke masa mendatang adalah seseorang yang mempunyai strategi efektif dalam mencapai tujuan usahanya dimasa mendatangnya. Bagi wirausahawan yang visioner, segala bentuk kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman telah diperhitungkan dengan cermat dalam menjalankan usahanya. Wirausahawan yang visioner mempunyai kecenderungan untuk memotivasi dan memberikan pandangan masa depan bagi semua orang sehingga wirausahawan semacam ini merupakan tipikal pemimpin yang tidak hanya berorientasi pada hasil jangka pendek saja, namun juga berorientasi pada hasil dan tujuan jangka menengah bahkan tujuan-tujuan jangka panjang.
- d. **Berfikiran terbuka.** Sifat dasar wirausahawan lainnya adalah berfikiran terbuka, dengan keterbukaan fikiran maka seorang wirausahawan akan dengan mudah memperoleh gagasan, ide, informasi dan argument yang rasional, sehingga ia mampu mengambil keputusan dan sikap atas kemajuan usahanya dengan cara yang amat mudah dan cepat. Sifat dasar semacam ini juga dapat mempermudah wirausahawan dalam merumuskan solusi manakala usaha yang dijalani mengalami berbagai kesulitan. Kemampuan dan kecerdasan dalam menerima kritik dari orang lain adalah kunci sukses dalam menjalankan usaha.
- e. **Memahami produk.** Sifat dasar yang terakhir yang harus dimiliki wirausahawan adalah kemampuan memahami produk, mulai dari karakteristik, sifat, nilai dan dampak negatifnya bagimasyarakat. Dengan difahaminya produk secara detil maka wirausahawan dapat terhidar dari berbagai persoalan terutama persoalan hukum yang bersumber dari aspek penyediaan bahan pokok hingga dampak sampingan (biasanya bersifat negative) yang tidak diinginkan.

6. **Kiat Menjalankan Usaha**

Untuk menjamin keberhasilan suatu usaha dibutuhkan berbagai panduan yang mudah difahami, Berikut adalah beberapa kiat dalam menjalankan usaha bagi para wirausahawan agar dapat mencapai kesuksesan usaha:

- a. **Safety** (keselamatan). Untuk menjadi wirausahaan yang sukses seseorang diharuskan mengutamakan keselamatan (keamanan)

atas segala aktifitas usahanya. Hal ini penting diperhatikan karena dengan pemahaman keselamatan yang menyeluruh maka wirausahawan dapat menyusun rencana usahanya secara detil dan sistematis, sehingga resiko kecelakaan yang dapat merugikan usaha dapat diperhitungkan sejak awal. Terkait dengan prioritas safety ini ada baiknya wirausahawan mulai menyusun konsep pengalihan resiko dengan bekerjasama dengan lembaga penjamin resiko, misalnya perusahaan asuransi.

- b. **Healty** (Kesehatan). Wirausahawan patut memperhatikan aspek kesehatan yang menyeluruh terhadap semua orang yang terlibat dalam kegiatan usahanya, bukan saja meliputi para pekerja saja namun juga termasuk anggota keluarganya. Alasannya adalah, apabila semua orang dalam keadaan sehat baik jasmani dan rohani maka kinerja usaha dapat mencapai titik optimal sehingga usaha yang dijalankan memberikan kontribusi keuntungan bukan saja kepada wirausahawan namun juga kepada semua pihak yang berpartisipasi didalam usaha tersebut. Kesehatan dalam konteks ini juga meliputi kesehatan (kebersihan) tempat kerja dan tersedianya fasilitas penunjang kesehatan ditempat kerja, seperti ruang ibadah, ruang makan untuk pekerja, ruang ASI (bagi pekerja perempuan), dan ruang istirahat yang memadai
- c. **Optimistic** (Penuh Keyakinan). Dalam menghadapi berbagai kondisi dan perubahan yang massif para wirausahawan diminta untuk bersikap optimis dengan penuh keyakinan bahwa dengan usaha yang sungguh-sungguh dapat memberikan hasil yang sesuai dengan harapan. Sikap ini juga perlu diinternalisasikan kepada seluruh jajaran sehingga semua orang memiliki semangat yang dilandasi kesamaan persepsi. Internalisasi semangat optimistis kepada seluruh karyawan dapat menumbuhkan rasa bangga kepada karyawan, karena mereka merasa dilibatkan dalam operasional perusahaan maka karyawan memberikan respon positif sikap tersebut dengan meningkatnya derajat partisipasi bekerja secara alamiah.
- d. **Labor as capital** (Pekerja Sebagai Modal). Berbeda halnya dengan kebanyakan korporasi yang menempatkan tenaga kerja sebagai factor produksi. Wirausahawan hendaknya berfikir terbalik dengan memposisikan tenaga kerja sebagai modal utama perusahaan. Apabila konsep berfikir wirausahawan telah sampai pada tahap dimana pekerja atau karyawan ditempatkan

sebagai modal utama, maka wirausahawan dapat memperoleh berbagai keuntungan melalui hematnya tenaga dan fikiran sehingga wirausahawan dapat dengan mudah mengembangkan usahanya. Karyawan atau pekerja yang diberikan kepercayaan melalui sistem pengawasan yang tepat mendorong terciptanya suasana usaha yang sehat dan pada akhirnya dapat meningkatkan keuntungan usaha secara keseluruhan.

- e. **Attitude** (Etika). Dalam berwirausaha seseorang patut memperhatikan etika ataupun nilai moral yang dijaga dan dilestarikan sehingga setiap usaha yang dilakukan sesuai dengan nilai-nilai kebenaran. Penetapan etika wirausaha dapat dikukuhkan dalam bentuk budaya kerja yang meliputi; kejujuran, integritas, tepat janji, loyalitas, keadilan, tolong menolong, saling menghormati, tanggung jawab, meraih keuntungan sewajarnya dan peduli terhadap lingkungan sekitar.
- f. **Time Priority** (Prioritas Terhadap Waktu). Wirausahawan wajib menguasai manajemen waktu. Hal ini tentunya sangat mempengaruhi usaha mulai dari rencana produksi hingga produk sampai ditangan pelanggan. Ketepatan waktu adalah hal yang sangat krusial karena dapat mempengaruhi citra produk dimata pelanggan. Keterlambatan produk sampai ditangan pelanggan menyebabkan kekecewaan yang mendalam, sehingga pelanggan berpaling dan berpindah kepada produk lain (sejenis) yang diproduksi oleh para pesaing. Kehilangan pelanggan merupakan bencana besar bagi sebuah produk, sebab berita kekecewaan pelanggan atas keterlambatan yang terjadi sangat mudah tersebar luas, terlebih di era digital saat ini. Untuk itu wirausahawan yang berhasil adalah wirausahawan yang dapat menjalankan pola manajemen waktunya secara efektif.

C. RANGKUMAN

1. Sejak lahir manusia telah memiliki sisi kewirausahaan didalam dirinya, tetapi seiring fase kehidupan yang dialaminya, sebagian orang memilih untuk mengembangkan sisi kewirausahaan tersebut dan sebagian orang lainnya memilih untuk mengabaikan sisi kewirausahaannya.
2. Dalam sejarah peradaban manusia kewirausahaan merupakan suatu aktifitas istimewa dimana, melalui kegiatan kewirausahaan orang-orang saling berinteraksi dan saling mengenal satu dengan lainnya.

Dan kewirausahaan terbukti mendorong umat manusia menuju peradaban yang dinamis, maju dan berkembang.

3. Kewirausahaan dimaknai sebagai takdir bagi orang-orang beragama, yang didasarkan pada fakta bahwa kewirausahaan terbentuk oleh rangkaian teratur dan sinergis dari pola pikir, keyakinan serta perbuatan seseorang untuk mencari rezeki melalui pendapat yang mengungkapkan bahwa untuk memperoleh rezeki maka seseorang diharuskan bekerja, berkarya dan berusaha.
4. Kewirausahaan dimaknai sebagai suatu budaya ataupun kebiasaan suatu masyarakat yang diarahkan untuk meningkatkan taraf hidup melalui berbagai usaha untuk memberikan nilai tambah terhadap berbagai sumber daya yang tersedia dalam masyarakat itu sendiri.
5. Kompetensi dasar yang harus dimiliki para wirausahawan agar mampu menjalin kerjasama secara optimal adalah: Kelincahan (*Agility*); Daya Tahan (*endurance*); Kecepatan (*speed*); Adaptif (*flexibility*); dan kekuatan (*strength*).
6. Kewirausahaan mempunyai berbagai tujuan bagi tiap komponen sosial (masyarakat), yang dapat menopang stabilitas ekonomi bagi suatu negara. Secara umum tujuan kewirausahaan tersebut adalah: Menurunkan tingkat kriminalitas; Meningkatkan angka harapan hidup; Efisiensi sumberdaya ekonomi; Meningkatkan nilai ekonomi produk local; Penyelamatan Lingkungan.
7. Untuk menjalankan usaha dengan baik dan mencapai kesuksesan dibutuhkan sifat dasar yang terinternalisasi dalam diri wirausahawan, sifat dasar inilah yang kelak diyakini mampu membentuk karakter positif bagi para wirausahawan. Sifat dasar tersebut antara lain: Keberanian mengambil resiko; Kreatif dan inovatif; Visioner; Berfikiran terbuka; Memahami produk.
8. Untuk menjamin keberhasilan suatu usaha dibutuhkan berbagai panduan yang mudah difahami, Berikut adalah beberapa kiat dalam menjalankan usaha bagi para wirausahawan agar dapat mencapai kesuksesan usaha: *safety* (keselamatan); *healty* (kesehatan); *optimistic* (penuh keyakinan); *labor as capital* (pekerja sebagai modal); *attitude* (etika/adab); *Time Priority* (prioritas terhadap waktu).

D. TUGAS

1. Tugas kelompok

1. Diskusikan dalam satu kelompok yang berjumlah 5-6 orang tentang hubungan antara kemajuan peradaban manusia dengan kewirausahaan.

2. Rumuskan hal-hal penting apasaja yang dihasilkan oleh kegiatan kewirausahaan dalam memajukan peradaban.
3. Susunlah hasil diskusi kelompok dalam laporan tertulis berbentuk artikel, jangan lupa mencantumkan referensi yang digunakan.
4. Unggahlah naskah artikel anda dimedia publikasi internet.
5. Sajikanlah naskah kelompok kedalam bentuk video pendek, selanjutnya video tersebut diunggah di *youtube channel*.

2. **Tugas individu**

1. Jelaskan arti penting jiwa kewirausahaan bagi seseorang!
2. Sebutkan dan jelaskan perbedaan prinsip antara pengusaha (konglomerat) dan wirausahawan?
3. Untuk mencapai kesuksesan para wirausahawan diharuskan memiliki kompetensi dasar yang kuat, jelaskan apakah yang dimaksud dengan kompetensi dasar tersebut.
4. Wirausahawan merupakan pribadi yang penuh dengan ide dan gagasan bagi kemakmuran masyarakat, jelaskan berbagai tujuan dibentuknya para wirausahawan bagi kepentingan negara!
5. Sebutkan dan jelaskan sifat-sifat positif para wirausahawan dan bagaimana metode menumbuhkan dan memelihara sifat positif tersebut!

E. REFERENSI

- Didip Diandra (2019) Kewirausahaan Dan Urgensinya Dalam Revolusi Industri 4.0. Prosiding Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi 1 (1)
- Respati, H. (2009). Sejarah Konsepsi Pemikiran Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 5(3), 211-223. Retrieved from <https://ejournal.unikama.ac.id/index.php/JEKO/article/view/230>
- Rintan Saragih (2017) Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Kewirausahaan* 3(2). <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/62846836/223703>
- Christoffel. Mintardjo, Imelda, Kawung, Raintung. (2020) Sejarah Teori Kewirausahaan: Dari Saudagar Sampai Ke Teknoprenur Startup. *JMBI UNSRAT* 7 (1) DOI: <https://doi.org/10.35794/jmbi.v7i2.30256>
- Rusdiana (2018) Kewirausahaan Teori Dan Praktik. Pustaka Setia Bandung. <http://digilib.uinsgd.ac.id/8783>

Buku Ajar Kewirausahaan

Maulana, Fikri. 1. "Pendidikan Kewirausahaan Dalam Islam". IQ (Ilmu Al-qur'an): Jurnal Pendidikan Islam 2 (01), 30-44.
<https://doi.org/10.37542/iq.v2i01.23>

BAB II

MITOS DALAM KEWIRAUSAHAAN

Siti Nurhayati, S.Pt., M.Kes.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

1. Mampu memahami berbagai macam mitos yang bersumber dari internal diri terkait berwirausaha serta menemukan solusi cara yang sesuai untuk mengatasinya.
2. Mampu memahami berbagai macam mitos yang bersumber dari eksternal diri terkait berwirausaha serta menemukan solusi cara yang sesuai untuk mengatasinya.

B. MATERI

Dalam kehidupan sehari-hari, masih banyak orang yang menafsirkan dan memandang bahwa kewirausahaan identik dengan apa yang dimiliki dan dilakukan “usahawan” atau “wiraswasta”. Pandangan tersebut kurang tepat, karena jiwa dan sikap kewirausahaan (entrepreneurship) tidak hanya dimiliki oleh usahawan. Akan tetapi, jiwa dan sikap kewirausahaan dapat dimiliki oleh setiap orang yang berpikir kreatif dan bertindak inovatif baik kalangan usahawan ataupun masyarakat umum seperti petani, karyawan, pegawai pemerintahan, mahasiswa, guru, pimpinan organisasi dan lainnya.

Kebijakan pemerintah sudah cukup banyak memberikan dukungan agar dunia wirausaha diminati oleh siapa saja, belia, muda atau tua. Mereka yang berpendidikan tinggi, berpendidikan menengah atau berpendidikan rendah, untuk yang sudah bekerja, pensiunan atau job seeker, semua dimotivasi untuk tertarik menggeluti dunia wirausaha. Berdasar data Kementerian Koperasi dan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) (2020), menyatakan bahwa rasio kewirausahaan Indonesia baru sekitar 3,47% dari jumlah penduduk Indonesia sekitar 270 juta jiwa. Apabila dibandingkan dengan negara-negara di ASEAN, seperti Singapura yang mencapai 8,76%, Thailand 4,26% serta Malaysia 4,74%, rasio wirausaha di Indonesia masih tergolong sangat kecil, belum mencapai 4%. Padahal, untuk dapat dikatakan sebagai negara maju jumlah wirausaha di suatu negara harus berjumlah minimal 5% dari total jumlah penduduk.

Salah satu prioritas pemerintah adalah mendukung UMKM dan menciptakan wirausahawan di Indonesia yang akan mencapai sekitar 5%. Saat ini Indonesia baru memiliki wirausahawan sebanyak 3,47% dari jumlah penduduk. Peran generasi muda akan menjadi sangat penting. Di masa depan, diharapkan akan semakin banyak tercipta pengusaha muda yang

akan memimpin perekonomian negara, mengingat Indonesia memiliki potensi besar dalam melahirkan wirausahawan dengan ekonomi domestik yang terus bertumbuh (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI, 2022).

Kegiatan berwirausaha adalah kegiatan yang penuh dengan kemampuan *softskill* dan *hardskill*. Banyak asumsi yang beredar di masyarakat terkait aktivitas berwirausaha yang terkadang kurang mendukung berkembangnya aktivitas berwirausaha. Hal ini dapat menyebabkan mereka yang memulai atau pemula, menjadi surut motivasinya, atau patah semangat di tengah jalan. Lingkungan keluarga, lingkungan sosial terkadang kurang memberikan apresiasi yang positif bagi perkembangan langkah wirausahawan muda.

Banyak mitos atau persepsi tidak benar, yang berkembang di masyarakat. Mitos di masyarakat membuat para pemain baru wirausaha, kadang berpikir berulang kali untuk menginisiasi membangun sebuah usaha. Langkah awal yang diperlukan adalah menumbuhkan keberanian, inovasi dan kreativitas, serta mengalahkan mitos. Mitos tersebut belum tentu benar dan terkadang tanpa dasar yang jelas. Jangan percaya pada mitos-mitos terkait berwirausaha. Indonesia membutuhkan 5,8 juta pengusaha muda baru apabila ingin memenangkan kompetisi di era pasar tunggal Masyarakat Ekonomi Asean (MEA).

1. Mitos Bersumber Faktor Internal Diri

a. Wirausaha merupakan bakat dan keturunan

Masyarakat pada umumnya berasumsi bahwa wirausahawan itu dilahirkan, untuk menjadi pengusaha dan hanya orang yang memiliki bakat alami tertentu yang bisa menjadi wirausaha. Namun, kenyataannya banyak pengusaha meraih sukses bukan hanya karena bakat dan keturunan. Semua orang bisa menjadi wirausahawan jika mereka bisa mempelajari keterampilan yang diperlukan. *Entrepreneurs are made, not born*. Wirausahawan itu diciptakan, itu kenyataannya. Mitos ini sungguh keliru, kegiatan wirausaha bisa dipelajari secara formal ataupun informal. Banyak orang beranggapan bahwa beberapa orang lahir untuk menjadi pengusaha - dan bahwa hanya orang yang memiliki bakat alami tertentu yang bisa menjadi wirausaha. Jelas ini pemikiran yang sangat keliru. Kenyataannya hampir semua orang bisa menjadi wirausahawan, jika mereka bisa mempelajari keterampilan yang diperlukan.

Ada sejumlah anggapan bahwa wirausaha yang berhasil adalah mereka yang dibesarkan oleh orang tua yang juga wirausaha, karena langsung atau tidak langsung belajar, praktik dan memiliki banyak pengalaman yang luas dalam dunia usaha. Profesi orang tua

memiliki peran strategis sebagai pembentuk budaya dan motivasi berwirausaha. Artinya, budaya kewirausahaan terbentuk karena keterbiasaan, lingkungan, dan faktor dari diri sendiri, entah dimulai sejak belia, remaja atau dewasa. Walaupun budaya kewirausahaan ini terbentuk, tetapi tidak akan ada gunanya jika tidak ada motivasi yang mendorong keinginan masyarakat untuk berwirausaha.

Pengaruh lingkungan sangat berpengaruh, mereka yang berasal dari latar belakang wirausahawan dapat *learning by doing* tentang bagaimana berbisnis. Lingkungan keluarga terkadang menciptakan keadaan bahwa mereka tidak ada bakat untuk berwirausaha. Pengaruh lingkungan terdekat sangat dominan mempengaruhi minat dan motivasi seseorang menjadi wirausahawan atau orang gajian. Lingkungan sekolah juga memberikan peran yang besar terhadap apakah seseorang akan tertarik menjadi pengusaha atau karyawan. Saat ini lingkungan sekolah sudah banyak yang menginisiasi kegiatan kewirausahaan, mulai Taman Kanak-Kanak. Mereka menginkubasikan kegiatan *business day* dalam kurikulum sekolah. Usaha ini untuk menumbuhkan jiwa dan mental kewirausahaan sejak dini. Lingkungan sekolah yang outputnya mempunyai persepsi dan sikap yang menilai menjadi pegawai statusnya lebih terhormat dibandingkan menjadi wirausahawan, sebaiknya harus diperbaharui pola pendidikannya.

Mereka yang percaya bahwa untuk menjadi pengusaha wajib mempunyai faktor bakat dan keturunan, perlu sekiranya melihat kenyataan bahwa banyak fenomena anak pengusaha yang setelah menempuh pendidikan tinggi justru tidak berminat berwirausaha, karena mereka lebih senang menjadi pegawai. Kita juga dapat membandingkan fenomena mereka yang tidak memiliki pendidikan tinggi justru lebih banyak menjadi pengusaha, walaupun awalnya karena terpaksa, karena sektor formal tidak banyak menerima mereka. Hal ini tentunya bukan berarti dalam dunia wirausaha tidak memerlukan bekal akademik tinggi. Bekal akademik tinggi tentunya membekali mereka agar lebih kompetitif dalam berwirausaha. Beberapa pemilik startup memiliki gelar di bidang teknik, mereka menggunakan pengetahuan teknis yang mendalam untuk mengidentifikasi celah dalam teknologi dan merancang solusi. Di sisi lain, pendiri startup sukses lainnya bahkan ada yang tidak memiliki gelar akademik sama sekali. Oleh karena itu, buang jauh jauh anggapan bahwa kita tidak berbakat berwirausaha, tetapi yang lebih utama adalah kemauan dan kerja keras untuk mengerjakan bisnis yang kita minati.

b. Mitos: Pengusaha adalah pelaku bukan pemikir

Banyak yang beranggapan bahwa pengusaha adalah pelaku yang langsung menjalankan usaha di lapangan. Padahal, pengusaha merupakan pelaku sekaligus pemikir. Penekanan untuk mematahkan mitos ini akan dijelaskan pada pembahasan perencanaan bisnis, dimana terdapat satu indikasi bahwa "pemikiran" wirausaha adalah sama pentingnya dengan "melakukan" wirausaha. Wirausaha harus memiliki kecakapan dalam mempersiapkan bisnisnya dengan strategi, taktik, dan cara yang semuanya harus diputuskan berdasarkan pemikiran yang mendalam meski terdapat keputusan intuitif yang bisa saja dijalankan (Mulyani, 2018).

Kenyataannya, banyak pengusaha yang bukan hanya sebagai pelaku di lapangan, tetapi sebagai pemikir. Ide-ide terbaik yang berpotensi mendisrupsi seluruh industri membutuhkan eksekusi yang tepat untuk menjadi kenyataan. Ide itu memang penting, begitu pula perencanaan, bakat, kepemimpinan, komunikasi, dan sejumlah faktor lainnya. Ide-ide itu terlahir dari hasil berpikir, belajar, mengamati, meneliti dan menganalisis suatu kejadian, fakta atau fenomena tertentu. Jadi menjadi wirausahawan itu tidak hanya mengoptimalkan otak kanan tapi juga memfungsikan otak kiri.

c. Untuk Menjadi Pengusaha Sukses Anda Harus Menciptakan Sesuatu yang Benar-benar Baru (To Be A Successful Entrepreneur You Must Invent Something Truly Novel)

Seorang entrepreneur, bila dapat menciptakan sesuatu yang baru, unik dan mempunyai value, tentu sangat bagus. Namun ada juga entrepreneur yang membangun bisnisnya dengan melihat hal-hal yang telah ada sebelumnya. Mereka mendorong paradigma yang telah terbangun atau mendobrak kebiasaan yang sudah ada daripada menciptakan perubahan dahsyat. Mereka membuat replica/tiruan, menyempurnakan produk yang sudah ada, memodifikasinya, menyebarluaskan guna melayani pasar, dan ini terkadang jauh lebih sukses (<https://www.forbes.com>).

Kewirausahaan (entrepreneurship) muncul apabila seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha (Suryana, 2014). Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengombinasian sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda agar dapat bersaing. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

- 1) Pengembangan teknologi baru (developing new technology).
- 2) Penemuan pengetahuan baru (discovering new knowledge).
- 3) Perbaikan produk (barang dan jasa) yang sudah ada (improving existing products or services).
- 4) Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit (finding different ways of providing more goods and services with fewer resources).

d. *Entrepreneurs Are Introverted Loners.*

Saya akan memberitahukan bahwa banyak pengusaha yang unik, dalam berpikir, bertindak dan berpenampilan. Mereka mayoritas mengekspresikan keleluasaan berpikir dan bertindak mereka dengan cara supel dalam pergaulan untuk memperluas jaringan bisnis mereka. *Entrepreneurs* harus memiliki *softkill* kemampuan berkomunikasi yang handal, supel agar memiliki jaringan kerjasama yang kuat bersama mitra usaha dan memudahkan mengkoordinasi staf/karyawan.

Para wirausaha termasuk kelompok *unreasonable people*, mereka cenderung berjuang keras memaksa dunia usaha sesuai perilaku mereka, dan tidak ada alasan lagi bagi mereka untuk menerima pemikiran konvensional dan *status quo*. Menjadi wirausaha membuat kita mandiri, bertanggung jawab terhadap kehidupan sendiri. Ketika kita bekerja di sebuah perusahaan, sebenarnya kita sedang menyerahkan masa depan finansial kita kepada perusahaan tersebut. Lokus kendali internal seorang wirausaha adalah keyakinan dari individu bahwa masa depan mereka berada dalam kendali mereka sendiri dan tidak dipengaruhi secara signifikan oleh kekuatan eksternal.

Wirausaha sukses tidak hanya memikirkan pencapaian dirinya sendiri, tetapi juga menjadikan apa yang diraih pesaingnya sebagai umpan balik. Apa pun yang diraih pesaingnya dapat menjadi ukuran atau apa yang telah dilakukannya dan dapat menjadi panduan untuk memperbaiki pencapaiannya dengan segera agar lebih baik dan menang dalam persaingan (Yahya dan Sarbana, 2006).

e. Keberuntungan

Ada juga mitos bahwa untuk menjadi pengusaha sukses lebih banyak ditentukan oleh faktor keberuntungan. Pengusaha perlu memahami bahwa ada banyak kesabaran dan strategi yang terlibat dalam memulai dan mempertahankan perusahaan. Meskipun beberapa perusahaan langsung sukses, yang lain membutuhkan waktu lebih lama untuk mencapainya. Pengaturan waktu yang tepat untuk ekspansi

perusahaan dan mempertahankan pertumbuhan adalah tugas besar wirausahawan. Beberapa perusahaan yang awalnya goyah, atau yang pada awalnya memiliki tingkat pertumbuhan yang lambat dapat mencapai pertumbuhan yang sehat dengan strategi yang tepat.

Pada tempat dan waktu yang tepat selalu terdapat keberuntungan, tetapi yang pasti "keberuntungan" terjadi ketika sudah dilakukan persiapan untuk menemukan peluang. Pengusaha disiapkan untuk menangkap peluang, dan ketika peluang itu muncul, sering kali dipandang sebagai "keberuntungan." Sebenarnya akan lebih baik jika melakukan persiapan terlebih dahulu untuk menghadapi berbagai peluang yang pasti akan terjadi dan pandai memanfaatkan momentum. Apa yang muncul sebagai keberuntungan tadisebenarnya membutuhkan suatu persiapan, penetapan tujuan, keinginan kuat untuk mencapainya, pengetahuan, dan inovasi yang dikemas dalam sebuah konsep perencanaan (Mulyani, 2018).

Apabila ada pengusaha yang berusaha meraih keberuntungan dengan cara-cara yang tidak wajar, misal dengan mendatangi dukun atau paranormal, sesungguhnya itu tindakan yang sangat keliru. Cara menarik konsumen sebanyak-banyaknya cukup dengan menyajikan produk dan jasa yang berkualitas, serta terus menambah kemampuan kita untuk memasarkan, kita akan mendapat banyak konsumen. Jadi bukan menggunakan "penglaris".

f. Harus "sedikit" curang

Slogan bisnis adalah bisnis, menghalalkan segala cara demi keuntungan. Kita tidak boleh terjebak dalam pemikiran seperti itu, sudah tidak relevan lagi di era saat ini. Nilai kejujuran sudah menjadi norma yang harus diterapkan dalam menghadapi persaingan bisnis. Jadikan kejujuran sebagai keunggulan kompetitif dalam bisnis kita. Keshalehan sosial harus diimplementasi dalam setiap langkah menjalankan bisnis. Tanpa guna keuntungan besar, tapi didapatkan dengan cara yang curang. Jadilah pebisnis yang berakhlak mulia dan profesional, jadi tidak hanya uang yang kita peroleh, tapi pahala dan persaudaraan.

Bisnis harus dilakukan secara jujur dan transparan. Saat ini tuntutan transparansi dalam bisnis sudah semakin kencang seiring dengan semakin membaiknya pemahaman masyarakat tentang produk. Konsumen semakin cerdas, sehingga tidak ada alasan untuk tidak jujur dan transparan. Jujur merupakan modal utama seorang wirausaha dalam melayani pelanggan. Kejujuran dalam berpikir, berbicara, bersikap dan bertindak dalam penerapan *customers are king*. Kejujuran ini yang akan

menumbuhkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan atas layanan yang diberikan.

Mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim, tentunya banyak yang mengetahui ajaran Islam tentang bisnis. Rasulullah saw pernah ditanya para sahabat, “Pekerjaan apakah yang paling baik ya Rasulullah? Rasulullah menjawab, “Seorang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih (HR. Al-Bazzar). Jual beli yang bersih berarti sebagian dari kegiatan profesi bisnis. Selain itu para ulama telah sepakat mengenai kebaikan pekerjaan dagang (jual beli), sebagai perkara yang telah dipraktikkan sejak zaman nabi hingga masa kini. Dalam hadist lain Rasulullah bersabda, “Pedagang yang jujur lagi terpercaya adalah bersama-sama para nabi, orang shadiqiin, dan para syuhada (HR.Tirmidzi dan Hakim). Oleh karena itu, berdagang atau berbisnis harus dilandasi oleh kejujuran. Apabila orang berbisnis tidak jujur, maka tunggulah kehancurannya. Apabila ia jujur, maka ia akan mendapat keuntungan dari segala penjur yang tidak ia duga darimana datangnya, demikian menurut ajaran agama Islam. Ajaran agama lain pun pasti mengajarkan hal yang sama, bahwa dalam berbisnis harus menjunjung tinggi kejujuran (Alma, 2017).

g. Harus modal besar

Modal besar tidak menjamin keberhasilan usaha, semakin besar modal semakin tinggi resiko. Tidak semua pengusaha sukses memulai bisnisnya dengan modal besar. Banyak yang memulai usaha dengan modal kecil, modal *dengkul* bahkan tanpa modal sekalipun. Modal yang paling utama adalah kredibilitas dan keahlian yang kita miliki. Bila ada orang lain yang mengakui keahlian dan kejujuran kita, maka mencari modal relatif mudah.

Rintangan ini banyak dikeluhkan orang ketika akan memulai usaha. Tanpa modal yang identik dengan uang, mana mungkin mendirikan usaha? Banyak orang yang bisa memulai usahanya dengan modal relatif kecil dan mereka berhasil sukses. Kita bisa belajar tentang Robert Kiyosaki, James E Carey yang mengawali bisnis mereka dengan modal kecil. Jadi bagaimana caranya dengan modal yang relatif kecil mampu membangun dan menjalankan usaha? Ada tiga cara bagaimana memulai usaha dengan modal kecil atau pas-pasan, yaitu:

- 1) Memulai usaha skala kecil, kemudian keuntungannya ditabung sedikit demi sedikit untuk memperbesar usahanya. Bila suatu usaha telah berjalan dengan prospek yang baik, maka tanpa diminta para pemilik modal, entah itu pemilik investor individual maupun pihak

perbankan akan tertarik untuk menanamkan modalnya atau untuk memberikan pinjaman modal kerja.

- 2) Membuat rencana usaha atau proposal. Proposal ini dapat digunakan untuk alat komunikasi untuk mencari modal. Sumber permodalan bisa berasal dari teman, saudara, orang tua, dan sebagainya. Pola bagi hasil atau kerjasama bisa ditawarkan dalam memulai dan menjalankan usaha. Cara ini sebagai sumber permodalan non lembaga keuangan, karena mencari modal untuk memulai usaha yang berasal dari lembaga keuangan agak sulit. Cara ini pula yang digunakan oleh Aristotle Onasis, mengawali usahanya dengan membuat proposal usaha, kemudian proposal tersebut dia tawarkan kepada beberapa investor pribadi.
- 3) Memutar otak, menggali kreativitas. Cara ini tentunya akan sangat unik untuk setiap orang. Seseorang melalui kreativitasnya, inovasinya dan penemuannya dapat mengidentifikasi peluang komersial di sekitarnya. Keunikan kita adalah sumber peluang. Berwirausaha menuntut kreativitas. Pernyataan ini tak terbantahkan. Dunia wirausaha pada dasarnya merupakan penerapan kreativitas bisnis. Membangun sebuah usaha dari nol memerlukan seorang individu yang mempunyai karakteristik sebagai seorang manajer dan seorang creator-innovator yang antusias dan bersedia mengambil resiko yang telah dipikirkan dengan seksama. Kreativitas sering kali dikaitkan dengan pengembangan pemikiran baru atau gagasan baru atau konsep yang belum terpikirkan sebelumnya. Kreativitas merupakan suatu produk imajinasi yang merupakan kombinasi dari berbagai pemikiran yang melahirkan satu pemikiran baru. Kreativitas dapat pula diartikan sebagai suatu kemampuan untuk menantang asumsi-asumsi, mengenai pola-pola umum yang dianut masyarakat, melihat dengan cara baru, membuat berbagai hubungan, mengambil resiko, dan menangkap segera suatu peluang.

Mitos bahwa berwirausaha bermula dengan memiliki uang yang banyak, harus diusir jauh-jauh. Semua hal tersebut timbul karena kurangnya pemahaman kita tentang kewirausahaan. Akal pikiran, karsa, semangat, kesempatan, waktu, pendidikan, dan pengalaman sebenarnya merupakan benda abstrak yang dapat dijadikan sebagai modal yang tak ternilai serta sangat menentukan keberhasilan dalam berbisnis dan hidup bermasyarakat. Telah banyak riset yang dilakukan oleh para peneliti untuk memahami munculnya kewirausahaan, yang hasilnya memberikan pemahaman dan kebenaran bahwa mitos seperti itu tidak boleh dipercaya.

h. Keuntungan materi adalah segalanya

Seorang wirausahawan berorientasi mendapatkan keuntungan besar, tentu saja tidak salah dan sah-sah saja. Akan tetapi, tidak semua tujuan dan kesuksesan diukur dengan uang. Hal ini perlu direvisi. Apabila ada kegiatan bisnis yang tidak menghasilkan uang secara langsung dinilai sebagai kerugian. Keuntungan yang bukan berupa materi bisa saja berwujud pengalaman, jaringan kerjasama, mitra kerja, loyalitas pelanggan, yang dapat dimanfaatkan untuk bisnis yang lain dan sebagainya. Bisa saja kegiatan bisnis yang tidak menghasilkan uang secara langsung, bisa memberikan keuntungan materi pada kesempatan yang lain. Uang itu nomor sekian. Banyak pebisnis yang ambruk hanya karena salah dalam memaknai keuntungan. Wirausahawan seharusnya memaknai keuntungan lebih dari sekedar hitungan uang atau materi. Bisnis dinilai untung jika:

- 1) Bisnis yang dilakukan menjadi amal. Kegiatan yang dilakukan dalam bisnis semata-mata harus diniatkan untuk berbuat baik dan beramal.
- 2) Bisnis ikut membangun citra dan nama baik. Meskipun uang berlimpah, tak akan berarti bila terkenal dengan reputasi yang buruk, nama baik hancur, harga diri dan kehormatan tergadaikan.
- 3) Bisnis membuat diri kita lebih matang, lebih dewasa dan lebih baik.
- 4) Bisnis membuat kita banyak saudara. Cita-cita wirausahawan idealnya adalah: Banyak uang, lebih banyak saudara dan teman. Bisnis yang paling untung adalah bisnis yang membuat banyak orang lain menyayangi kita. Banyak teman, banyak rezeki, karena banyak tim marketing yang sukarela mempromosikan produk dan jasa kita.
- 5) Bisnis yang banyak memberikan manfaat pada orang lain. Rezeki kita sudah ada yang menentukan. Tugas kita hanya menjemputnya, dan untuk tugas itu berbuatlah sebaik-baiknya, kreatif, dan terus menciptakan nilai tambah lain yang bermanfaat sebanyak-banyaknya untuk orang lain.

i. Pengusaha sukses tidak pernah melakukan kesalahan

Mitos ini sangat keliru. Pengusaha sukses akan mengalami jatuh bangun dalam perjalanan bisnisnya. Trial and error itu sudah biasa. Mereka kadang mengalami kegagalan, kesalahan, tapi mereka selalu belajar, mengambil hikmah, pelajaran dari semua itu agar tidak terulang kembali kesalahan dan kegagalan tersebut. Jadi yang diperlukan adalah mau bekerja dan mau belajar.

Mereka menjadikan kegagalan yang terjadi sebagai pengalaman. Pengalaman tidak bisa disalahkan, justru kita melakukan kesalahan jika tidak belajar dari pengalaman. Pengalaman harus kita jadikan cermin

sehingga bisa menjadi umpan balik yang positif agar kita menjadi lebih baik di masa depan. Kesalahan dan kegagalan dapat diminimalisir dengan mempelajari atau mengambil hikmah perjalanan sukses para wirausahawan yang menjadi teladan kita. Proses kegagalan dan kesuksesan mereka menginspirasi kita untuk menjalani usaha dengan lebih optimis dan bersemangat.

Berani gagal berarti berani sukses. Gagal merupakan proses penempatan diri untuk menghadapi persaingan bisnis dan resiko-resiko yang dapat timbul dalam bisnis. Kita memerlukan proses tersebut agar dapat mengelola resiko. Semakin sering bisnis dan menghadapi kegagalan, maka semakin kuat dan semakin tangguh kita dalam menghadapi gonjang-ganjing bisnis. Wirausahawan sukses selalu mengalami hal ini.

Kegagalan adalah hal biasa dalam bisnis, bahkan kegagalan biasa berarti banyak makna tergantung bagaimana kita menyikapi. Berdasarkan penelitian Profesor Lisa Amos dari Tulane University USA, pengusaha sukses pernah gagal rata-rata 3,8 kali usaha bisnis, sebelum mereka akhirnya berhasil. Beberapa hal ini yang dilakukan wirausahawan untuk mengantisipasi kesalahan dan kegagalan, sehingga seolah-olah mereka terlihat tak pernah melakukan kesalahan, yaitu:

- 1) Mengubah persepsi bahwa tidak ada yang disebut gagal, yang ada hanya kita sedang berusaha meraih sukses dan kita sedang berusaha untuk kesekian kalinya. Kata-kata yang bersinonim dengan kegagalan seperti kesalahan, kemerosotan, awal yang buruk, perlu diganti dengan kata-kata yang bermakna positif.
- 2) Mempersiapkan sebaik mungkin bisnis yang akan dijalankan. Perencanaan bisnis perlu disusun sebaik mungkin untuk memandu perjalanan bisnis. Gagal merencanakan = merencanakan kegagalan.
- 3) Mengukur kemampuan diri sendiri dalam menanggung kegagalan. Bila kita sudah dapat mengukur seberapa besar kerugian yang dapat ditanggung, maka apabila benar-benar terjadi kegagalan, hal ini tidak akan membuat kita kecewa berlebihan dan kita akan lebih mudah bangkit kembali (Muhammad, 2006).

j. Pengusaha menjadikan bisnis sebagai tujuan akhir

Wirausahawan membangun dan membesarkan bisnisnya bukan merupakan tujuan akhirnya. Hal itu hanya sasaran antara untuk mencapai kebebasan finansial. Capailah kebebasan finansial bukan kekayaan. Orang kaya belum tentu makmur, apalagi bebas finansial. Kemakmuran adalah kemampuan arus kas dari aset produktif atau penghasilan pasif seseorang memenuhi gaya hidupnya. Jika satuan kekayaan adalah

rupiah, satuan kemakmuran adalah waktu (bulan atau tahun). Jika pengeluaran bulanan kita Rp8.000.000,00 dan aset likuid kita Rp400.000.000, maka kemampuan kita untuk bertahan hidup normal tanpa harus bekerja adalah 50 bulan. Jika aset kita itu produktif, kita akan mampu bertahan lebih lama dari 50 bulan. Jika kita mempunyai aset 400 juta dan mampu menopang kehidupan kita selama beberapa dekade ke depan atau menghasilkan kas lebih dari Rp8 juta per bulan seperti dalam contoh di atas, itu berarti kita dapat dikatakan telah mencapai kebebasan finansial (*financial freedom*). Pebisnis membangun dan membesarkan usahanya melalui pembentukan sistem.

k. Pengusaha adalah sama seperti penjudi

Pengusaha tidak dapat dikatakan sama dengan penjudi. Semua hal berkenaan dengan usaha pasti tidak terlepas dari sebuah resiko, dari resiko kecil sampai besar. Seorang penjudi terkadang tidak dapat menghitung resikonya dan mendapatkan kemenangan hanya dari keberuntungan, sedangkan pengusaha mendapatkan keuntungan atau kesuksesan dari menghitung resiko. Pengusaha akan berhasil bila mengawali usahanya dengan kerja keras melalui perencanaan dan persiapan yang matang untuk memperkecil resiko (Mulyani, 2018).

Entrepreneur adalah seseorang yang mempersiapkan dirinya terlibat dalam pengambilan resiko yang telah diperhitungkan (*calculated risk*) dengan matang dalam sebuah usaha yang diyakininya dan jika usahanya berhasil, dia akan menanamkan keuntungannya kembali pada usaha berikutnya, atau jika usahanya gagal, dia akan menganggap kegagalan itu sebagai bagian dari pembelajaran dan terus melanjutkan langkahnya untuk mengejar visinya.

Seorang wirausaha adalah seseorang yang mempunyai toleransi terhadap ambiguitas, ini karakteristik psikologis yang menyebabkan orang tidak terganggu oleh kekacauan dan ketidakpastian. Seorang wirausaha harus cerdas mengelola ketidakpastian, pandai mensiasati sumber penghasilan tidak stabil, bijak mengatur waktu bisnis, dan terampil memanfaatkan kesempatan dan peluang.

2. Tidak ada ide usaha

Ide dapat bersumber dari hobi, membaca, mendengar, berlatih, mengamati, meniru, survey, kegagalan, keberhasilan, saran, kritik, pergi jalan-jalan ketempat baru, silaturahmi, peka dengan keadaan sekitar atau kejadian yang pernah dialami, kadang bisa muncul ide dari mana saja dan kapan saja secara tiba-tiba dan tak disangka-sangka. Bila ada ide brilian, cerdas dan hebat itu bagus. Akan tetapi wirausaha dalam memulai usaha terkadang muncul dari sesuatu yang sederhana kadang pula terlihat sepele.

Usaha pengolahan limbah atau daur ulang, memikirkan untuk dijadikan uang, tak banyak yang orang yang tertarik. Itu contoh sederhana. Kuliah di negeri orang dapat memunculkan ide membuka kursus bahasa Indonesia. Ide tercipta dari keterbatasan akses, kesempatan kerja atau minoritas, kita yang sedang di negeri orang. Ide muncul pada keadaan terdesak, terpaksa, misalnya karena di PHK harus menafkahi keluarga, kemudian membuka usaha sesuatu yang selalu dicari orang, atau usaha sesuatu yang sedang disukai orang. Ide dapat muncul dari rasa cinta terhadap aktivitas usaha, yang membuahkan ketekunan dan kreativitas yang merupakan syarat pokok terciptanya keunikan usaha, yang berarti ada unsur kebaruan, dan kebaruan adalah hasil kreativitas. Keterampilan membuat bagaimana ide bernilai komersial itu tahap lebih lanjut setelah ide terealisasi.

Mind map dapat membantu menelusuri ide bisnis. Mind map (peta pikiran) merupakan alat yang membantu otak berpikir secara teratur, cara paling mudah untuk memasukkan informasi kedalam otak dan untuk mengambil informasi dari otak. Mind map merupakan cara kreatif dalam membuat catatan, karena bisa benar-benar memetakan pikiran kita. Mind map bisa membantu kita untuk menjadi kreatif, menghemat waktu, konsentrasi, untuk merencanakan kegiatan kita sehari-hari menjadi lebih sukses (Muhammad, 2006).

3. Mitos bersumber faktor eksternal diri

a. Pendidikan

Indikator kemajuan suatu negara yaitu banyaknya masyarakat terdidik dan dunia wirausaha merupakan sektor penting dalam pertumbuhan ekonomi. Hal ini dapat dicapai jika negara memiliki banyak wirausaha (Lestari *dkk.*, 2019). Salah satu faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan di suatu negara terletak pada peran perguruan tinggi selaku penyelenggara pendidikan kewirausahaan. Mahasiswa menjadi sasaran yang sangat berpotensi menjawab masalah pengangguran, mahasiswa yang diharapkan menjadi penerus bangsa, untuk mampu terjun dan mempunyai jiwa pengusaha (Mustaqim, 2017). Perguruan tinggi menjadi suatu harapan untuk melahirkan calon pengusaha-pengusaha muda. Perguruan tinggi seharusnya memfasilitasi hal yang bisa mendorong terciptanya para wirausaha mahasiswa dengan bekal ilmu-ilmu dalam pendidikan kewirausahaan yang telah mahasiswa dapatkan dan dapat di implementasikan (Mahanani dan Sari, 2018). Sistem pendidikan perguruan tinggi harus memfasilitasi kurikulum dan proses pembelajaran kewirausahaan yang terintegrasi mulai dari bekal teori hingga praktik berwirausaha. Teori membekali *hardskill*, praktik membekali *softskill*. Minat berwirausaha dapat muncul pada diri setiap

mahasiswa, perlu dikembangkan dan diasah menjadi seorang wirausahawan melalui perlakuan atau pendampingan (Ardiani *dkk.*, 2020). Contoh kegiatan pendampingan bisa dimulai dengan mengarahkan mencari ide, belajar pada para wirausahawan, melakukan survey pasar, menyusun bussines plan, dan praktik berdagang.

Mindset menjadi seorang wirausaha atau pengusaha adalah salah satu jalan meraih masa depan cerah, harus dibangun sejak kanak-kanak. Berwirausaha dapat menjadi alternatif terbaik, karena dengan berwirausaha setidaknya berarti menyediakan lapangan pekerjaan untuk diri sendiri, tentunya dan mengurangi ketergantungan kepada individu lain. Mindset mencari kerja sesudah lulus sarjana, harus diubah, yaitu dengan menjadi pengusaha agar dapat membuka lapangan pekerjaan. Paradigma berwirausaha dapat dipelajari dan diajarkan perlu ditanamkan sedini mungkin, supaya mitos-mitos yang salah terkait berwirausaha tidak ada tempat untuk berkembang.

Dewasa ini, bagaimanapun, pengenalan kewirausahaan sebagai suatu disiplin ilmu dapat membantu mengusir mitos ini. Sebagaimana disiplin ilmu lain, kewirausahaan mempunyai model, proses, dan studi kasus yang menjelaskan bahwa karakteristik kewirausahaan sebenarnya dapat diciptakan. Kreativitas, prakarsa, pengarah, kesanggupan menanggung resiko, kemampuan analisis, dan keterampilan dalam hubungan antarmanusia dapat diajarkan dan dipelajari.

Dahulu orang beranggapan bahwa kewirausahaan adalah bakat bawaan sejak lahir (*entrepreneurship are born not made*) dan hanya diperoleh dari hasil praktik ditingkat lapangan dan tidak dapat dipelajari dan diajari, tetapi sekarang kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu yang dapat dipelajari dan diajarkan. Ilmu kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya (Suryana, 2014). Jadi kewirausahaan merupakan disiplin ilmu tersendiri karena berisi *Body of knowledge* yang utuh dan nyata ada objek, konsep, dan metodenya. Oleh karena itu, untuk menjadi wirausaha yang sukses tidak hanya memiliki bakat saja tetapi juga harus memiliki pengetahuan mengenai segala aspek usaha yang akan ditekuninya.

b. Modal

Modal usaha berpengaruh pada minat mahasiswa untuk berwirausaha. Kesulitan dalam mendapatkan akses permodalan, membuat surut minat berwirausaha bagi pemula. Modal merupakan salah satu aspek yang dinilai penting untuk memulai suatu usaha. Modal

merupakan faktor yang mempengaruhi jalannya usaha. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga keuangan non-bank. Modal terbagi menjadi dua. Pertama, modal investasi yaitu bersifat jangka panjang dan dapat dipergunakan secara berulang dan umumnya berumur lebih dari satu tahun. Modal investasi dipakai biasanya membeli aktiva tetap seperti tanah, gedung, mesin-mesin, peralatan, dan lain-lain. Biasanya, modal investasi dari perbankan ataupun modal sendiri. Kedua, modal kerja untuk membiayai kebutuhan operasional usaha. biasanya dalam proses produksi, membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, pemeliharaan, dan lain-lain.

Orang cenderung mengartikan modal sebagai sejumlah uang alias capital, padahal sebenarnya modal tidak selalu berarti sejumlah uang. Modal terbesar usaha kita adalah diri kita sendiri. Ketika mindset kita mengatakan bahwa modal itu tidak hanya uang, dengan serta-merta bermunculan aneka potensi yang bisa menjadi modal. Beberapa potensi yang bisa menjadi modal antara lain: reputasi, prestasi, kreativitas, kejujuran, kepintaran, kepercayaan (Yahya dan Sarbana, 2006).

c. Teknologi

Apakah teknologi berpengaruh terhadap minat untuk berwirausaha? Keberhasilan usaha dipengaruhi salah satunya dengan teknologi (Rahmadi dan Heryanto, 2016). Teknologi digital membantu untuk lebih mudah melakukan pemasaran produk sebuah usaha (Chusumastuti, 2020). Media promosi saat ini tidak terbatas pada media cetak dan juga elektronik. Perkembangan teknologi sudah dipandang sebagai media yang lebih efektif dan efisien dalam melakukan pemasaran untuk para wirausaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya (Muadin *dkk.*, 2021). Kita mengenal istilah technopreneur adalah orang yang memiliki semangat untuk membangun suatu usaha yang secara karakter adalah integrasi dari kompetensi penerapan teknologi, sehingga diharapkan munculnya unit usaha yang bersifat teknologis yaitu unit usaha yang secara nyata memanfaatkan teknologi aplikatif dalam proses inovasi, produksi, pemasaran bahkan dalam internal operasi usahanya.

Seorang dapat menerapkan teknologi sederhana hingga canggih untuk menjalankan bisnis. Keterbatasan modal membuat wirausahawan berpikir mengimplementasikan teknologi tepat guna bagi usahanya. Seorang sarjana teknologi hasil pangan dapat menerapkan berbagai teknik pengolahan pangan aman dan halal yang dipelajari di bangku perkuliahan sebagai dasar pengetahuan memulai usahanya. Penguasaan teknologi informasi dapat lebih melengkapi sebagai dasar pembangunan *e-commerce*. Wirausahawan juga perlu melengkapi dengan kemampuan

berkomunikasi dengan berbagai lapisan masyarakat. Hal ini yang memunculkan kesimpulan bahwa seorang wirausahawan itu multitalent. Menjadi *entrepreneur* harus membuat kita terbuka dengan keahlian baru dan berbeda.

- d. Faktor peraturan pemerintah, politik, ekonomi, dan budaya lokal. Faktor berikut ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan:
 - a. Peraturan pemerintah,
 - b. Legalitas perizinan,
 - c. Situasi ekonomi dan politik,
 - d. Perkembangan budaya lokal,
 - e. Lingkungan sosial yang berbeda setiap daerah (Hendro, 2011).

Hasil penelitian (Hermansyah dan Dahmiri, 2019) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara peraturan pemerintah terhadap keberhasilan usaha. Pemerintah secara makro menentukan regulasi, membentuk keadaan politik yang berpengaruh pada situasi ekonomi dan iklim investasi suatu negara. Pemerintah hendaknya mempermudah memperoleh perizinan dan permodalan untuk berwirausaha. Pemerintah perlu tanggap untuk melakukan reformasi pola pikir masyarakat, agar lingkungan dan budaya menjadi entrepreneur tercipta di masyarakat. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lingkungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Hal ini dapat disimpulkan bahwa peran lingkungan sangat mempengaruhi minat seseorang untuk berwirausaha. Jika seseorang berada dalam lingkungan yang mendorong serta mendukung dalam melakukan wirausaha, maka akan semakin kuat serta tinggi minat seseorang untuk berwirausaha (Aqmal dkk., 2020).

Sistem nilai masyarakat terkadang lebih menghargai orang “kantoran” daripada seorang wirausahawan yang usahanya masih kecil. Wirausaha atau profesi bisnis memperoleh penilaian yang kurang menyenangkan dari masyarakat. Pandangan sinis dan negatif seringkali tertuju, pada para pelaku bisnis sehingga profesi ini kurang diminati masyarakat Indonesia. Budaya sekedar menjadi pekerja memang tidak tumbuh tiba-tiba. Perilaku ini hadir akibat buah sistem masyarakat dari generasi “sanglaritis” atau mereka mempunyai mental buruh yaitu ingin menjadi pegawai negeri atau pegawai swasta. Mereka kurang mampu dan mau menciptakan lapangan kerja sendiri. Hal ini didukung oleh lingkungan budaya masyarakat dan keluarga yang menginginkan anaknya menjadi pegawai/orang gajian. Keluarga cenderung lebih

mendorong anak-anak mereka untuk mencari pekerjaan atau menjadi karyawan. Orang tua merasa lebih bangga, bahkan sebagian merasa terbebas, bila anaknya yang telah selesai kuliah mampu menjadi pegawai. Sebagian ada yang menganggap etnis tertentu saja atau suku tertentu saja yang mendominasi kegiatan bisnis. Kasus seperti ini di Indonesia masih terjadi hingga sekarang, walau sudah mulai terkikis di generasi Z (Musrofi, 2006 dan Kasmir, 2007).

C. RANGKUMAN

Kita telah memahami tentang cara-cara untuk menghilangkan mitos-mitos yang sering muncul di masyarakat, dan pikiran pesimis menjadi wirausaha, tentunya kita akan berpikir untuk mempersiapkan diri menjadi pengusaha, mumpung masih di usia muda. Apakah pemikiran Anda demikian? Pemikiran-pemikiran negatif yang seringkali menghambat diri kita untuk enggan memulai usaha harus dienyahkan. Pikiran tersebut antara lain:

1. Saya tidak memiliki modal untuk berwirausaha
2. Saya tidak pantas dan tidak berbakat menjadi wirausaha
3. Saya tidak memiliki ide usaha yang bagus
4. Saya tidak kreatif
5. Saya malu untuk berjualan
6. Saya masih terlalu muda, belum saatnya berwirausaha
7. Saya tidak mau ribet dengan berwirausaha
8. Saya takut kalau gagal dan rugi
9. Saya tidak memiliki relasi
10. Saya takut kalau tidak laku

Landasan utama berwirausaha pada dasarnya hanya membutuhkan 3M yaitu *motivation*, *mindset*, dan *make it*. Kita harus melakukan apa yang menjadi keinginan kita, mengalahkan semua pemikiran negatif tersebut, berani mengambil keputusan dan segera mewujudkan impian. Sepuluh hal yang sering kita khawatirkan dan pikirkan di atas tidak akan terjadi jika kita berpikir bahwa kita “Bisa”. Wirausaha membutuhkan keberanian untuk mencoba dan terus mencoba. Kita bisa bergabung dengan komunitas wirausahawan, untuk menjaga semangat, mendapat informasi terkini dan lingkungan yang kondusif serta memanfaatkan peluang dan kesempatan yang diberikan pemerintah atau pihak-pihak yang mendukung kemajuan program kewirausahaan. Mari wujudkan *entrepreneur* sebagai gaya hidup.

D. TUGAS

Cobalah mengidentifikasi mitos-mitos yang mungkin ada pada diri dan lingkungan sekitar kita, dan carilah penyebabnya serta solusi untuk mengatasinya.

E. REFERENSI

- Alma, B. 2017. *Kewirausahaan : Untuk Mahasiswa dan Umum*. Alfabeta. Bandung.
- Ardiani W, Putra R. 2020. *Faktor-Faktor Penguat Minat Berwirausaha Mahasiswa Sultan Agung*. *Jurnal Manajemen* ;6 (May):20–30. Semarang.
- Aqmala, D., Putra, F.I.F.S., dan Suseno, R.A. 2020. *Faktor-Faktor yang Membentuk Minat Berwirausaha Mahasiswa program Studi Manajemen Universitas Dian Nuswantoro*. *Jurnal Manajemen Daya Saing*. Vol 22, No 1 (2020)
- Chusumastuti, D. 2020. *Pengaruh Pemanfaatan Media Online Terhadap Minat Berwirausaha pada Mahasiswa (Studi Kasus di Sekolah Tinggi Multi Media “MMTC” Yogyakarta)*. *J Ris Inspirasi Manaj dan Kewirausahaan* ;4(2):77–85.
- Hendro, 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Erlangga. Jakarta
- Hermansyah dan Dahmiri. 2019. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Berwirausaha Industri Percetakan (Studi Kasus Wirausaha Industri Percetakan Di Kota Jambi*. *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan*. Vol. 8 No. 3 (2019). Jambi.
<https://www.forbes.com>. 10 Myths About Successful Entrepreneurs.
- Kasmir, 2007. *Kewirausahaan*. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. 2022. *Siaran Pers HM.4.6/140/Set.M.Ekon.3/3/2022. Pemerintah Prioritaskan Dukungan ke UMKM dan Penciptaan Wirausahawan Muda Dalam Pemulihan Ekonomi Nasional*.
<https://ekon.go.id/publikasi/>.
- Kementrian Koperasi dan UMKM. 2020. *Bertumbuh Bersama UMKM*. Volume XX Agustus 2020. Media Informasi dan Komunikasi. Jakarta.
- Lestari H, Sunarti, Bafadhhal AS. *Pengaruh brand ambassador dan korean wave terhadap citra merek serta dampaknya pada keputusan pembelian (Survei online pada konsumen Innisfree di Indonesia dan China)*. *J Adm Bisnis*. 2019;66(1):67–78.

Buku Ajar Kewirausahaan

- Mahanani E, Sari B. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha*. Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Persada Indonesia Y.A.I Ikraith-Humaniora. 2018;2(2):31–40.
- Muadin D, Amalia LN, Noormansyah Z. *Faktor-Faktor Keberhasilan Berwirausaha Hatani (Agribisnis): Sebuah Studi Literatur*. Argoinfo Galuh. 2021;8(1):232–6
- Muhammad, S. 2006. *Cara Mudah Orang Gajian Menjadi Entrepreneur*. Media Sukses. Jakarta
- Mulyani, E. 2018. *Pendidikan Kewirausahaan*. UNY Press. Yogyakarta
- Musrofi, M. 2006. *Kunci Sukses Berwirausaha*. Panduan Praktis dan Lengkap: Memulai Usaha yang Dikembangkan dari Hobi dan Minat. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Mustaqim M. *Membangun Intensi Wirausaha Mahasiswa: Studi Pada Mahasiswa Prodi MBS Dan ES STAIN Kudus*. Equilib J Ekon Syariah. 2017;5(1):134–49.
- Rahmadi A.N, Heryanto B. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kadiri*. Ekonika J Ekon Univ Kadiri. 2016;1(2):153–69.
- Scarborough, N.M. and Zimmerer, T.W. 2008. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Fourth Edition. New Jersey: Prentice-Hall
- Suryana. 2014. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Yahya, H., dan Sarbana, B. 2006. *Elex Media Komputindo*. Jakarta.

BAB III

FALSAFAH KEWIRAUSAHAAN

Rizka Ar Rahmah, M.E.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

1. Mampu memahami definisi Falsafah Kewirausahaan
2. Memahami Urgensitas dalam Falsafah Kewirausahaan

B. MATERI

1. Definisi Kewirausahaan

Kewirausahaan ataupun yang sekarang dikenal dengan istilah Entrepreneur yaitu kegiatan individu ataupun kelompok yang dengan berani membuka suatu bisnis baru dengan tujuan memperoleh keuntungan. Seiring dengan berani membuka suatu usaha dengan begitu berani juga menerima segala resiko atas apa keputusan yang telah diambil. Karena tidak semua usaha yang telah dimulai akan berjalan langsung secara mulus, akan tetapi akan banyak kendala yang akan dihadapi di awal awal merintis usaha tersebut.

Ada beberapa pengertian kewirausahaan menurut beberapa pendapat, yaitu:

- a. Kewirausahaan adalah nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis (Ahmad Sanusi, 1994).
- b. Kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (peter drucker, 1999).
- c. Kewirausahaan adalah proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan atau usaha (zimmerer, 1996).
- d. Kewirausahaan adalah nilai yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan usaha (soeharto prawiro, 2007).
- e. Kewirausahaan adalah proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan bermanfaat serta bernilai lebih.
- f. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi dan ilmu pengetahuan, menghasilkan barang dan jasa sehingga lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

- g. Kewirausahaan adalah proses dinamis atas penciptaan tambahan kekayaan. Kekayaan yang diciptakan oleh individu yang berani mengambil resiko dengan syarat-syarat kewajaran, waktu, dan atau komitmen karier atau penyediaan nilai untuk berbagai barang dan jasa. Produk dan jasa tersebut mungkin tidak baru atau unik, tetapi nilai tersebut harus ditonjolkan dengan memanfaatkan keterampilan dan berbagai sumber daya.

Knight (1921) berpendapat bahwa entrepreneur berperan sebagai seseorang yang memiliki kemampuan untuk mentransformasi ketidakpastian menjadi resiko yang dapat diperhitungkan. Sudut pandang yang lebih umum dalam riset entrepreneurship, Wennekers dan Thurik (1999) menyatakan bahwa entrepreneur adalah:

- a. Inovatif, yaitu menangkap dan menciptakan peluang baru melalui pemanfaatan sumber daya.
- b. Beroperasi dalam ketidakpastian dan mengenalkan produk ke pasar, menentukan lokasi, dan membentuk dan memanfaatkan sumber daya.
- c. Mengelola usahanya dan berkompetisi memenangkan pangsa pasar untuk memenuhi kebutuhan dirinya dan masyarakat.

Setelah berani membuka usaha, kegiatan selanjutnya adalah proses untuk memelihara serta mengembangkan usaha tersebut baik dalam bidang produksi, promosi ataupun pendistribusian barang. Disini mental seorang wirausahawan akan diuji ketahanannya. Prinsipnya adalah seorang wirausahawan dituntut untuk bermental tangguh agar mampu menjadi wirausahawan yang unggul.

2. Definisi Falsafah

Bahasa lain dari falsafah adalah pandangan hidup ataupun nilai mendasar. Manusia hidup dengan memiliki tujuannya masing-masing serta dilengkapi dengan segala kemampuan juga keterampilan yang berbeda-beda. Dengan menyadari setiap kelebihan yang ada maka akan dapat mengembangkan potensi yang dimiliki. Jika memiliki mindset yang positif serta keyakinan akan kemampuan diri maka tujuan-tujuan yang telah dimiliki akan berhasil digapai. Dengan berorientasi kepada tujuan yang akan dicapai maka akan mendorong munculnya sifat-sifat anda yang paling baik. Lakukanlah hal-hal yang penting bagi anda dan dapat anda kerjakan dengan paling baik.

Kebanyakan orang tidak menyadari luasnya bidang dimana mereka dapat menentukan tindakan-tindakannya. Mencapai kesempurnaan merupakan sesuatu yang ideal dalam mengerjakan tujuan, tetapi bukan merupakan sasaran yang realistis bagi kebanyakan wirausaha. Hasil-hasil yang dapat diterima lebih penting dari pada hasil-hasil yang sempurna.

Berusaha mencapai suatu hasil secara sempurna demi satu tujuan dalam jangka waktu yang terlalu lama hanya akan menghambat perkembangan dan pertumbuhan pribadi.

3. Definisi Falsafah Kewirausahaan

Bahasa lain dari falsafah adalah pandangan hidup ataupun nilai mendasar. Dengan begitu falsafah kewirausahaan yaitu pandangan ataupun nilai mendasar dari kewirausahaan. Terdapat 4 elemen pokok yang perlu disadari akan eksistensi keberadaan manusia dalam memahami falsafah atau hakekat wirausaha yaitu:

- a. Hakekat keberadaan manusia, adalah pekerja dan tanpa bekerja fungsi diri sebagai manusia mahluk utama di muka bumi akan kehilangan makna, dengan demikian bekerja adalah indikator eksistensi manusia.
- b. Kewajiban manusia dalam hidupnya, manusia dalam hidupnya wajib bekerja, artinya bekerja disini adalah berbuat sesuatu agar kehidupan lebih bermakna atau peradaban, karena manusia bekerja untuk mempertahankan hidup dan kelangsungan hidup. Dengan bekerja kehidupan lebih bergairah, dinamis dan menyenangkan sehingga keberadaan diri manusia menjadi nyata dan bernilai.
- c. Etos Kerja, merupakan salah satu unsur *inner dynamic factor* (faktor dinamika yang berada dalam diri manusia). Dengan etos kerja, bekerja berarti menghasilkan sesuatu baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Dalam hubungan tersebut ada dua variabel pengukur hasil kerja yaitu manfaat atau kegunaan dan produktivitas.
- d. Kebutuhan hidup, manusia bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidup. Dari perjalanan peradaban manusia, kebutuhan manusia mengalami proses perkembangan dan sangat beragam.

Maslow mempertimbangkan kebutuhan manusia sebagai motivasi dan perilaku manusia dalam sebuah model hierarki kebutuhan berdasarkan urutan kadar pentingnya sebagai berikut:



4. Urgensitas Falsafah dalam Kewirausahaan

Beberapa hal penting dalam falsafah kewirausahaan yaitu

- a. Keberhasilan seseorang tergantung pada kesediaan untuk bertanggungjawab atas segala pekerjaan yang dikerjakan.
Tanggungjawab dan mengambil alih pekerjaan dengan baik juga benar merupakan salah satu jenis sikap wirausahawan yang unggul. Dengan begitu penting sekali untuk menjadi wirausahawan yang bertanggungjawab.
- b. Belajar banyak tentang diri sendiri.
Memahami diri sendiri merupakan aspek penting dalam hidup agar mampu membuat hidup lebih terarah. Seperti yang pernah dikatakan oleh Buya Hamka bahwa “Menenal diri sendiri jauh lebih sukar daripada ingin mengetahui kepribadian orang lain. Sebab itu, kenalilah dirimu sebelum mengenal pribadi orang lain.
- c. Kekuatan datang dari tindakan-tindakan sendiri dan bukan dari tindakan orang lain.
Kesuksesan akan datang dari pekerjaan yang kita lakukan secara maksimal. Bukan dari hasil pekerjaan orang lain. Hal ini harus selalu menjadi mindset seorang wirausaha agar tidak meletakkan tanggungjawab kesuksesan usaha pada diri orang lain, misalnya pada karyawannya.
- d. Kegagalan harus diterima sebagai pengalaman belajar.
Dalam membangun usaha, kegagalan bukanlah hambatan akan tetapi itu akan menjadi proses untuk menjadi lebih mandiri dan dewasa dalam mengambil sikap dan penentuan keputusan yang lebih baik.
- e. Kejarlan tujuan yang berhubungan dengan kemampuan dan ketrampilan.
Dengan kemampuan dan keterampilan yang ada maka itu merupakan cara bagi seorang wirausaha untuk mencapai tujuan yang telah dibuat.

- f. Terimalah diri anda sebagaimana adanya, tingkatkan kekuatan dan kurangi kelemahan
Penting sekali bagi seseorang untuk menerima dirinya apa adanya dan meningkatkan kemampuan atau kelebihan diri. Dapat dilakukan dengan beberapa hal misalnya dengan banyak mencoba hal-hal baru, tidak pernah berhenti untuk belajar, selalu belajar dari pengalaman, tidak pernah mengeluh atas musibah atau kegagalan, dan mengikuti pelatihan atau training khusus untuk meningkatkan skill.
- g. Lakukan hal penting yang dapat dikerjakan paling baik.
Setiap kegiatan yang dirasa penting haruslah dikerjakan dengan maksimal agar mendapatkan hasil yang paling maksimal. Kegiatan yang dirasa penting tentu memiliki pengaruh besar terhadap keberlangsungan usaha yang telah dilakukan.
- h. Hasil yang dapat diterima lebih penting dari pada sempurna.
Daripada menuntut kesempurnaan lebih baik melakukan segala sesuatu dengan maksimal dan penuh rasa tanggungjawab. Sehingga apapun hasilnya kelak akan diterima lebih ikhlas dan lebih baik.
- i. Tanggungjawab dan mengambil alih pekerjaan dengan baik dan benar merupakan salah satu jenis wirausahawan yang baik dan benar. Dengan begitu penting sekali untuk menjadi wirausahawan yang bertanggungjawab.
- j. Keberanian mengambil resiko
Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Wirausaha menghindari situasi resiko yang rendah karena tidak ada tantangan dan menjauhi situasi resiko yang tinggi karena ingin berhasil. Pada situasi ini ada dua alternatif yang harus dipilih yaitu alternatif yang mengangung resiko dan alternatif yang konservatif.

5. Habit Manusia dalam Membentuk Jiwa Kewirausahaan

Manusia sebagai makhluk sosial memiliki kecenderungan untuk selalu melakukan interaksi sosial, interaksi sosial memiliki motif dan tujuan yang berbeda. Pemenuhan kebutuhan manusia salah satu tujuan bagi seseorang dalam melakukan sebuah interaksi sosial. Pemenuhan kebutuhan ekonomi misalnya, baik sebagai seorang konsumen maupun seorang *seller* interaksi tersebut akan dibangun oleh setiap orang. Selain sebagai makhluk sosial, manusia juga sebagai pelaku ekonomi memiliki kebiasaan atau kecenderungan dalam bertindak, kecenderungan ini bila dilihat dari kacamata kegiatan ekonomi dapat membentuk jiwa kewirausahaan, dimana kegiatan

kewirausahaan merupakan sebuah bentuk interaksi sosial yang bermotifkan pemenuhan kebutuhan ekonomi.

Penting bagi seorang wirausaha untuk menerapkan perilaku-prilaku yang positif, sehingga menimbulkan habit yang positif demi keberlangsungan usaha yang baik pula. Dengan begitu akan terbentuk karakter diri yang tanggung dan unggul yang mampu membentuk seseorang menjadi entrepreneur sejati. Seorang wirausahawan selalu berkomitmen dalam melaksanakan tugasnya hingga ia berhasil. Pekerjaan dan tanggungjawab berjalan seirama dan tidak boleh dilakukan setengah-setengah. Untuk itu diperlukan ketekunan dan keuletans erta pantang menyerah dalam melakukan setiap pekerjaan agar setiap pekerjaan mampu diselesaikan dengan baik dan sempurna.

Beberapa ciri-ciri seseorang memiliki jiwa kewirausahaan diantaranya adalah:

a. Memiliki kemauan yang keras

Salah satu kunci keberhasilan adalah memiliki kemuan yang keras. Seorang wirausahawan yang ingin membangun bisnis harus memiliki kemauan keras dalam mencapai keberhasilan usaha. Tujuannya tidak lain adalah untuk menumbuhkan rasa percaya diri dan memiliki optimisme dalam setiap Langkah yang dijalankan. Jika seseorang memiliki kemauan yang keras akan menjadi bekal yang membantu dalam mewujudkan apa yang diinginkan.

b. Memiliki Kreatifitas

Wirausahawan yang sukses adalah seseorang yang memiliki keberanian untuk berkreasi. Berani menuangkan kreatifitas kedalam suatu bentuk karya yang bisa dijadikan produk untuk usaha. Orang yang memiliki keberanian untuk memulai tidak takut dengan resiko kegagalan. Mereka cenderung berpikir positif dalam memulai sesuatu. Tentunya dengan berbagai pertimbangan yang matang dan kemauan keras yang dimiliki, pastinya akan membawa kesuksesan.

c. Mampu menangkap setiap peluang yang ada

Diperlukan ketanggapan seorang wirausahawan dalam membaca peluang yang ada. Kegunaannya adalah agar bisnis yang dijalankan mampu bersaing di pasaran dan memiliki daya jual yang tinggi sehingga menari minat pembeli.

d. Memiliki Kemampuan untuk menganalisis pasar

Ciri ciri jiwa wirausaha lainnya yang dimiliki wirausahawan yaitu mereka mampu menganalisa pasar dengan cermat sebelum memulai usahanya. Selain menganalisis produk apa yang ingin mereka jual, mereka juga melakukan riset terlebih dahulu untuk menemukan peluang usaha apa yang tepat dan bisa laku di pasaran.

- e. Berkomitmen tinggi atas usaha yang telah dibuka
Jiwa wirausaha dimiliki oleh seseorang yang bisa mengabdikan dirinya dan berkomitmen terhadap pekerjaannya. Jiwa loyal terhadap usahanya bisa membuat seorang wirausaha mengesampingkan hal lain selain usahanya. Perlu diketahui bahwa untuk menekuni bisnis, membutuhkan waktu lebih untuk belajar, memahami dan menjalankan bisnis dengan baik. Bukan hanya untuk dirinya sendiri, pebisnis harus menerapkan jiwa wirausahanya terhadap pelanggan dan calon pelanggan.
- f. Teliti dalam menganalisis tingkat resiko
Seorang wirausahawan dituntut untuk teliti dalam memperhitungkan segala macam resiko, mulai dari persaingan, untung rugi, sampai nilai jual barang yang ingin mereka tawarkan. Mereka bisa menggali tren pasar yang ada dan menganalisa tempat atau lokasi yang tepat untuk berjualan hingga jam buka yang pas untuk berjualan, dan hal-hal lain yang membutuhkan ketelitian.

C. RANGKUMAN

Setiap orang terlahir dengan bakat dan keahliannya masing-masing. Tidak ada orang yang lahir tidak memiliki bakat ataupun kelebihan. Sehingga setiap orang harus belajar untuk memahami dirinya sendiri. Fungsinya supaya tercapai segala tujuan hidup yang diinginkan oleh orang tersebut. Kekuatan akan datang jika memiliki rasa percaya akan kemampuan diri sendiri bukan dari hasil tindakan orang lain. Setiap tindakan yang dilakukan mempunyai resikonya masing-masing. Akan tetapi seorang yang memiliki tanggung jawab atas kehidupannya sendiri akan mampu untuk menanggung setiap resiko yang didapat. Kegagalan adalah guru terbaik dalam hidup, melalui kegagalan maka akan tercipta sebuah pembelajaran hidup yang tak ternilai harganya. Belajar dari pengalaman masa lalu akan membantu menyalurkan bakat dan minat serta usaha untuk menggapai hal yang positif dan keberhasilan dari usaha yang telah dilakukan.

Kewirausahaan bukan bakat yang ada sejak lahir atau melalui proses pengalaman di lapangan saja akan tetapi bakat kewirausahaan dapat dikembangkan melalui jalur pendidikan. Seseorang yang menjadi *entrepreneur* yaitu orang yang mengenal potensi dari dirinya kemudian mengembangkan potensi yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada dengan sebaik mungkin. Oleh sebab itu, agar menjadi wirausaha yang sukses tidak cukup hanya dengan bakat saja akan tetapi perlu ilmu mengenai segala aspek usaha yang akan ditekuni.

Adapun hal-hal penting yang merupakan falsafah kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Kejaulah target dan tujuan yang relevan dengan kemampuan dan keterampilan yang dimiliki, semakin cocok akan semakin baik dan menghasilkan hasil yang bagus.
2. Siapkan diri untuk menerima berbagai resiko dan berbagai masalah didepannya.
3. Hasil yang didapat dari usaha maksimal nyatanya sangat penting dibandingkan hasil yang menuntut kesempurnaan. Hal ini berkaitan dengan rasa sempurna yang di tawarkan sebenarnya justru menghambat adanya hasil yang gemilang dalam usaha tersebut.
4. Tanggung jawab dan mengambil alih pekerjaan dengan baik dan benar merupakan salah satu jenis wirausahawan yang benar dan baik. Dengan begitu penting sekali untuk menjadi wirausahawan yang bertanggung jawab.
5. Dalam membangun usaha kegagalan bukanlah hambatan, melainkan proses menjadi lebih mandiri dan dewasa dalam menentukan pilihan.

D. TUGAS

1. Jelaskan konsep kewirausahaan menurut pandangan Anda sendiri.
2. Jika falsafah kewirausahaan telah anda pahami dan merupakan budaya dalam hidup anda. Apa yang akan anda lakukan bila anda seorang:
 - a. Mahasiswa
 - b. Pengusaha
 - c. Dokter
3. Jika anda ingin membuka usaha baru disebuah daerah yang juga masih baru, hal apakah yang dahulu anda lakukan sebagai usaha untuk dapat diterima di desa tersebut?

E. REFERENSI

- Wijandi S., 2000. *Pengantar Kewirausahaan*. Cetakan Kedua. Penerbit PT. Sinar Baru Algensindo, Bandung.
- Wennekers, S. and Thurik, R. 1999. *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*. Small Business Economics.
- Knight, F. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Pakpahan, Maruji. 2013. *Materi Kuliah Kewirausahaan*. Jakarta: Universitas Budiluhur.
- PO. Abas Sunaryo, et al. 2011. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Cahyono, Aris Dwi. 2013. *Penanaman Jiwa Kewirausahaan*. Yogyakarta : Gava Media

BAB IV

MEMAHAMI POTENSI DAN KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA

Dheni Dwi Pangestuti, S.E., M.Si.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

1. Konsep dasar, persoalan sosial dan peranan *entrepreneurship*.
2. Evolusi, mitos dan pendekatan konsep *entrepreneurship*.
3. Memahami potensi, kemampuan, karakter dan sifat diri sendiri (*self assesment*).
4. Membentuk semangat dan spirit melalui falsafah *entrepreneurship*.
5. Mampu menyesuaikan diri atas berbagai ancaman yang muncul pada lingkungan sosial sehingga dapat mendesain peluang ditengah krisis yang sedang berlangsung untuk memulai usaha/ bisnis.

B. MATERI

1. Mengetahui Potensi Diri

Sebagai seorang manusia biasa sudah pastilah kita memiliki hasrat dan keinginan untuk menunjukkan potensi-potensi diri yang kita miliki. Sebagai bentuk kesyukuran sebagai seorang hamba atas nikmat yang diberikan oleh Tuhan adalah dengan mau belajar memahami segala bentuk karunia yang telah diberikan dan berupaya untuk meraih sukses dengan memanfaatkan potensi yang diberikan. Masih banyak dari kita mungkin tidak dapat mengenal bahwa di dalam diri terdapat potensi yang besar, karena kita tidak mampu memahami siapa diri kita sebenarnya. Cara berpikir yang terlalu sempit terhadap diri sendiri dengan selalu menilai bahwa diri kita sederhana, mungkin saja menjadi salah satu penyebab. Kalimat bahwa saya tidak mampu, saya tidak punya potensi untuk itu, dia bisa karena dia punya segalanya...sedangkan saya, dan kalimat-kalimat yang bernada meremehkan diri sendiri adalah contoh cara berpikir sempit terhadap diri sendiri.

Jika kita ingin mengawali perjalanan hidup menuju kesuksesan, kita harus berani keluar dari cara berpikir yang terlalu sempit. Jangan kita menyangka bahwa seseorang yang mencapai sukses itu diraih dengan gampang, tanpa rintangan dan penuh suka cita. Bisa jadi orang yang sukses tersebut ketika memulai karirnya, kehidupan yang dimiliki lebih memprihatinkan daripada diri kita atau mungkin saja dia memulai karirnya dari kondisi minus, bukan dimulai dari nol.

Bagaimana situasi dan kondisi kekinian diri kita tidak terlepas dari apa yang telah kita lakukan dan terjadi di masa lalu, demikian pula bagaimana kita di masa depan akan ditentukan oleh apa yang kita lakukan di masa kini. Berangkat dari alasan tersebut, maka ada baiknya jika kita mencoba kembali memutar “rekaman” masa lalu kita, yaitu masa sejak lahir hingga dewasa seperti saat ini. Mungkin dengan cara ini, kita akan dapat menarik hikmah atau pelajaran-pelajaran penting dari berbagai pengalaman hidup (suka dan duka) yang pernah dialami di masa lalu.

Mengenang kembali masa lalu bukan berarti kita harus larut dengan suka maupun duka yang pernah dialami, tetapi setidaknya dari pengalaman tersebut kita dapat memahami bagaimana diri kita saat ini dan mengapa kita bisa seperti saat ini. Hidup akan terus kita jalani hingga batas akhir yang entah kita tidak tahu waktunya, namun yang pasti kita akan mencapai titik akhir dari kehidupan ini. Demikian halnya dengan akhir kehidupan, apa yang akan terjadi terhadap diri kita di masa yang akan datang segalanya penuh dengan ketidakpastian. Masa lalu yang pernah kita jalani tidak mungkin terulang kembali, tetapi bukan berarti kita harus melupakannya. Bisa jadi apa yang pernah kita alami dapat menjadi pelajaran untuk meniti hidup ke masa depan. Hidup ini ibarat perjalanan dengan mengendarai kendaraan, sesekali kita harus menengok ke belakang (melalui kaca spion kendaraan) meskipun kita tetap melaju ke depan. Apa jadinya jika kita mengendarai kendaraan tanpa sesekali memperhatikan ada apa di belakang kita? Meskipun demikian, jangan pula perjalanan hidup menuju ke masa depan kita lakukan dengan selalu melihat ke masa lalu, hidup didominasi oleh masa lalu seakan-akan kita hidup di masa lalu. Apa jadinya pula jika kita mengendarai kendaraan dengan perhatian selalu tertuju ke belakang? Ilustrasi perjalanan berkendara ini seperti apa yang dikatakan oleh Art Linkletter, seorang motivator kelahiran Kanada, bahwa: “Saya belajar dari kesalahan dan kegagalan saya, tapi setelah itu saya akan meninggalkan mereka di belakang dan menguburnya dalam-dalam, agar mereka tidak bisa menghalangi saya untuk maju di kemudian hari”.

Sebagai langkah awal untuk memutar “rekaman” masa lalu kita adalah dengan mempertanyakan pada diri kita sendiri dengan pertanyaan “Siapa Aku?”. Pertanyaan ini nampaknya singkat dan cukup sederhana, namun mungkin ketika kita ingin menjawabnya, kita mengalami kesulitan yang luar biasa. Tentu saja menjawab pertanyaan ini tidak hanya sekadar menyebutkan nama kita, nama orang tua kita, alamat domisili kita. Namun pertanyaan ini setidaknya dapat menjawab ada apa di balik diri kita dan diri kita lebih dari sekadar mewarisi sifat-sifat keturunan dari orang tua. Melalui pertanyaan ini kita harus menyadari bahwa diri kita terbentuk dari rangkaian

peristiwa dan pengalaman sepanjang perjalanan hidup kita sejak lahir hingga menjadi dewasa seperti saat ini.

Sejak kita lahir, kita dibesarkan oleh keluarga yaitu kedua orang tua kita, ayah dan ibu kita. Namun tidak mustahil juga, ada di antara kita yang tidak dibesarkan oleh orang tua kandung. Siapa pun yang membesarkan dan mendidik kita, merekalah orang tua kita dalam fungsinya sebagai pengasuh dan pendidik kita. Siapa pun mereka, tidak dapat dipungkiri bahwa merekalah yang membesarkan, mengasuh, mendidik dan mempersiapkan diri kita agar suatu saat dapat melepaskan diri sebagai manusia yang dapat menentukan sendiri tindakan dan langkah apa yang dapat dilakukan untuk menuju ke masa depan dan tentunya bertanggung jawab terhadap diri kita sendiri sebagai manusia dewasa. Kedua orang tua kitalah yang pertama kali memberikan pengalaman belajar dan pengalaman hidup kepada kita yang mungkin sebagian dari pengalaman tersebut ternyata berguna sebagai bekal dasar bagi pengembangan karir kewirausahaan yang akan kita pilih. Ketika kita sudah mulai dapat berjalan dan memiliki keberanian untuk keluar dari rumah, bergaul dengan anak-anak tetangga atau teman-teman sebaya kita di sekitar rumah, di saat itulah kita memulai memasuki pendidikan di luar rumah. Di masa-masa inilah kita menjalani suatu proses pendidikan informal. Ketika kita sudah menginjak usia sekolah, kita mulai disekolahkan, mungkin dimulai dari taman bermain atau taman kanak-kanak, selanjutnya ke sekolah dasar, sekolah lanjutan pertama, sekolah lanjutan atas hingga saat ini duduk di bangku perguruan tinggi. Masa pendidikan di sekolah ini merupakan masa pendidikan formal kita. Di saat yang sama, mungkin kita mengikuti berbagai kegiatan ekstra kurikuler, semisal pramuka, palang merah, olah raga, seni dan sebagainya. Saat yang sama pula kita mengalami proses pembelajaran secara non-formal.

Berbagai rentetan peristiwa-peristiwa yang telah kita lalui di masa pendidikan tersebut, bisa jadi kita dapat memperoleh pengalaman-pengalaman yang dapat membentuk karakter kita dan mungkin saja menjadi penguat tekad kita dalam memilih karir sebagai wirausaha.

Sebagian dari kita mungkin mulai bekerja mencari nafkah setelah lepas dari masa sekolah. Tetapi tidak jarang pula, ada di antara kita yang telah melakoni sebagai pekerja sambil bersekolah atau malah telah mulai bekerja sejak usia dini baik sekadar membantu orang tua atau pun bekerja secara mandiri. Bagi yang telah bekerja sambil bersekolah atau sejak usia dini, masa pengalaman mencari nafkah terjadi bersamaan atau menjadi bagian dari proses asuhan dalam keluarga pendidik maupun proses pendidikan di luar rumah. Peristiwa-peristiwa yang dialami dalam masa pengalaman bekerja mencari nafkah ini, bila kita renungkan secara

mendalam, kita akan memperoleh hikmah dan lebih memperkuat lagi tekad kita untuk memilih karir sebagai wirausahawan.

Dukungan keluarga (prokreasi) yakni suami atau istri bahkan anak-anak kita sangat menentukan perjuangan kita dalam meniti karir kesuksesan sebagai wirausahawan. Jika masih berstatus lajang dan belum ada niat untuk mengakhiri status lajang, berarti masa pembentukan keluarga prokreasi ini belum dialami. Tetapi sebagai manusia normal, tentunya ada keinginan dan mungkin tidak lama lagi akan memasuki masa ini. Barangkali ada baiknya juga sebelum memasuki masa ini, ada upaya yang kita lakukan untuk membicarakan dan menyepakati jalur karir yang akan ditempuh dengan (calon) pasangan kita

Pengalaman meniti kehidupan sejak lahir hingga dewasa sebagaimana yang tergambar dari “pemutaran rekaman” masa lalu kita seperti yang telah diuraikan, maka untuk memudahkan menjawab pertanyaan “Siapa Aku?” ada baiknya kita dapat mengungkapkannya dalam periode masa yang dipilah menjadi:

- a. Masa asuhan dalam keluarga pendidik
- b. Masa pendidikan di luar rumah
- c. Masa pengalaman mencari nafkah
- d. Masa pembentukan keluarga prokreasi.

Untuk membantu dalam mengungkapkan pengalaman-pengalaman penting bagi pembentukan diri, beberapa contoh pertanyaan sesuai dengan bagian masa yang hendak diungkapkan disajikan pada Gambar 1.

Berangkat dari “rekaman” masa lalu sebagai sketsa “wajah” diri kita, ada baiknya untuk kepentingan pembelajaran kewirausahaan perlu pula kita mengenal sketsa “wajah” yang lain, yaitu sketsa “wajah” wirausahawan. Karakter-karakter apa saja yang mutlak dimiliki oleh seorang wirausahaan. Dari sketsa “wajah” wirausahawan tersebut, Anda dapat bercermin dan mencoba menarik kesimpulan menyangkut karakter-karakter wirausahawan mana saja yang dominan yang ada pada diri kita.

Karakter yang dimiliki oleh wirausahawan sukses pada dasarnya merupakan hasil dari perpaduan berbagai aspek potensi diri dan faktor-faktor lingkungan yang terwujud dalam aktualisasi diri dalam bentuk sikap dan perilaku yang menunjukkan bahwa mereka memang memiliki karakter tersebut. Sikap dan perilaku sangat dipengaruhi oleh sifat dan watak yang dimiliki oleh seseorang. Sifat dan watak yang baik berorientasi pada kemajuan dan positif merupakan sifat dan watak yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan agar wirausahawan tersebut dapat maju/sukses.



Gambar 4.1 Pedoman Pertanyaan Berdasarkan Masa

2. Karakter Wirausahawan Potensial

Pengertian kewirausahaan yang berbeda-beda oleh para ahli menyebabkan pula beragamnya pendapat terhadap karakter-karakter yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan sukses.

Kao (1983) dalam Tunggal (2008) menuturkan bahwa terdapat 11 karakteristik seorang wirausahawan, yaitu:

- Total berkomitmen, menjadi penentu dan melindungi
- Memiliki dorongan untuk mendapatkan dan bertumbuh.
- Berorientasi kepada kesempatan dan tujuan.
- Mempunyai inisiatif dan tanggung jawab personal.
- Pemecah persoalan secara terus menerus.
- Memiliki realisme dan dapat berbicara dengan selingan humor.
- Selalu mencari dan menggunakan umpan balik (feedback).
- Selalu berfokus pada internal.
- Menghitung dan mencari resiko.
- Memiliki kebutuhan yang kecil untuk status dan kekuasaan.
- Memiliki integritas dan reabilitas.

Alma (2007) dalam konteks karakter wirausahawan mengemukakan delapan anak tangga menuju puncak karir berwirausaha yang terdiri atas :

- (Mau kerja keras (capacity for hard work)
- Bekerjasama dengan orang lain (getting things done with and through people)
- Penampilan yang baik (good appearance)
- Yakin (self confidence)
- Pandai membuat keputusan (making sound decision)
- Mau menambah ilmu pengetahuan (college education)
- Ambisi untuk maju (ambition drive)
- Pandai berkomunikasi ability to communicate)

Sedangkan Gooffrey G. Meredith (2000) mengemukakan ciri dan watak wirausahawan, Seperti berikut:

- a. Percaya diri dengan watak keyakinan, kemandirian, individualitas dan optimisme.
- b. Berorientasikan tugas dan hasil dengan watak kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
- c. Pengambil resiko dengan watak memiliki kemampuan mengambil resiko dan suka pada tantangan.
- d. Kepemimpinan dengan watak bertingkah laku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, suka terhadap[kritik dan saran yang membangun.
- e. Keorisinilan dengan watak memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serta bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
- f. Berorientasi ke masa depan dengan watak persepsi dan memiliki cara pandang/cara pikir yang berorientasi pada masa depan.
- g. Jujur dan tekun dengan watak memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja.

Kasmir (2007) mengemukakan ciri-ciri wirausahawan yang berhasil, sebagaimana yang diuraikan berikut ini:

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut
- b. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
- c. Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktifitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
- d. Berani mengambil resiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
- e. Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ dia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja

kerjas merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.

- f. Bertanggungjawab terhadap segala aktifitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggungjawab seorang pengusaha tidak hanya pada segi material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
- g. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
- h. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalin, antara lain kepada: para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.

Secara sederhana, seorang wirausahawan dapat didefinisikan sebagai orang yang menghasilkan suatu produk (barang/jasa) yang ditujukan bukan untuk digunakan sendiri, melainkan untuk ditawarkan kepada pihak lain yang membutuhkan dan bersedia untuk membelinya dengan tingkat harga tertentu. Dari hasil penjualan tersebut, ia berhasil memperoleh pendapatan untuk nafkah hidupnya serta memperoleh keuntungan untuk mengembangkan usahanya lebih lanjut. Dalam pengertian ini, wirausahawan adalah sebagai peranan sosial yang menjadikan ekonomi suatu komunitas dapat berputar. Ukuran-ukuran lain dari kesuksesan seorang wirausahawan adalah keberlanjutan hidup perusahaannya, penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat bangsanya, meningkatkan kesejahteraan karyawan-karyawannya, peningkatan kualitas hidup para pemakai produknya, serta perbaikan mutu lingkungan dari lokasi usahanya.

Berdasarkan pendefinisian wirausahawan secara sederhana tersebut, dengan tanpa bermaksud mengabaikan pendapat para ahli mengenai karakter wirausahawan yang telah dikemukakan, pada pembelajaran kewirausahaan ini menggunakan pengelompokan ciri dan karakter wirausahawan sebagaimana yang dikemukakan oleh Suryana, A.S. (2007) yang diuraikan berikut ini:

a. Percaya diri

Karakter yang masuk dalam ciri percaya diri adalah optimis, mandiri, jujur berintegritas, matang seimbang, berfokus pada diri, dan bertekad kuat. Dengan karakter tersebut, seorang wirausahawan percaya bahwa dirinya memiliki kemampuan tertentu yang dapat digunakan untuk mencapai sasaran-sasaran yang hendak dicapainya. Ia juga tidak akan gorah menghadapi gangguan-gangguan di

tengah perjalanan untuk mencapai tujuan. Memiliki harga diri yang tinggi dan tidak mudah menyerah pada kegagalan. Pada saat mengalami kegagalan, ia menerimanya sebagai hambatan sementara dan sekaligus sebagai sumber belajar untuk menentukan upaya-upaya yang akan dilakukan selanjutnya.

b. Berani Mengambil Resiko

Ciri berani mengambil resiko meliputi karakter pengambil resiko yang moderat dan dapat diperhitungkan, mampu belajar dari kegagalan, toleran terhadap ketidakpastian, menyukai tantangan dan agresif. Dengan karakter tersebut, seorang wirausahawan menyadari bahwa tidak semua faktor yang mempengaruhi tercapainya hasil berada dalam pengendaliannya. Karena itu, dalam setiap usaha untuk mencapai keberhasilan, padanya melekat kemungkinan untuk gagal yang sering disebut sebagai suatu resiko. Nilai resiko bagi seorang wirausahawan dapat diperhitungkan atau diperkirakan secara intuitif. Bila nilai kerugian dari resiko terlalu kecil, bagi seorang wirausahawan tidak menarik untuk diambil, karena kurang menantang. Sebaliknya bila kemungkinan untuk berhasil terlalu kecil, ia pun tidak akan nekad untuk menghadapinya. Seorang wirausahawan hanya akan mengambil pilihan dengan resiko yang wajar dan realistis.

c. Kreatif-Inovatif

Enerjik, banyak akal (resourcefull), pengetahuan dan keterampilan luas (versatile), berdayacipta dan imajinatif dan luwes (fleksibel) adalah karakter yang menjadi ciri kreatif dan inovatifnya seorang wirausahawan. Tidak menyukai kerutinan maupun kemapanan yang menyebabkan seorang wirausahawan selalu kreatif menemukan hal-hal baru (inovatif). Ia tidak menyukai jalan buntu dan akan menghadapi segala situasi dan kondisi dengan sikap fleksibel, serta selalu berupaya menemukan sumber-sumber alternatif sesuai dengan dasar wawasannya yang luas.

d. Berorientasi Tugas dan Hasil

Karakter wirausahawan yang termasuk dalam ciri berorientasi tugas dan hasil meliputi butuh prestasi (need for Achievement/n-Ach), tekun dan teliti, berorientasi pada sasaran, efektif dan produktif, serta berorientasi laba. Seorang wirausahawan bila memiliki ide/gagasan senantiasa merasa perlu segera menentukan tindakan-tindakan untuk mewujudkannya. Begitu ia telah memulai tindakan, perhatiannya semata-mata tertuju kepada hasil yang hendak dicapainya. Dengan motivasi untuk berprestasi yang tinggi dan persediaan energi yang cukup ia berupaya untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkannya.

e. Kepemimpinan

Ciri kepemimpinan pada seorang wirausahawan dapat dilihat dari berbagai karakter yang dimilikinya, yaitu: pengambil keputusan yang cepat dan sistematis, berinisiatif dan proaktif, dinamis, tanggap terhadap kritikan dan saran, kepribadian yang menarik dan mudah bergaul, kooperatif, bertanggung jawab, sadar pengaruh/kekuasaan serta berorientasi pada pelayanan. Seorang wirausahawan yang memiliki karakter-karakter tersebut dapat dilihat dari kemampuannya bergaul dan membangun jejaring yang memiliki prospek yang saling menguntungkan. Terhadap saran dan kritikan dari pemangku kepentingan (stakeholders) serta pihak-pihak lain ditanggapi secara positif, bahkan dijadikan sebagai salah satu sumber informasi yang dapat dimanfaatkan untuk pembentukan gagasan-gagasan dalam rangka perbaikan dan perwujudannya.

f. Sadar Arus Waktu

Seorang wirausahawan harus sadar arus waktu yang ditandai dengan adanya karakter berupa memanfaatkan waktu dengan efisien, terarah ke masa depan, perspektif, menjalani waktu kronos dan menghayati waktu kairos. Dengan karakter tersebut, seorang wirausahawan dapat menggunakan kesempatan yang ada (kairos) sebaik mungkin, karena ia sadar bahwa waktu memiliki kurun obyektif (kronos) yang sama bagi setiap orang, tidak ada orang yang memiliki lebih dari 24 jam sehari, 7 hari dalam seminggu dan 52 minggu dalam per tahun.

C. RANGKUMAN

Begitu ada perasaan untuk tergerak atau terpancing untuk memilih karir sebagai seorang wirausahawan, sesungguhnya ini merupakan suatu peluang yang tidak dapat disiasikan. Bukankah kemampuan dapat dicapai dengan mudah apabila ada kemauan? Dengan mencoba menyelami latar belakang kehidupan, pada dasarnya kita telah menemukan beberapa bagian penting dari diri kita, dan ini merupakan modal besar bagi kita untuk mengembangkan diri menuju masa depan yang penuh dengan ketidakpastian.

Kita juga telah mengenal bagaimana karakter yang dimiliki oleh seorang wirausahawan sukses. Mungkin selama ini kita mengenal sosok seorang wirausahawan sebagai manusia sehari-hari, karena dia adalah teman, sahabat atau keluarga kita. Dengan gambaran bagaimana karakter seorang wirausahawan sebagaimana yang dibahas dalam pembelajaran ini, kita dapat menjadikannya sebagai sebuah “cermin” untuk memproyeksikan karakter diri kita sendiri.

D. TUGAS

Berikut ini terdapat 5 bagian tugas yang dapat membantu Anda untuk mengenal potensipotensi diri Anda, yaitu:

1. Menulis Esei “Siapa Aku”

Buatlah autobiografi Anda dalam bentuk esai “Siapa Aku?” yang mengungkapkan rangkaian peristiwa-peristiwa dan pengalaman hidup Anda sejak lahir hingga memasuki dunia kedewasaan saat ini. Tuliskan dalam bentuk esei berdasarkan kronologis kejadiannya; mulai dari Anda lahir, dididik dalam lingkungan keluarga, memasuki masa pendidikan formal, bergaul dengan masyarakat, dan seterusnya. Usahakan tulisan Anda sarat dengan pengalaman-pengalaman yang berkesan bagi Anda dan membentuk Anda seperti saat ini.

2. Mengetahui potensi wirausaha: “Aku Sebagai Wirausahawan Potensial”

Setelah Anda mengenal diri Anda sendiri melalui esei “Siapa Aku?” dan Anda telah mengenal karakter yang harus dimiliki oleh seseorang wirausahawan potensial, maka Anda diminta untuk memproyeksikan diri Anda sesuai dengan karakter tersebut. Sampai sejauh mana karakter wirausahawan potensial tersebut bersesuaian dengan karakter yang Anda miliki? Buat penilaiannya pada matriks kesesuaian berikut! Beri tanda (√) pada kesesuaian karakter yang Anda miliki dengan karakter wirausahawan potensial!

No.	Karakter wirausahawan potensial	Kesesuaian (beri tanda√ pada pilihan yang sesuai)				
		Sama sekali tidak sesuai	Kurang sesuai	Mungkin sesuai	Sesuai	Sangat sesuai
1	Percaya Diri					
2	Berorientasi Tugas dan Hasil					
3	Pengambil Resiko yang Wajar					
4	Kepemimpinan					
5	Keorisinilan					
6	Kesadaran arus waktu					

Buku Ajar Kewirausahaan

Selanjutnya, ungkapkan bukti-bukti yang berasal dari berbagai pengalaman hidup Anda yang men Menginventarisasi hobby/keterampilan serta penggunaannya

3. Mungkin Anda memiliki beberapa hobby/keterampilan, namun hingga saat ini Anda belum memanfaatkannya sehingga Anda belum merasakan hasil yang dapat Anda peroleh dari hobby/keterampilan tersebut. Anda diminta untuk menginventarisir hobby/keterampilan, bagaimana penggunaannya, serta hasil yang telah Anda peroleh dan menuliskannya pada matriks berikut. dukung bahwa memang Anda memiliki karakter tersebut!

No	Keterampilan/Hobby	Penggunaannya	Hasil yang Diperoleh

4. Menyusun Neraca Pribadi

Kekayaan Anda terdiri dari harta serta kewajiban (hutang) yang Anda harus penuhi. Untuk mengetahui sampai seberapa besar harta dan kewajiban Anda. Untuk itu, Anda diminta mengisi matriks neraca pribadi berikut sesuai dengan kenyataan yang Anda ketahui (bila perlu Anda dapat menghubungi keluarga/orang tua Anda untuk memperoleh informasi terkait dengan analisis neraca pribadi Anda).

No.	Uraian	Nilai Berdasarkan Status Penguasaan (Rp)	
		Sendiri	Keluarga
A	Harta		
I	Harta Lancar		
	1. Kas		
	2. Tabungan		
	3. Piutang		
	4. Asuransi		
	5.		

	6.		
	<i>Sub Total I</i>		
II	Harta Tetap		
	1. Tanah		
	2. Bangunan		
	3. Kendaraan		
	4.		
	5.		
	6.		
	<i>Sub Total II</i>		
	TOTAL HARTA (Sub Total I + II)		
B.	KEWAJIBAN DAN MODAL		
III.	Kewajiban (Utang/Pinjaman)		
	1. Bank		
	2. Lembaga Keuangan Non-Bank		
	3. Keluarga		
	4. Teman		
	5.		
	6.		
	<i>Sub Total III</i>		
IV.	Modal Bersih		
	Total KEWAJIBAN DAN MODAL (Sub Total III + IV)		

Catatan: Nilai Total Harta (I + II) = Nilai Total Kewajiban dan Modal (III + IV)

5. Merumuskan Visi dan Misi Pribadi

Berdasarkan uraian dari beberapa bagian di atas, ada baiknya Anda perlu pula merumuskan Visi dan Misi Pribadi Anda. Sebaiknya Visi dan Misi Pribadi Anda dirumuskan dalam satu-dua kalimat yang memiliki satu kesatuan makna. Visi Pribadi merupakan jawaban dari pertanyaan “Ingin menjadi Apakah Anda di masa yang akan datang?”, sedangkan Misi Pribadi menguraikan “Apa yang harus Anda lakukan (tugas hidup) untuk

mencapai visi pribadi Anda?”. Rumusan Visi dan Misi Pribadi Anda tersebut dapat Anda tuliskan pada bingkai berikut.

VISI PRIBADI

MISI PRIBADI

E. REFERENSI

- Alma, B., 2007, *Kewirausahaan* (Edisi Revisi), Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Kasmir, 2007. *Kewirausahaan*. Penerbit PT. Raja Grafindo Perkasa, Jakarta.
- Meredith, G.G., 2000. *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Penerbit Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Syamsuddin, A.S., Imelda R.I, Idris S., Agus A., Eymal B.D., Suardi B. dan Rusli M.R., 1995. *Mulai dari Usaha Kecil Merintis Karir Kewirausahaan Anda*. Pusat Pengembangan Usaha Kecil Kawasan Timur Indonesia (PUKTI) kerjasama Kondrad Adenauer Stiftung Internationales Institut.
- Syamsuddin, A.S., 2007. *Mencipta Produk, Membangun Usaha Mandiri*. Paket Pelatihan Kewirausahaan untuk Alumni Unhas, Kerjasa Ikatan alumni Universitas Hasanuddin dengan Pusat Pengembangan Usaha Kecil Kawasan Timur Indonesia (PUKTI), Januari – April 2007 di Makassar.

Buku Ajar Kewirausahaan

Tunggal, A.W., 2008. *Pengantar Kewirausahaan* (Edisi Revisi).
Harvarindo, Jakarta.

BAB V

MEMBANGUN JIWA PENGUSAHA

Mochamad Sugiarto, Ph.D.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Diharapkan mahasiswa mampu memahami karakteristik wirausaha/pengusaha dan mampu menjelaskan proses/strategi membangun jiwa wirausaha/pengusaha mahasiswa.

B. MATERI

1. Pendahuluan

Pertumbuhan ekonomi suatu wilayah merupakan tujuan meningkatnya aktifitas produksi dan distribusi di wilayah tersebut. Keberadaan wirausaha sangat menentukan dan mendorong pertumbuhan ekonomi suatu wilayah. Wirausaha setiap menit hadir di dunia dan mendorong perbaikan ekonomi dunia atau wilayah tertentu. Bisnis hadir dengan berbagai inovasi yang memperkenalkan produk/jasa yang baru untuk masyarakat. Wirausaha memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan manusia. Kegiatan kegiatan wirausaha dalam memanfaatkan peluang sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Suatu wilayah atau negara yang memiliki banyak peluang wirausaha akan meningkatkan kegiatan kewirausahaan yang selanjutnya berdampak pada pertumbuhan ekonomi (Almodóvar-González et al., 2020; Bygrave & Zacharakis, 2011).

Peningkatan jumlah wirausaha di dalam suatu wilayah sangat mengakselerasi aktifitas produksi dan distribusi produk/jasa. Wirausaha cenderung menghancurkan produk/jasa yang sudah tersedia di pasar dan menciptakan produk/jasa baru untuk memenuhi kebutuhan manusia. Wirausaha juga dapat meningkatkan standar hidup manusia pada negara berkembang dan industri. Betapa strategisnya peran wirausaha dalam pembangunan nasional khususnya dalam pemenuhan kebutuhan hidup manusia dan penyerapan tenaga kerja. Salman (2016) menggambarkan bahwa peran kebijakan mendukung kegiatan kewirausahaan sebagai alat vital untuk mempercepat pembangunan dan pertumbuhan dilakukan melalui peningkatan pendidikan yang lebih baik, penelitian dan pengembangan, optimalisasi kebijakan moneter yang stabil. Kewirausahaan juga memberikan dampak nyata di masyarakat berupa perubahan fungsi produksi dan ekonomi, peningkatan pendapatan per kapita, pembukaan

lapangan kerja, peningkatan standar hidup dan semakin banyaknya inovasi untuk membantu kehidupan masyarakat.

Bygrave & Zacharakis (2011) memberikan gambaran bahwa Sebagian besar bisnis di Amerika Serikat adalah bisnis skala kecil dengan pekerja kurang dari 500 orang. Sebagian GDP Amerika dikontribusikan dari bisnis skala kecil. Demikian juga separoh dari pekerja di Amerika Serikat dimiliki oleh bisnis skala kecil. Kondisi ini menggambarkan bahwa wirausaha atau bisnis skala kecil memberikan dampak pada penciptaan lapangan pekerjaan di Amerika Serikat. Selain itu, bisnis skala kecil juga menghasilkan banyak inovasi yang dibuktikan dengan lebih banyak menghasilkan patent dibandingkan perusahaan besar.

Wirausahawan adalah seseorang yang melihat peluang dan menciptakan usaha/bisnis untuk mewujudkannya. Proses kewirausahaan mencakup semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang merupakan bagian dari memahami peluang dan menciptakan organisasi untuk mewujudkannya (Kuratko et al., 2016). Namun demikian munculnya suatu usaha bisnis atau organisasi adalah kebetulan atautkah melalui proses desain yang sistematis? Hal tersebut yang harus dipikirkan dan direncanakan secara mendalam dan konsisten. Membangun usaha bukan hanya terkait dengan desain organisasi bisnis untuk memanfaatkan peluang usaha. Pengusaha adalah individu yang optimis, pekerjakeras, berkomitmen yang memperoleh kepuasan besar dari menjadi mandiri. Memulai bisnis baru membutuhkan lebih dari sekadar ide; itu membutuhkan evaluasi, penilaian, dan perencanaan bersama dengan pendekatan yang mengurangi resiko untuk mendapatkan peluang terbaik memastikan kelangsungan hidup dan keberhasilan usaha baru.

Tidak semua orang dapat menjadi wirausaha yang sukses dikarenakan tidak memiliki sifat dan kepribadian sebagai wirausahawan. Spirit dan jiwawirausaha sangat menentukan keberlanjutan dan kemampuan pengusaha tetap berada di pasar. Jiwa wirausaha adalah seperangkat karakteristik yang menentukan sikap dan pendekatan kita terhadap kehidupan wirausaha. Karakteristik tersebut merupakan pola pikir yang meniadakan status quo, mencari pertumbuhan, dan merangkul tantangan serta peluang (Farani & Mantashloo, 2014). Keberhasilan membangun dan memiliki jiwa penguasa/wirausaha dapat meningkatkan semangat dan konsistensi seseorang dalam menciptakan, mempertahankan, dan mengembangkan bisnisnya menjadi lebih baik lagi. Persaingan yang semakin ketat membutuhkan jiwapengusaha/wirausaha yang tangguh sehingga usaha/bisnis yang dilakukan tidak cepat rontok dan tenggelam oleh persaingan.

2. Konsep Jiwa Pengusaha (*Entrepreneurial Spirit*)

Wirausahawan sebagai seseorang yang terbiasa menciptakan dan berinovasi untuk membangun sesuatu yang memiliki nilai yang diakui untuk peluang yang dirasakan. Konteks wirausaha memberikan penekanan pada menghadirkan sesuatu yang baru dan bernilai untuk memanfaatkan peluang yang tersedia. Peluang harus dimanfaatkan dengan sangat optimal melalui inovasi yang original dan tidak mudah ditiru orang lain. Demikian juga ketangguhan dalam menghadapi tantangan dan resiko sangat diperlukan untuk tetap mampu bertahan di era persaingan yang semakin berat.

Semangat dan jiwa wirausaha sangat penting bagi pengusaha, karena jiwa kewirausahaan meliputi inovasi, kreativitas, kepemimpinan, kerja tim, keterampilan komunikasi dan sebagai agen perubahan. Jiwa merupakan sesuatu yang abstrak dan akan mendorong serta terlihat dalam perilaku seseorang. Tingkah laku tersebut meliputi upaya memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki untuk menghadirkan sesuatu yang baru/inovasi dalam memenuhi kebutuhan manusia. Dapat dikatakan bahwa jiwa wirausaha tidak hanya dibutuhkan oleh seorang wirausahawan tetapi juga seorang manajer dalam membawa perusahaannya untuk bersaing (Genoveva & Tanardi, 2020). Kompetisi yang semakin ketat dan dramatis menuntut dan membutuhkan individu yang memiliki jiwa wirausaha dengan karakteristik kepribadian memadai. Tantangan dan peluang yang datang bergantian menuntut respon yang memadai dari organisasi bisnis agar terus tumbuh dan memiliki daya saing. Drucker (2006) juga menyatakan bahwa agar dapat bersaing, suatu perusahaan harus berubah dan berinovasi atau memiliki keterampilan entrepreneurship. Wirausaha ataupun pengusaha, menurut Ghasemi et al (2011) memiliki jiwa dan kepribadian seperti keinginan besar untuk maju, bertanggung jawab, suka dengan resiko, percaya dengan kemampuannya untuk sukses, energi yang tinggi, berorientasi masa depan, kemampuan mengelola dan orientasi prestasi.

Semangat dan jiwa wirausaha memiliki dampak positif bagi pihak internal maupun eksternalnya. Itu membuat lebih menarik karena semangat dan jiwa wirausaha dapat meningkatkan keuntungan dari kerjasamanya dan perusahaan dapat bersaing dengan kuat. Jiwa kewirausahaan dalam perusahaan atau organisasi tempat seseorang bekerja dapat memacu perilaku dan motivasi individu dalam memberikan kontribusinya kepada perusahaan sesuai dengan perannya masing-masing. Kewirausahaan mencakup tidak hanya menghasilkan ide-ide dan karya baru, tetapi juga kegiatan inovatif lainnya seperti menciptakan produk baru, kreasi dalam layanan, teknologi, prosedur administrasi, dan strategi yang dapat bersaing. Perusahaan akan merekrut manajer yang memiliki jiwa wirausaha, karena jiwa

kewirausahaan sangat penting bagi perusahaan agar perusahaan benar-benar dapat bersaing di pasar. Dikaitkan dengan pendapat Drucker (2006) kewirausahaan merupakan proses dan kemampuan menciptakan sesuatu yang baru, maka jiwa wirausaha/pengusaha lebih didominasi oleh kemandirian seseorang/pengusaha dalam menciptakan usaha baru/inovasi untuk mendapatkan keuntungan. Dalam penelitian lain, (Genoveva, 2019) juga menyimpulkan bahwa satu kontribusi jiwa wirausaha adalah meningkatkan pendidikan karena dengan pendidikan kewirausahaan mahasiswa akan belajar tentang rencana bisnis, kerja tim, kepemimpinan, daya saing, inovasi dan soft skill lainnya.

Beberapa hambatan pengusaha kecil dalam memiliki jiwa wirausaha disebabkan pendidikan yang rendah, pengetahuan lokal yang menghambat perkembangan sosial budaya, pola pikir yang masih sederhana sehingga belum memiliki semangat yang kuat dalam melakukan perubahan dan inovasi. Jiwa wirausaha/pengusaha yang belum kuat sangat mempengaruhi perkembangan usaha/bisnis khususnya dalam merespon perubahan dan kompetisi yang semakin ketat. Seseorang yang memiliki jiwa wirausaha/pengusaha yang komprehensif akan lebih mudah dalam merespon perubahan dan melompat lebih jauh dalam mewujudkan tujuan bisnis (Soedarwo et al., 2017).

3. Proses dan Strategi Membangun Jiwa Pengusaha

Pengusaha ataupun wirausaha mengelola berbagai sumberdaya untuk mewujudkan tujuannya. Mereka sangat dikaitkan dengan inovasi, kekayaan, modal, nilai, dan tenaga kerja. Jiwa wirausaha/pengusaha mampu memperkuat dan mengakselerasi pengelolaan sumberdaya untuk menghasilkan keuntungan. Jiwa pengusaha yang inovatif, progresif, suka tantangan/resiko, bertanggung jawab menjadi modal penting seorang pengusaha untuk mengembangkan bisnisnya. Seseorang yang berwirausaha dapat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti: jiwa kewirausahaan, pendidikan kewirausahaan, keluarga, pergaulan, lingkungan sekitar, dan lain sebagainya. Indarti & Kristiansen (2003) menemukan bahwa karakteristik, keinginan, dan jiwa berwirausaha di Norwegia berpengaruh dipengaruhi oleh faktor pribadi dan lingkungan salah satunya pendidikan.

Upaya seseorang untuk memilih menjadi wirausaha/pengusaha tidak dilakukan secara instan namun melalui proses yang cukup lama. Keinginan seseorang untuk memiliki nilai kemandirian, tangguh, proaktif, suka dengan resiko, inovatif, kreatif, bertanggung jawab, orientasi masa depan tidak dapat dilakukan secara cepat dan tiba-tiba. Diperlukan waktu yang cukup untuk mengasah dan menguatkan jiwa wirausaha tersebut. Jiwa

wirausaha/pengusaha bukan takdir pada diri seseorang namun karakter dan jiwa wirausaha tersebut dapat dikembangkan dan dikuatkan pada diri seseorang. Berbagai cara dan metode dapat dilakukan untuk membangun dan menguatkan jiwa pengusaha. Keberhasilan dalam membangun jiwa wirausaha/pengusaha akan dapat meningkatkan keberpihakan dan semangat seseorang pada wirausaha.

4. Pendidikan dan Pelatihan

Pendidikan merupakan proses perubahan yang dilakukan dengan sengaja untuk menjadikan manusia mengalami perubahan yang lebih baik. Pada konteks kewirausahaan, perubahan diharapkan pada terbangunnya jiwa dan semangat kewirausahaan seseorang. Program pendidikan untuk wirausaha ditujukan meningkatkan jiwa wirausaha, ketrampilan bisnis, berpikir kreatif, kerjasama tim, dan manajemen keuangan (Arthur et al., 2012).

Pendidikan dan pelatihan yang dilakukan dengan kurikulum tepat dapat mendekati seseorang pada ekosistem kewirausahaan yang pada akhirnya membangun jiwa dan orientasi kewirausahaan. Latihan wirausaha juga mampu membangun perilaku wirausaha seseorang sebagai hasil dari terbentuknya jiwa wirausaha. Para mahasiswa atau masyarakat umum yang dilibatkan pada pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dalam kurun waktu tertentu akan dibentuk jiwa wirausahanya, pengetahuan/orientasinya, dan ketrampilannya. Kurikulum kewirausahaan memegang peranan penting dalam mewujudkan terbentuknya seseorang yang memiliki jiwa wirausaha, pengetahuan wirausaha dan ketrampilan bisnis.

5. Membangun Iklim/Budaya Organisasi Usaha

Setiap organisasi khususnya organisasi bisnis memiliki masing masing identitas yang unik yang mendorong kebijakan yang dianut, prosedur kerja yang dilakukan, filosofi bisnis, norma yang dianut, dan perilaku usaha yang diterapkan/diharapkan. Budaya organisasi menentukan sesuatu yang tidak boleh dilakukan dan yang harus dilakukan dalam mencapai tujuan organisasi.

Budaya organisasi juga dapat menjadi variabel penting dalam mendorong lebih banyaknya inovasi yang dihasilkan dalam organisasi (Contiua et al., 2012). Budaya disiplin, keterbukaan, dan kompetisi sangat mendorong anggota organisasi untuk berlomba menghasilkan ide ide baru dan inovasi dalam merespon perubahan kebutuhan manusia. Demikian juga halnya dengan negara, maka negara seperti China lebih banyak menghasilkan inovasi dibandingkan dengan negara lainnya. Budaya yang terbangun dan dimiliki China sebagai

organisasi sangat mempengaruhi jumlah inovasi yang dihasilkan. Demikian juga budaya kolektivitas (*collectivism*) dan harmonis dalam organisasi sangat membantu terbentuknya jiwa wirausaha/pengusaha. Rasa disiplin, kerjasama antar anggota organisasi, saling belajar, terbangun dengan efektif pada organisasi yang kuat rasa kebersamaan dan harmonis.

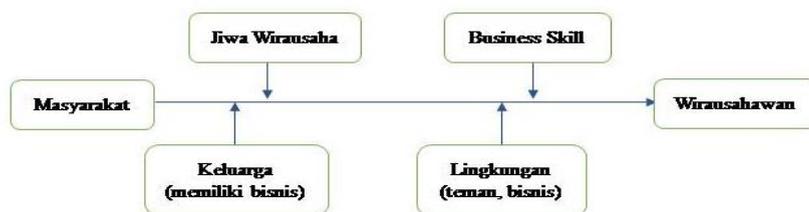
6. Memanfaatkan Teknologi Informasi

Teknologi informasi memegang peranan yang semakin penting dalam membentuk karakter dan budaya kewirausahaan. Ketrampilan wirausaha dibangun dan dikuatkan dengan banyak pelatihan melalui penggunaan aplikasi teknologi informasi. Sebagai contoh penggunaan teknologi informasi untuk pemasaran produk produk dan jasa. Latihan praktek pemasaran melalui penggunaan teknologi informasi dapat memupuk jiwa kewirausahaan seperti semangat wirausaha, orientasi keuntungan, penguatan inovasi, dan ramah terhadap resiko bisnis. Sebagaimana Scarborough & Cornwall (2016) menyatakan 8 karakteristik yang harus dimiliki pengusaha yaitu (1) kemauan untuk tanggung jawab yakni memiliki rasa tanggung jawab untuk bisnis yang dijalani, (2) menyukai untuk resiko yang berarti bahwa pengusaha lebih menyukai resiko yang sedang dan rasional, (3) keyakinan dapat berhasil, bahwa pengusaha berkeyakinan akan berhasil, (4) semangat tinggi, pekerja keras dan memiliki semangat untuk mewujudkan keinginannya, (6) orientasi masa depan, (7) terampil dalam mengorganisir, memiliki keterampilan dalam mengatur sumber daya untuk menciptakan nilai tambah, (8) lebih menghargai prestasi daripada uang.

Selain itu, penggunaan teknologi informasi tersebut dapat menjadikan kewirausahaan sebagai suatu budaya. Pengusaha memilih cara hidup yang terus berorientasi masa depan, semangat bersaing, tidak kenal menyerah, yakin terhadap keberhasilan, kreatif dan inovatif. Wirausahawan/pengusaha terus dipupuk dan ditingkatkan ketrampilan bisnisnya melalui penggunaan teknologi informasi. Dollinger (2008) menyatakan bahwa wirausahawan yang sukses harus memiliki bakat dan semangat berwirausaha, sedangkan lingkungan dan pendidikan mereka mempercepat proses kewirausahaan dan membantu mereka menjadi pengusaha sukses. Kewirausahaan adalah penciptaan inovasi dalam organisasi untuk mendapatkan keuntungan atau pertumbuhan di bawah kondisi yang tidak pasti dan beresiko.

Proses menjadi wirausaha yang sukses dipengaruhi kepemilikan jiwa wirausaha yang mendorong perilaku kewirausahaan masyarakat. Selain itu ketrampilan bisnis merupakan faktor strategis untuk seseorang dapat menjadi wirausahawan sukses. Warisan bisnis juga dapat mendorong

seseorang sukses dalam bisnis. Secara umum juga, lingkungan yang meliputi teman dan atmosfer bisnis dapat mengakselerasi seseorang menjadi wirausahawan.



Gambar 5.1 Hubungan berbagai faktor pendorong untuk menjadi seorang pengusaha (Narsa et al., 2019)

C. RANGKUMAN

Kewirausahaan menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi suatu negara yang diartikan bahwa keberhasilan membentuk wirausaha/pengusaha akan dapat meningkatkan dinamika produksi dan distribusi. Membentuk wirausahawan/pengusaha yang sukses harus didukung dengan keberhasilan membentuk jiwa dan karakter wirausaha/pengusaha pada diri seseorang. Jiwa wirausaha/pengusaha merupakan kondisi abstrak yang dimiliki seseorang dan mendorong perilaku seseorang untuk terus semangat dalam bisnisnya, berorientasi masa depan, kreatif, inovatif, suka dengan resiko, berorientasi prestasi. Jiwa wirausaha memiliki peran penting dalam membentuk wirausahawan/pengusaha yang sukses. Berbagai upaya perlu dilakukan untuk membentuk jiwa wirausaha/pengusaha seperti menyelenggarakan pelatihan dan pendidikan dengan kurikulum yang efektif, membangun iklim dan budaya organisasi yang kuat, serta mengimplementasikan teknologi informasi untuk peningkatan ketrampilan bisnis.

D. TUGAS

Kerjakan pertanyaan berikut ini dengan jelas dan sistematis

1. Jelaskan jiwa dan karakteristik yang harus dimiliki seseorang untuk menjadi pengusaha/wirausaha yang sukses (10 point)
2. Apakah jiwa pengusaha/wirausaha dapat dikembangkan ataukah jiwa pengusaha tersebut adalah takdir? Jelaskan (25 point)
3. Jelaskan peran pendidikan dan pelatihan dalam memupuk jiwa wirausaha/pengusaha dan persyaratan yang harus dipenuhi agar pendidikan/pelatihan tersebut berjalan efektif (25 point)

4. Jelaskan peran teknologi informasi dalam memupuk dan memperkuat jiwa kewirausahaan (15 point)
5. Jelaskan konsep budaya dan iklim organisasi serta kaitkan dengan upaya memupuk jiwa wirausaha (25 point)

E. REFERENSI

- Almodóvar-González, M., Fernández-Portillo, A., & Díaz-Casero, J. C. (2020). Entrepreneurial activity and economic growth. A multi-country analysis. *European Research on Management and Business Economics*, 26(1), 9–17. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2019.12.004>
- Arthur, S. J., Hisrich, R. D., & Cabrera, Á. (2012). The importance of education in the entrepreneurial process: A world view. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(3), 500–514. <https://doi.org/10.1108/14626001211250180>
- Bygrave, W., & Zacharakis, A. (2011). *Entrepreneurship*. John Wiley & Sons Inc., 111 River Street, Hoboken, NJ 07030, USA.
- Contiua, L. C., Gaborb, M. R., & Stefanescuc, D. (2012). Hofstede's Cultural Dimensions and Students Ability to Develop an Entrepreneurial Spirit. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 46, 5553–5557. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.06.474>
- Dollinger, M. J. (2008). *Entrepreneurship : strategies and resources*. Marsh Publications, Lombard, Illionis, USA.
- Drucker, P. F. (2006). *Innovation and Entrepreneurship : Practice and Principles*. HarperCollins Publishers, Inc.
- Farani, A. Y., & Mantashloo, M. (2014). *The study of the entrepreneurial spirit of home business cooperative among the members in Hamedan Province*. 3(1), 48–55.
- Genoveva, G. (2019). the Influence of Entrepreneurial Culture on Entrepreneurial Intention Among Business Students. *Firm Journal of Management Studies*, 4(1), 40. <https://doi.org/10.33021/firm.v4i1.682>
- Genoveva, G., & Tanardi, J. (2020). Entrepreneurial Spirit of The Entrepreneurs and Non-Entrepreneurs Millennials. *European Journal of Business and Management Research*, 5(1), 0–8. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2020.5.1.235>
- Ghasemi, F., Rastegar, A., Jahromi, R. G., & Marvdashti, R. R. (2011). The relationship between creativity and achievement motivation with high school students entrepreneurship. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 30, 1291–1296. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.10.250>

- Indarti, N., & Kristiansen, S. (2003). Determinants of The Case of Norwegian Students. *International Journal of Business*, 5(1), 79–95.
- Kuratko, D. P., Frederick, H., & OConnor, A. (2016). *Entrepreneurship : Theory, Process, and Practice*. Cengage Learning, Australia.
- Narsa, N. M. D. N. H., Narsa, I. M., & Narsa, N. P. D. R. H. (2019). The Spirit of Entrepreneurship in Business Students, Non-Business Students, and Small and Medium Entrepreneur. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 21(2), 104–113. <https://doi.org/10.9744/jmk.21.2.104-113>
- Salman, D. M. (2016). What is the role of public policies to robust international entrepreneurial activities on economic growth? Evidence from cross countries study. *Future Business Journal*, 2(1), 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2016.02.001>
- Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2016). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Pearson Education Limited , New York, USA.
- Soedarwo, V. S., Ulum, I., & Yuliati, U. (2017). Entrepreneurial Spirit Fisherman Global Era Programs Access.pdf. *International Business Management*, 11(3), 738–742.

BAB VI

PENDIDIKAN DAN PELATIHAN

KEWIRAUSAHAAN

Muhammad Yasin, M.Pd.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Mampu memahami Pendidikan dan Pelatihan kewirausahaan, menuntut kita untuk memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Konsep dasar Kewirausahaan dan menerapkan karakter kewirausahaan yakni berpikir kreatif, bekerjasama dalam tim, komunikasi persuasif, profesionalisme dan kegigihan di dalam upaya merancang, mengkreasikan, mengelola dan merencanakan pengembangan bisnis terkait pendidikan anak usia dini
2. Menjaring dan membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar Semakin berkembang sebuah usaha, tentunya membutuhkan semakin banyak karyawan. Dan tentunya hal ini akan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Menambah lapangan pekerjaan juga membantu untuk mengurangi pengangguran yang ada.
3. Membantu menularkan semangat berwirausaha Seorang wirausaha tentunya seseorang yang memiliki jiwa kreatif, kompetitif dan memiliki sebuah inovasi ataupun terobosan. Tujuan kewirausahaan satu ini bisa disalurkan kepada masyarakat yang memang menginginkan sebuah terobosan ataupun ingin memiliki usaha sendiri. Saling berbagi ide ataupun memberikan inspirasi mampu membuat masyarakat untuk mencoba membuka sebuah usaha.
4. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas Tujuan kewirausahaan ini tentu saja saling berkaitan satu dengan lainnya. Dengan membantu menularkan semangat untuk berwirausaha, tentunya akan meningkatkan jumlah wirausahawan yang ada pada suatu daerah trntu saja yang memiliki kualitas tinggi.
5. Menyebarkan semangat untuk berinovasi Masyarakat saat ini memiliki pola berpikir yang berbeda dengan masyarakat sebelumnya. Berbagai inovasi serta ide akan selalu berkembang.

B. MATERI

1. Latar Belakang

Dalam suatu negara yang sedang berkembang, peranan para wirausahawan tidak dapat diabaikan terutama dalam melaksanakan pembangunan. Suatu bangsa akan berkembang lebih cepat apabila memiliki para wirausahawan yang dapat berkreasi serta melakukan inovasi secara optimal yaitu mewujudkan gagasan-gagasan baru menjadi kegiatan yang nyata dalam setiap usahanya. Indonesia sebagai salah satu negara yang sedang berkembang berusaha dengan giat untuk meningkatkan taraf hidup masyarakatnya. Salah satu peran penting dalam meningkatkan taraf hidup rakyatnya adalah melalui pendidikan. Hal ini karena, pendidikan merupakan salah satu prasyarat untuk mempertahankan martabat manusia serta memiliki kesempatan dalam mengembangkan kemampuan dan membina kehidupannya dalam masyarakat antara lain melalui pendidikan.

Pada dasarnya Pembangunan pendidikan nasional ditujukan untuk mewujudkan cita-cita kemerdekaan bangsa Indonesia khususnya dalam upaya mencerdaskan kehidupan bangsa sehingga akan menjadi bangsa yang beradab dan dapat bersaing di dunia Internasional. Salah satu upaya mewujudkan tujuan pendidikan itu terutama di sekolah telah dikembangkan dan dilaksanakan pelajaran kewirausahaan sebagai mata pelajaran. (Dainuri, 2019)

Sebagaimana diketahui salah satu tujuan kebijaksanaan pembangunan nasional adalah meningkatkan produksi yang disertai dengan penciptaan lapangan kerja baru yang seluas-luasnya dan penyebaran pendapatan yang lebih merata. Berdasarkan uraian di atas, maka sudah sewajarnya para lulusan sekolah kejuruan diajak untuk memahami secara realistis keadaan sekarang ini dalam hubungannya dengan masalah kesempatan kerja. Juga perlu disadari bahwa tanggung jawab mereka tergantung sepenuhnya pada diri mereka. (Sinay, n.d.) Pemikiran yang selalu menggantungkan sepenuhnya harapan kepada pemerintah dan pihak lainnya untuk menyediakan lapangan kerja perlu disingkirkan. Salah satu alternatif yang menarik untuk memecahkan masalah ketenagakerjaan ini adalah menumbuhkan sikap mandiri, mengembangkan pengetahuan, menumbuhkan motivasi dan menanamkan minat berwirausaha terhadap anak.

Jelaslah bahwa salah satu solusi untuk mengurangi jumlah pengangguran serta meningkatkan pendapatan masyarakat dalam rangka pengembangan wilayah adalah melalui pengembangan SDM di samping pengembangan sumber daya lainnya melalui pendidikan formal sebagai sebuah lembaga untuk menumbuhkan sikap mandiri, mengembangkan

pengetahuan, dan menumbuhkan motivasi serta menanamkan minat berwirausaha kepada anak-anak.

2. Pendidikan Kewirausahaan

a. Sejarah Disiplin Pendidikan Kewirausahaan

Kewirausahaan berasal dari kata *entrepreneur* yang telah di Indonesiakan. Kata *entrepreneur* itu sendiri adalah bahasa Inggris yang artinya wiraswastawan. Sejauh ini belum ada pengertian kewirausahaan yang disepakati secara bulat dengan satu pengertian saja. (Rizal, 2021) Masing-masing para ahli memberikan definisi yang berbeda-beda. Akan tetapi definisi dari para ahli tersebut memiliki makna yang hampir sama yakni, *entrepreneur* merupakan semangat mengelola dan menggunakan sumber daya untuk menghasilkan suatu output yang mempunyai nilai ekonomi yang menjadi sumber pendapatan pelaku usaha itu sendiri secara pribadi. (Nurafiyah, 2022)

Ilmu kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya. Dahulu kewirausahaan adalah urusan pengalaman langsung di lapangan. Oleh karena itu, kewirausahaan merupakan bakat bawaan sejak lahir, sehingga kewirausahaan tidak dapat dipelajari dan diajarkan. Sekarang kewirausahaan bukan hanya urusan di lapangan tetapi merupakan disiplin ilmu yang dapat dipelajari dan diajarkan. (Nurafiyah, 2022).

Ilmu kewirausahaan mulai dikenal secara populer pada awal Abad ke-18. Awalnya wirausaha adalah sebutan untuk para pedagang yang membeli barang dagangan di daerah-daerah kemudian menjualnya dengan harga tidak pasti. (Sam'un Jaja Raharja, Purbasari, Sos, & SM, n.d.)

Sejak awal abad ke-20 kewirausahaan telah diperkenalkan di berbagai negara. Misalnya di Belanda dikenal dengan “*ondernemer*” di Jerman dikenal dengan “*unternehmer*”. Di berbagai negara, kewirausahaan memiliki tugas yang sangat banyak, antara lain tugas dalam mengambil keputusan yang menyangkut kepemimpinan teknis, kepemimpinan organisatoris dan komersial, penyediaan modal, penerimaan dan penanganan tenaga kerja, pembelian, penjualan, pemasangan iklan, dan lain-lain. Kemudian pada tahun 1950-an pendidikan kewirausahaan banyak dirintis di beberapa negara seperti di Eropa, Amerika, dan Canada. Bahkan sejak tahun 1970-an banyak universitas yang mengajarkan *entrepreneurship* atau *small business management* atau *new venture management*. pada tahun 1980-an hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan.

Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi saja.

b. Objek-Objek Studi Pendidikan Kewirausahaan

Objek studi kewirausahaan adalah nilai-nilai dan kemampuan (*ability*) seseorang yang diwujudkan dalam bentuk perilaku. Menurut Milasari dan bukunya anwar, kemampuan seseorang yang menjadi objek kewirausahaan meliputi (Milasari, 2017).

- 1) Kemampuan merumuskan tujuan hidup/usaha.
- 2) Kemampuan memotivasi diri untuk melahirkan suatu tekad kemauan yang menyala-nyala.
- 3) Kemampuan untuk berinisiatif.
- 4) Kemampuan berinovasi, yang melahirkan kreativitas (daya cipta) setelah dibiasakan berulang-ulang akan melahirkan motivasi.
- 5) Kemampuan untuk membentuk modal uang atau barang modal.
- 6) Kemampuan untuk mengatur waktu dan membiasakan diri untuk selalu tepat waktu dalam segala tindakan melalui kebiasaan yang selalu tidak menunda pekerjaan.
- 7) Kemampuan mental yang dilandasi dengan agama.
- 8) Kemampuan untuk membiasakan diri dalam mengambil hikmah dari pengalaman yang baik ataupun menyakitkan.

Objek studi kewirausahaan adalah nilai-nilai dan kemampuan seseorang yang diwujudkan dalam bentuk perilaku. Menurut Amaliyah, kemampuan seseorang yang menjadi objek kewirausahaan meliputi (AMALIYAH, 2019).

- 1) Kemampuan merumuskan tujuan hidup/usaha. Dalam merumuskan tujuan perlu adanya perenungan dan koreksi, yang kemudian dibaca, diamati berulang-ulang sampai dipahami secara mendalam.
- 2) Kemampuan memotivasi diri: Yaitu untuk melahirkan suatu tekad keauan yang besar.
- 3) Kemampuan berinisiatif: Kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baik tanpa menunggu perintah orang lain, yang dilakukan berulang-ulang sehingga kebiasaan tersebut menjadi suatu inisiatif.
- 4) Kemampuan berinovasi.
- 5) Kemampuan membentuk modal material, sosial dan intelektual.
- 6) Kemampuan mengatur waktu dan membiasakan diri.
- 7) Kemampuan mental yang dilandasi agama.
- 8) Kemampuan membiasakan diri dalam mengambil hikmah dari pengalaman yang baik maupun menyakitkan.

Dari pendapat diatas bahwa objek dari kewirausahaan adalah penanaman nilai-nilai pribadi yang trampil dan inovasi dalam perilaku seseorang, atau

bisa tekad yang kuat pada diri seseorang untuk memotivasi diri, atau sebagai inisiator dalam menciptakan sebuah usaha baru.

c. Hakikat Pendidikan Kewirausahaan

Secara sederhana arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.

Menurut Muhammad Anwar, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan yang kreatif dan inovatif dalam menemukan dan menciptakan berbagai ide. (Widiastuti & Kartika, 2017)

Kegiatan wirausaha dapat dijalankan seseorang atau sekelompok orang. Dengan kata lain, seseorang baik secara pribadi ataupun bergabung dengan orang lain dapat menjalankan kegiatan usaha atau membuka usaha. Secara pribadi, artinya membuka perusahaan dengan inisiatif dan modal seorang diri. Sementara itu berkelompok adalah secara bersama-sama, dua orang atau lebih dengan cara masing-masing menyeter modal dalam bentuk uang atau keahliannya. Jadi, untuk berwirausaha dapat dilakukan dengan cara (Widiastuti & Kartika, 2017)

- 1) Memiliki modal sekaligus menjadi pengelola.
- 2) Menyeter modal dan pengelolaan ditangani mitra.
- 3) Hanya menyerahkan tenaga, namun dikonversikan ke dalam bentuk saham sebagai bukti kepemilikan usaha.

Dewasa ini belum ada terminologi yang persis sama tentang kewirausahaan. Kewirausahaan pada hakikatnya adalah sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, keinovasian, dan keberanian menghadapi resiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru. Dari beberapa konsep kewirausahaan, ada enam hakikat penting kewirausahaan, yaitu (Purnomo, 2017).

- 1) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis.
- 2) Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
- 3) Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.

- 4) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha dan perkembangan usaha.
- 5) Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan sesuatu yang berbeda yang bermanfaat memberi nilai lebih.
- 6) Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Berdasarkan keenam konsep di atas, secara ringkas kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian menghadapi resiko.

Dari segi karakteristik perilaku, wirausaha adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausaha adalah mereka yang bisa menciptakan kerja bagi orang lain. Definisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal bisa menjadi wirausahawan asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha.

Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok (1) peluang dan (2) kemampuan menanggapi peluang. Berdasarkan hal tersebut, maka definisi kewirausahaan adalah tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif dan inovatif.

d. Karakteristik dan Nilai-Nilai Pendidikan Kewirausahaan

Banyak ahli mengemukakan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda-beda. Dalam Islam karakteristik kewirausahaan antara lain (Aprijon, 2013)

- 1) Sifat takwa, tawakkal, zikir, dan syukur.
- 2) Jujur.
- 3) Bangun subuh dan bekerja.
- 4) Toleransi.
- 5) Berzakat dan berinfaq.

Karakteristik kewirausahaan menurut Bygrave yang dikutip Suharyono diistilahkan dengan konsep 10 D (Suharyono, 2018).

- 1) *Dream*, mempunyai visi terhadap masa depan dan mampu mewujudkannya.

- 2) *Decisiveness*, tidak bekerja lambat, membuat keputusan berdasarkan perhitungan yang tepat.
- 3) *Doers*, membuat keputusan dan melaksanakannya.
- 4) *Determination*, melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian.
- 5) *Dedication*, mempunyai dedikasi tinggi dalam berusaha.
- 6) *Devotion*, mencintai pekerjaan yang dimiliki.
- 7) *Details*, memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci.
- 8) *Destiny*, bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapai.
- 9) *Dollars*, motivasi bukan hanya uang.
- 10) *Distribute*, mendistribusikan kepemilikannya terhadap orang yang dipercayai.

Brillyanes mengutip pendapat Goeffrey G. Merredith menyebutkan bahwa karakteristik kewirausahaan adalah percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko dan menyukai tantangan, kepemimpinan, keorisinalan, dan berorientasi pada masa depan. Beberapa nilai hakiki penting dari kewirausahaan (Mila, 2013).

- 1) Percaya diri: Kepercayaan diri merupakan suatu panduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Dalam praktik kewirausahaan, sikap dan kepercayaan ini merupakan sikap dan keyakinan yang diperlukan untuk memulai, melakukan, dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Oleh karena itu, kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan. Gagasan, inisiatif, kreativitas, keberanian, ketekunan, dan semangat kerja keras sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri seseorang.
- 2) Berorientasi pada tugas dan hasil: Nilai ini berarti selalu ingin mencari dan memulai sesuatu. Untuk memulai diperlukan adanya niat dan tekad yang kuat serta karsa yang besar. Perilaku inisiatif ini biasanya diperoleh melalui pelatihan dan pengalaman selama bertahun-tahun, dan pengembangannya diperoleh dengan cara disiplin diri, berpikir kritis, tanggap, dan semangat berprestasi.
- 3) Keberanian mengambil resiko: Keinginan menjadi pemenang memenangkan dengan cara yang baik adalah merupakan salah satu bentuk keberanian menanggung resiko. Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang.
- 4) Kepemimpinan: Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Nilai kepemimpinan akan

mempengaruhi perusahaan dalam mengeksplorasi kreativitas dan inovasi terhadap produk/jasa yang dihasilkan. Kepemimpinan juga akan berpengaruh terhadap pembentukan kharisma pada diri seseorang.

- 5) Berorientasi ke masa depan: Orang yang memiliki nilai ini adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, maka ia selalu berusaha untuk berkarya dan berkarya. Kuncinya adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan yang sudah ada saat ini. Mengikuti dan memahami perkembangan yang terjadi menjadi salah satu hal yang harus dilakukan, hal ini sangat membantu dalam melakukan analisis terkait kebutuhan pasar.
- 6) Keorisinalan: kreativitas dan inovasi. Nilai inovatif, kreatif, dan fleksibilitas merupakan unsur-unsur keorisinalitasan seseorang. Wirausaha yang inovatif adalah orang yang kreatif dan yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik.

e. Sikap dan Kepribadian Pendidikan Wirausaha

Dalam perusahaan, wirausaha adalah seorang inisiator atau organisator penting suatu perusahaan. Menurut Edward Zebua mengutip pendapat Soeryanto Soegoto, seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan ditandai oleh pola-pola tingkah laku sebagai berikut: (Kurniullah et al., 2021).

- 1) Keinovasian, yaitu usaha untuk menciptakan, menemukan dan menerima ide-ide baru.
- 2) Keberanian untuk menghadapi resiko, yaitu usaha untuk menimbang dan menerima resiko dalam pengambilan keputusan dan dalam menghadapi tidak pastian.
- 3) Kemampuan manajerial, yaitu usaha-usaha yang dilakukan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, yaitu:
 - a. Usaha perencanaan
 - b. Usaha untuk mengkoordinir
 - c. Usaha untuk menjaga kelancaran usaha
 - d. Usaha untuk mengawasi dan mengevaluasi usaha.
- 4) Kepemimpinan, yaitu usaha memotivasi, melaksanakan dan mengarahkan terhadap tujuan usaha.

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik eksternal maupun internal. Faktor internal yang berpengaruh adalah kemauan, kemampuan, dan kelemahan. Sedangkan faktor yang berasal dari eksternal adalah kesempatan atau peluang.

Sikap kewirausahaan meliputi keterbukaan, kebebasan, pandangan yang luas, berorientasi pada masa depan, berencana, berkeyakinan, sadar, menghormati orang lain dan menghargai pendapat orang lain.

Orang yang terbuka terhadap pengalaman baru akan lebih siap untuk merespons segala peluang dan tanggap terhadap tantangan dan perubahan sosial. Orang yang terbuka terhadap ide-ide inilah merupakan wirausaha yang inovatif dan kreatif yang ditemukan dalam jiwa kewirausahaan.

Menurut Kathlen L. Hawkins dan Peter A. Turla, dalam jurnalnya Rusdiana pola tingkah laku kewirausahaan akan tergambar dalam kepribadian, kemampuan hubungan, kemampuan pemasaran, keahlian mengatur, dan sikap terhadap uang. Kepribadian wirausaha tercermin dalam kreativitas, disiplin, kepercayaan diri, keberanian menghadapi resiko, dan dorongan dari kemauan diri yang kuat (Rusdiana, 2017).

Bagaimanapun juga sikap dan perilaku wirausahawan berbeda dengan sikap dan perilaku yang bukan wirausahawan. Hal ini diperjelas menurut Hendro seperti dikutip Medhiatika, sikap seorang wirausahawan adalah (Medhiatika, 2018)

- 1) Sikap selalu berpikir positif dalam menghadapi segala hal.
- 2) Respons yang positif dari individu terhadap informasi, kejadian, kritikan, cercaan, tekanan, tantangan, cobaan, dan kesulitan.
- 3) Sikap yang berorientasi jauh ke depan, berpikiran maju, bersifat prestatif dan tidak mudah terlena oleh hal-hal yang sudah berlalu, ia tidak mau hanyut oleh hal-hal yang bersifat kenyamanan sesaat.

f. Motif Berprestasi Kewirausahaan

Berbagai target demi mencapai sukses dalam kehidupan biasanya selalu dirancang oleh seorang wirausaha. Satu demi satu targetnya terus mereka raih, bila diharapkan pada kondisi gagal, mereka akan terus berupaya kembali memperbaiki kegagalan yang dialaminya. Keberhasilan demi keberhasilan yang diraih oleh seseorang yang berjiwa kewirausahaan menjadikan pemicu untuk terus dalam hidupnya. Bagi mereka kesuksesan adalah keindahan yang harus dicapai dalam hidupnya. (Malawat, 2019)

Menurut Lerry Farel seperti dikutip Muhammad Anwar, untuk maju atau prestatif seorang pengusaha harus memiliki motivasi yang tinggi, inovatif, dan memiliki ambisi untuk maju dan berkembang. Syarat lain untuk maju antara lain: (Pianda, 2018)

- 1) Memiliki komitmen dan tanggung jawab yang tinggi terhadap karir.
- 2) Bersemangat terhadap masukan dari berbagai pihak.
- 3) Memiliki orientasi ke depan.
- 4) Memiliki motivasi yang kuat untuk menjadi superior.

Kebutuhan berprestasi wirausaha terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibanding sebelumnya. Wirausaha yang memiliki motif berprestasi tinggi memiliki ciri-ciri, antara lain:

- 1) Mengatasi sendiri kesulitan yang terjadi pada dirinya.
- 2) Selalu memerlukan umpan balik yang segera.
- 3) Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
- 4) Berani menghadapi resiko dan penuh perhitungan.
- 5) Menyukai tantangan.

Para ahli mengemukakan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya suatu motif tertentu, yaitu motif berprestasi. Motif berprestasi adalah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi. Faktor dasarnya adalah adanya kebutuhan yang harus dipenuhi.

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: (Sitohang, 2014)

- 1) Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan yang timbul pada dirinya.
- 2) Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
- 3) Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan.
- 4) Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.

3. Pelatihan Kewirausahaan

a. Hakikat dan Tujuan Pelatihan Kewirausahaan dalam Pendidikan

Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa, dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Kewirausahaan adalah sikap dan perilaku wirausaha. Wirausaha ialah orang yang iniatif, antisifasif, inisiatif pengambil resiko dan berorientasi laba (Sumitran & Wardani, 2021). Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, mencipta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Seseorang yang memiliki karakter wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya.

Kewirausahaan merupakan terjemahan dari kata *entrepreneurship* yang diartikan sebagai *the backbone economy*, yaitu syarat pusat perekonomian atau sebagai *tailbone of economy*, yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa (Sumitran & Wardani, 2021).

Sikap kewirausahaan yang tangguh sangat dibutuhkan oleh setiap penyelenggara sekolah sekarang dan ke depan dalam rangka menghadirkan sebuah lembaga sekolah yang murah namun berkualitas serta produktif. Kewirausahaan atau entrepreneurship merupakan sikap untuk melakukan suatu usaha dimana terampil memanfaatkan peluang-peluang yang tersedia tanpa mengabaikan sumber daya yang dimilikinya. Sedangkan pelaku yang mengendalikan badan usaha dan memiliki karakteristik di atas disebut entrepreneur atau wirausahawan.

Penyelenggara sekolah yang berjiwa wirausahawan akan selalu berpikir dan bertindak untuk mencari pemecahan. Oleh karena itu, wirausahawan adalah seseorang yang memiliki daya kreatifitas dan inovasi yang sangat tinggi. Mereka terampil dalam menemukan ide-ide baru serta berusaha kerja keras mengikuti (mewujudkan) ide-ide tersebut. Pengelola sekolah yang memiliki kreatifitas tinggi akan mudah menemukan peluang, konsekuensi serta alternatif tindakannya, juga dapat menggambarkan masa depan dari sekolah yang dikelolanya. Pengelola sekolah yang berjiwa wirausaha selalu mengacu pada motif pencapaian tujuan, disiplin, waktu, kerja keras, cara mendelegasikan, terampil, percaya diri, spekulasi pasar, berani mengambil resiko, institusi swasta, belajar dari kesalahan, pandai meyakinkan orang pelayanan yang memuaskan berbagai pihak, tidak suka sistem, memecahkan masalah di luar sistem. Selain itu, pola tingkah laku kewirausahaan mencakup kemampuan untuk menggunakan sumber daya yang dimiliki orang lain, serta keahlian, ide-ide dan bakat-bakatnya, serta memutuskan sumber daya apa saja yang dapat digunakan dalam rangka mengembangkan sekolah serta mengawasinya.

Pengelola sekolah yang berjiwa wirausahawan harus mampu melihat dan memanfaatkan peluang mengumpulkan potensi dan kemampuan lembaga yang dipimpinnya serta masyarakat yang ada di sekitarnya. Potensi-potensi tersebut kemudian dianalisis dengan cermat, sehingga dapat dipilih jenis usaha produksi/jasa yang paling tepat dan dipercaya efektif dan berkembang ke depan serta menentukan tindakan yang tepat untuk mengimplementasikannya (NISA'UL, 2022). Dalam hal ini, program pendidikan kewirausahaan di sekolah dapat diinternalisasikan melalui berbagai aspek: Pendidikan Kewirausahaan Terintegrasi dalam Seluruh Mata Pelajaran Pendidikan kewirausahaan terintegrasi di dalam proses pembelajaran adalah penginternalisasian nilai-nilai kewirausahaan ke dalam pembelajaran sehingga hasilnya diperolehnya kesadaran akan pentingnya nilai-nilai.

Terbentuknya karakter wirausaha dan pembiasaan nilai-nilai kewirausahaan ke dalam tingkah laku peserta didik sehari-hari melalui proses pembelajaran baik yang berlangsung di dalam maupun di luar kelas

pada semua mata pelajaran. Pada dasarnya kegiatan pembelajaran, selain untuk menjadikan peserta didik menguasai kompetensi (materi) yang ditargetkan, juga dirancang dan dilakukan untuk menjadikan peserta didik mengenal, menyadari/peduli, dan menginternalisasi nilai-nilai kewirausahaan dan menjadikannya perilaku. Langkah ini dilakukan dengan cara mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan ke dalam pembelajaran di seluruh mata pelajaran yang ada di sekolah. Langkah pengintegrasian ini bisa dilakukan pada saat menyampaikan materi, melalui metode pembelajaran maupun melalui sistem penilaian (Isrososiawan, 2013).

Dalam pengintegrasian nilai-nilai kewirausahaan ada banyak nilai yang dapat ditanamkan pada peserta didik. Apabila semua nilai-nilai kewirausahaan tersebut harus ditanamkan dengan intensitas yang sama pada semua mata pelajaran, maka penanaman nilai tersebut menjadi sangat berat. Oleh karena itu penanaman nilai-nilai kewirausahaan dilakukan secara bertahap dengan cara memilih sejumlah nilai pokok sebagai pangkal tolak bagi penanaman nilai-nilai lainnya. Selanjutnya nilai-nilai pokok tersebut diintegrasikan pada semua mata pelajaran. Dengan demikian setiap mata pelajaran memfokuskan pada penanaman nilai-nilai pokok tertentu yang paling dekat dengan karakteristik mata pelajaran yang bersangkutan. Nilai-nilai pokok kewirausahaan yang diintegrasikan ke semua mata pelajaran pada langkah awal ada 6 (enam) nilai pokok yaitu: mandiri, kreatif, berani mengambil resiko, kepemimpinan, orientasi pada tindakan dan kerja keras.

Integrasi pendidikan kewirausahaan di dalam mata pelajaran dilaksanakan mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pembelajaran pada semua mata pelajaran. Pada tahap perencanaan, silabus dan RPP dirancang agar muatan maupun kegiatan pembelajarannya memfasilitasi untuk mengintegrasikan nilai-nilai kewirausahaan.

Cara menyusun silabus yang terintegrasi nilai-nilai kewirausahaan dilakukan dengan mengadaptasi silabus yang telah ada dengan menambahkan satu kolom dalam silabus untuk mewartakan nilai-nilai kewirausahaan yang akan diintegrasikan. Sedangkan cara menyusun RPP yang terintegrasi dengan nilai-nilai kewirausahaan dilakukan dengan cara mengadaptasi RPP yang sudah ada dengan menambahkan pada materi, langkah-langkah pembelajaran atau penilaian dengan nilai-nilai kewirausahaan.

Prinsip pembelajaran yang digunakan dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan mengusahakan agar peserta didik mengenal dan menerima nilai-nilai kewirausahaan sebagai milik mereka dan bertanggung jawab atas keputusan yang diambilnya melalui tahapan mengenal pilihan, menilai pilihan, menentukan pendirian, dan selanjutnya menjadikan suatu nilai sesuai dengan keyakinan diri. Dengan prinsip ini, peserta didik belajar

melalui proses berpikir, bersikap, dan berbuat. Ketiga proses ini dimaksudkan untuk mengembangkan kemampuan peserta didik dalam melakukan kegiatan yang terkait dengan nilai-nilai kewirausahaan (Hoerniasih, 2019) berikut Pelatihan dalam Pendidikan kewirausahaan:

- 1) Pengintegrasian nilai-nilai kewirausahaan dalam silabus dan RPP dapat dilakukan melalui langkah-langkah berikut:
 - a) Mengkaji SK dan KD untuk menentukan apakah nilai-nilai kewirausahaan sudah tercakup didalamnya.
 - b) Mencantumkan nilai-nilai kewirausahaan yang sudah tercantum di dalam SK dan KD kedalam silabus. Mengembangkan langkah pembelajaran peserta didik aktif yang memungkinkan peserta didik memiliki kesempatan melakukan integrasi nilai dan menunjukkannya dalam perilaku.
 - c) Memasukan langkah pembelajaran aktif yang terintegrasi nilai-nilai kewirausahaan ke dalam RPP. Pendidikan kewirausahaan dapat diintegrasikan pada mata pelajaran seperti berikut ini: Pendidikan Kewarganegaraan (PKN), nilai kewirausahaan yang dapat ditanamkan yaitu kepemimpinan dan orientasi pada tindakan. Matematika, nilai kewirausahaan yang dapat ditanamkan yaitu mandiri, kreatif, berani mengambil resiko dan kerja keras. Bahasa Indonesia, nilai kewirausahaan yang dapat ditanamkan yaitu kreatif. Seni Budaya dan Prakarya (SBdP), nilai kewirausahaan yang dapat ditanamkan yaitu mandiri, kreatif, orientasi pada tindakan, dan kerja keras Ilmu Pengetahuan Alam (IPA), nilai kewirausahaan yang dapat ditanamkan yaitu kreatif, orientasi pada tindakan, dan kerja keras. Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS), nilai kewirausahaan yang dapat ditanamkan yaitu mandiri, kepemimpinan, berorientasi pada tindakan, dan kerja keras. Pendidikan Jasmani Olahraga dan Kesehatan (PJOK), nilai kewirausahaan yang dapat ditanamkan yaitu mandiri, berani mengambil resiko, berorientasi pada tindakan, dan kerja keras.
- 2) Pelatihan Kewirausahaan yang Terpadu dalam Kegiatan Ekstra Kurikuler.

Kegiatan Ekstra Kurikuler adalah kegiatan pendidikan di luar mata pelajaran dan pelayanan konseling untuk membantu pengembangan peserta didik sesuai dengan kebutuhan, potensi, bakat, dan minat mereka melalui kegiatan yang secara khusus diselenggarakan oleh pendidik dan atau tenaga kependidikan yang berkemampuan dan berkewenangan di sekolah/madrasah. Visi kegiatan ekstra kurikuler adalah berkembangnya potensi, bakat dan minat secara optimal, serta tumbuhnya kemandirian dan kebahagiaan peserta didik yang berguna untuk diri sendiri, keluarga dan

masyarakat. Misi ekstra kurikuler adalah menyediakan sejumlah kegiatan yang dapat dipilih oleh peserta didik sesuai dengan kebutuhan, potensi, bakat, dan minat mereka; menyelenggarakan kegiatan yang memberikan kesempatan peserta didik mengespresikan diri secara bebas melalui kegiatan mandiri dan atau kelompok (Hoerniasih, 2019).

Pendidikan kewirausahaan terpadu dalam kegiatan ekstra kurikuler misalnya: Pramuka, nilai kewirausahaan yang bisa diterapkan pada kegiatan ini adalah kepemimpinan, kreatif, dan mandiri. Paskibra, nilai kewirausahaan yang bisa diterapkan pada kegiatan ini adalah mandiri, kepemimpinan, kreatif, dan berorientasi pada tindakan Olahraga (Voli, Basket, Sepak bola, Bulu tangkis), nilai kewirausahaan yang bisa diterapkan pada kegiatan ini adalah berani mengambil resiko dan kerja keras. Kesenian (Menari, Menyanyi, Musik), nilai kewirausahaan yang bisa diterapkan pada kegiatan ini adalah kreatif, mandiri, dan kerja keras.

3) Pelatihan Kewirausahaan melalui Pengembangan Diri

Pengembangan diri merupakan kegiatan pendidikan di luar mata pelajaran sebagai bagian integral dari kurikulum sekolah/madrasah. Kegiatan pengembangan diri merupakan upaya pembentukan karakter termasuk karakter wirausaha dan kepribadian peserta didik yang dilakukan melalui kegiatan pelayanan konseling berkenaan dengan masalah pribadi dan kehidupan sosial, kegiatan belajar, dan pengembangan karir, serta kegiatan ekstra kurikuler. Pengembangan diri yang dilakukan dalam bentuk kegiatan pengembangan kompetensi dan kebiasaan dalam kehidupan sehari-hari peserta didik. Pengembangan diri bertujuan memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk mengembangkan dan mengekspresikan diri sesuai dengan kebutuhan, potensi, bakat, minat, kondisi dan perkembangan peserta didik, dengan memperhatikan kondisi sekolah/madrasah.

Pengembangan diri secara khusus bertujuan menunjang pendidikan peserta didik dalam mengembangkan: bakat, minat, kreativitas, kompetensi, dan kebiasaan dalam kehidupan, kemampuan kehidupan keagamaan, kemampuan sosial, kemampuan belajar, wawasan dan perencanaan karir, kemampuan pemecahan masalah, dan kemandirian. Pengembangan diri meliputi kegiatan terprogram dan tidak terprogram. Kegiatan terprogram direncanakan secara khusus dan diikuti oleh peserta didik sesuai dengan kebutuhan dan kondisi pribadinya. Kegiatan tidak terprogram dilaksanakan secara langsung oleh pendidik dan tenaga kependidikan di sekolah/madrasah yang diikuti oleh semua peserta didik. Dalam program pengembangan diri, perencanaan dan pelaksanaan pendidikan kewirausahaan dapat dilakukan melalui pengintegrasian kedalam kegiatan

sehari-hari sekolah misalnya kegiatan 'business day' (bazar, karya peserta didik, dll).

Melalui kegiatan pengembangan diri seperti bazaar, mading, dan prakarya siswa dapat menumbuhkan nilai-nilai kewirausahaan seperti kreatif, mandiri, dan kerja keras.

b. Tujuan dan Manfaat Pelatihan Kewirausahaan Di Sekolah

Adapun tujuan-tujuan kewirausahaan bagi lembaga SD, SMP, SMA, dan perguruan tinggi, yaitu sebagai berikut:

- 1) Tujuan Pelatihan Pendidikan Kewirausahaan Di Sekolah Dasar
 - a) Meningkatkan jumlah wirausahawan yang berkualitas.
 - b) Mewujudkan kemampuan dan kemantapan para wirausahawan untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan sekolah dan masyarakat.
 - c) Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat.
 - d) Menumbuhkembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap sekolah dan masyarakat(Hoerniasih, 2019).
- 2) Tujuan Pelatihan Pendidikan Kewirausahaan di Sekolah Menengah Pertama(SMP)
 - a) Meningkatkan daya kreatifitas berpikir siswa dalam melakukan sesuatu untuk menghasilkan cara atau hasil yang berbeda dengan produk yang telah ada.
 - b) Menciptakan sikap dan prilaku yang mudah tergantung pada orang lain dalam menyelesaikan tugas
 - c) Membentuk motivasi yang kuat untuk menjadi seorang pembisnis sejak dini
 - d) Memiliki rasa ingin tahu secara mendalam dan luas dari apa yang di pelajari, dilihat dan didengar.
- 3) Tujuan Pelatihan pendidikan Kewirausahaan di Sekolah Menengah Atas (SMA)
 - a) Menerapkan perilaku tepat waktu.
 - b) Menerapkan perilaku yang tepat janji.
 - c) Membentuk pribadi yang disiplin.
 - d) Membentuk pribadi yang ulet dan mau bekerja keras.
 - e) Membentuk pribadi yang memiliki jiwa toleran dan mau menolong sesama.
 - f) Mengasah keterampilan para siswa dengan membuat dan menciptakan produk yang sesuai dengan minat dan daya beli.
 - g) Meningkatkan daya inovasi dan kreativitas siswa melalui pembuatan produk-produk.

h) Menciptakan iklim belajar, bekerja, berkarya, dan berpartisipasi yang menyenangkan.

4) Tujuan Pelatihan Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi

Pendidikan saja sudah tidak cukup menjadi bekal untuk masa depan.” Dahulu saya berpikir pendidikan saja sudah cukup membuat Indonesia mandiri (Abdulfatah, Widodo, & Rohmadi, 2018).

Tetapi sekarang mengapa tetap saja kita tebelakang? Ternyata kita tidak hanya cukup menguasai ilmu yang umum saja. Bangsa ini membutuhkan orang-orang yang sanggup mengubah ‘kesulitan’ menjadi ‘peluang’ dan memberikan kontribusi bagi perusahaan. Memajukan perekonomian Indonesia dan menjadi lokomotif peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran bangsa Indonesia.

Membudayakan sikap unggul, prilaku positif, dan kreatif. Agar sukses di dunia kerja atau usaha, tidak cukup orang pandai bicara. Yang dibutuhkan adalah bukti nyata/realitas. Oleh karena itu, kewirausahaan adalah ilmu nyata yang bisa mewujudkannya. Menjadi bekal ilmu untuk mencari nafkah, bertahan hidup, dan berkembang. Terdapat tiga manfaat penting jika sekolah dikelola menggunakan konsep kewirausahaan, yaitu bagi lembaga sekolah/ perguruan tinggi, siswa/ mahasiswa, dan masyarakat. Manfaat Kewirausahaan bagi Sekolah Konsep kewirausahaan sekolah diarahkan kepada penciptaan dan pengembangan unit usaha yang profit taking, dimana menghasilkan produk atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan (customer).

Semakin besar kebutuhan customer yang dapat terpenuhi oleh jasa atau produk yang dihasilkan sekolah, maka akan semakin besar pula profit yang diperoleh sekolah itu dan semakin besar pula sumber dana yang diperoleh untuk menunjang biaya proses pendidikan yang diselenggarakan oleh sekolah itu. Karena memperoleh dana mandiri, maka sekolah bebas dari intervensi ketat dan tidak terikat dengan konsekuensi apapun sehingga secara bebas pula mengalokasikan dana tersebut sesuai kebutuhannya. Pada akhirnya nanti, melalui pengembangan kewirausahaan di sekolah diharapkan dapat meningkatkan gairah dalam penyelenggaraan proses pendidikan, menyejahterakan sivitas sekolah, serta meningkatkan produktifitas kerja, dan secara tidak langsung ikut meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), menekan pengangguran dan menekan kriminalitas, serta meningkatkan aktualisasi diri (*self actualization*) sekolah sebagai laboratorium masyarakat.

Manfaat Kewirausahaan bagi Siswa adalah Pengembangan kewirausahaan sekolah juga diharapkan memberikan keuntungan kepada siswa, dimana dilakukan dengan memberikan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dan manajerial tingkat sederhana untuk mengelola dan

memasarkan suatu produk, dalam bentuk kurikuler, kokurikuler, dan atau ekstrakurikuler. Agar lebih efektif, maka siswa hendaknya juga terlibat aktif secara langsung dalam pengembangan unit produksi/jasa sekolah atau bekerjasama dengan instansi mitra lain terkait melalui program pendidikan sistem ganda atau *dual system education*.

Melalui pola ini, selain siswa dapat mempraktikkan pendidikan dan pelatihan teoritis terhadap dunia nyata sebenarnya, juga dapat menemukan kendala serta peluang dan atau menemukan ide-ide baru yang lebih tinggi lebih memiliki alternatif-alternatif dalam meniti masa depannya, terutama mampu menciptakan lapangan kerja bagi dirinya sendiri serta berpartisipasi menggerakkan ekonomi masyarakat sesuai kondisi lingkungan fisik dan sosiobudaya di masyarakat. Selain itu, pada diri siswa akan tertanam minat dan kemampuan untuk berpartisipasi membangun secara nyata daerah atau lingkungannya.

Manfaat Kewirausahaan bagi Masyarakat Sekitar Salah satu tujuan pengembangan kewirausahaan sekolah adalah menghasilkan produk/jasa yang dijual ke masyarakat atau customer. Semakin besar kebutuhan customer yang dapat terpenuhi oleh jasa atau produk yang dihasilkan sekolah, maka akan semakin besar pula profit yang diperoleh sekolah, artinya kewirausahaan sekolah harus diarahkan dapat melayani kebutuhan dan dapat menyelesaikan persoalan masyarakat atau customer secara maksimal. Pada akhirnya, masyarakat sekitar memiliki sentiment positif sekolah yang selanjutnya akan meningkatkan rasa memiliki atau *sense of belonging* terhadap sekolah

C. RANGKUMAN

1. Wirausaha merupakan semangat mengelola dan menggunakan sumber daya untuk menghasilkan suatu output yang mempunyai nilai ekonomi yang menjadi sumber pendapatan pelaku usaha itu sendiri secara pribadi
2. Objek studi kewirausahaan adalah nilai-nilai dan kemampuan (*ability*) seseorang yang diwujudkan dalam bentuk perilaku.
3. Secara sederhana arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti
4. wirausaha adalah seorang inisiator atau organisator penting suatu perusahaan. Menurut Edward Zebua mengutip pendapat Soeryanto Soegoto, seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan ditandai oleh pola-pola tingkah laku

D. TUGAS

Jawablah pertanyaan berikut secara individu:

1. Jelaskan Pengertian Pendidikan dan Pelatihan Berwirausaha!
2. Apa saja Konsep berwirausaha?
3. Apa Tujuan Pendidikan berwirausaha disekolah atau di Perguruan Tinggi?
4. Apa Manfaat dari Pelatihan berwirausaha?
5. Sebutkan dan jelaskan perbedaan Pendidikan kewirausahaan dan pelatihan kewirausahaan!

E. REFERENSI

- Abdulfatah, M. R., Widodo, S. T., & Rohmadi, M. (2018). *Pendidikan karakter dalam novel maha mimpi anak negeri karya suyatna pamungkas tinjauan psikologi sastra*. Jurnal Gramatika, 1, 12–23.
- Amaliyah, L. (2019). *Pengaruh Efikasi Diri, Lingkungan Keluarga, Dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah Iain Kudus*.
- Aprijon, A. (2013). *Kewirausahaan dan Pandangan Islam*. Menara Riau, 12(1), 1–11.
- Dainuri, D. (2019). *Kontribusi pendidikan entrepreneurship: Suatu upaya konstruktif menumbuhkan jiwa wirausaha pada mahasiswa*. Journal of Sharia Economics, 1(1), 1–13.
- Hoerniasih, N. (2019). *Lifelong learning dalam pemberdayaan masyarakat untuk kemandirian berwirausaha*. Indonesian Journal of Adult and Community Education, 1(1), 31–39.
- Isrososiwawan, S. (2013). *Peran Kewirausahaan Dalam Pendidikan*. Society, 4(1), 26–49.
- Kurniullah, A. Z., Simarmata, H. M. P., Sari, A. P., Sisca, S., Mardia, M., Lie, D., Dewi, I. K. (2021). *Kewirausahaan dan Bisnis*. Yayasan Kita Menulis.
- Malawat, M. S. (2019). *Kewirausahaan Pendidikan*. Deepublish.
- Medhiatika, N. L. M. V. (2018). *Geliat Wirausaha Muda Dalam Melestarikan Kopi Lokal Bali*. Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan, 1(2).
- Mila, H. (2013). *Pendidikan kewirausahaan: Sebuah alternatif mengurangi pengangguran terdidik dan pencegahan korupsi*. Al-Ta Lim Journal, 20(3), 465–471.
- Milasari, D. (2017). *Analisis Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Sosio Demografi, Kemampuan Dan Self Efficacy Terhadap Minat Berwirausaha (Studi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pekalongan)*. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, 20(2), 41–47.

- Nisa'ul, H. (2022). *Kompetensi Kewirausahaan Kepala Madrasah Di Mts Abu Bakar Ash-Shiddiq Kabupaten Lampung Utara*. Uin Raden Intan Lampung.
- Nurafiyah, N. (2022). *Pengaruh Modal Psikologis, Motivasi, dan Karakteristik Wirausaha terhadap Perkembangan UMKM (studi pada pelaku UMKM Kota Cilegon)*. UIN SMH BANTEN.
- Pianda, D. (2018). *Kinerja guru: kompetensi guru, motivasi kerja dan kepemimpinan kepala sekolah*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Purnomo, B. R. (2017). *Efektivitas Pelatihan Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Pengetahuan Dan Motivasi Berwirausaha Pada Penyandang Tunarungu*. Ekspektra: Jurnal Bisnis Dan Manajemen, 1(1), 21–30.
- Rizal, S. (2021). *Kewirausahaan*. Uwais Inspirasi Indonesia.
- Rusdiana, A. (2017). *Buku Ajar MKWU UHS 2017*.
- Sam'un Jaja Raharja, M. S., Purbasari, R., Sos, S., & SM, M. (n.d.). *Dasar Pola Pikir Kewirausahaan dan Wirausaha*.
- Sinay, F. R. (n.d.). *Pendidikan Anak Berwawasan Kewirausahaan*.
- Sitohang, N. (2014). *Pengaruh Strategi Pembelajaran Dan Motif Berprestasi Terhadap Hasil Belajar Kewirausahaan Pada Siswa Kelas Xii Smk Negeri 1 Meranti*. Unimed.
- Suharyono, S. (2018). *Sikap dan perilaku wirausahawan*. Jurnal Ilmu Dan Budaya, 40(56).
- Sumitran, A. S., & Wardani, S. S. K. (2021). *Pembinaan Usaha Bersama Keluarga Sejahtera Melalui Pelatihan Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Kemampuan Berwirausahaan Di Kampung Kb Pucangsawit Surakarta*. Gemassika: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 5(1), 82–94.
- Widiastuti, N., & Kartika, P. (2017). *Penerapan Model Kelompok Usaha Kreatif Islami (Kukis) Dalam Pemberdayaan Perempuan Berbasis Pondok Pesantren*. Empowerment: Jurnal Ilmiah Program Studi Pendidikan Luar Sekolah, 6(2), 20–29.

BAB VII

PONDASI DALAM BERWIRAUSAHA

Laura Weryco Latupeirissa, S.K.M., M.M.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

1. Mampu memahami pengertian pondasi berwirausaha
2. Mampu memahami 5 (lima) pondasi berwirausaha
3. Mampu memahami impian yang smart
4. Mampu memahami sifat-sifat yang perlu dimiliki seseorang berwirausaha

B. MATERI

1. Pengertian Pondasi Berwirausaha

Pondasi berwirausaha adalah suatu elemen struktur yang mendasar dalam melakukan kegiatan usaha sehingga dapat berjalan sesuai dengan perencanaan.

2. Lima Pondasi Berwirausaha

Menurut Badan penyuluhan dan pengembangan sumber daya manusia pertanian, 2022 terdapat 5 pondasi dalam berwirausaha yaitu:

a. Produk

Produk merupakan pondasi yang utama yang harus dipikirkan dan disiapkan, dengan adanya rencana produk yang sudah dipikirkan, namun sebelum menentukan produk yang benar-benar ingin dipasarkan, perlu melakukan analisis terhadap produk yang akan dijual, beberapa pertanyaan yang harus dijawab tentang produk yang akan jual:

- 1) Apakah produk Anda dibutuhkan?
- 2) Bagaimana produk Anda bisa berbeda dengan kompetitor Anda?
- 3) Apa manfaat yang bisa di ambil dari produk yang akan Anda jual?

Jika Anda bisa menjawab semua pertanyaan itu semua, berarti sudah benar benar memahami tentang produk yang akan anda jual . Sehingga produk yang di jual menjadi produk yang mampu bersaing dengan kompetitor lainnya.

b. Harga

Setelah selesai dengan produk pondasi selanjutnya menentukan harga. Harga juga menjadi pondasi yang harus dipikirkan dengan matang sesuai dengan perhitungan. Akan tetapi sebelum menentukan harga harus menjawab beberapa pertanyaan dibawah ini:

- 1) Apakah harga yang akan ditentukan sesuai dengan kualitas produk yang akan Anda jual?
- 2) Apakah sudah kompetitif dengan kompetitor Anda?
- 3) Apakah target market mampu menjangkau harga yang akan ditentukan?

Usahkan harga yang akan ditentukan sesuai dan tepat, karena jumlah harga akan mempengaruhi image ke produk yang akan dijual.

c. Tempat

Tentukan tempat dimana saja akan dipasarkannya secara *offline* atau *online*. Menurut *Community Development Academic Binus University, 2022 offline* adalah bisnis yang ditawarkan secara langsung sedangkan *online* adalah sesuatu aktifitas bisnis baik jasa maupun produk yang ditawarkan melalui media internet mulai dari negoisasi hingga kegiatan transaksinya. Jika *offline* apakah tempat tersebut strategis dan mudah di jangkau dengan pembeli dan jika *online* menggunakan media sosial *marketplace* seperti Shopee, Lazada, Tokopedia, Bukalapak dan yang lainnya. Maka dari itu penting menentukan tempat sebelum memulai berwirausaha karena setiap tempat masing masing memiliki aturan main sendiri-sendiri.

d. Promosi

Setelah menentukan tempat dimana Anda akan melakukan jualan *offline* atau *online*, maka langkah selanjutnya menyiapkan bahan untuk mempromosikan produk anda. Jika menggunakan Instagram maka Anda harus memikirkan konten apa saja yang harus dibuat untuk bisnis Anda. Konten apa yang bisa menarik calon *costumer* sehingga mereka tertarik dengan produk yang ditawarkan. Selain konten yang menarik Andapun harus menyiapkan *copywriting* terhadap postingan produk Anda, jika di pondasi awal Anda sudah menjawab semua pertanyaan tentang produk Anda. Maka tidak akan kesulitan membuat *copywriting* terhadap produk yang akan dijual. Saat Anda menentukan tempat berjualan di media sosial instagram bisa menggunakan fitur *instagram ads* iklan berbayar untuk mempromosikan produk anda sesuai dengan target market Anda.

e. Mental yang kuat.

Setelah keempat pondasi telah dilakukan, selanjutnya melatih mental agar kuat, dengan mental yang kuat Anda bisa menjalankan semua pondasi tersebut, namun jika mental anda lemah maka pondasi yang

sudah anda bangun tidak akan menjadi sempurna. Maka dari itu latih mental agar lebih kuat ketika menghadapi masalah yang terjadi diluar kendali Anda.

3. Impian yang smart

Pernahkah Anda mendengar ketika ada sebuah pertanyaan dilontarkan kepada mahasiswa “apa impian kalian?” lalu mereka berkata “ingin menjadi orang sukses” atau “ingin membahagiakan orang tua”. Sekilas nampak bahwa jawaban mahasiswa ini sangat baik dan mulia, namun demikian impian ini sangatlah abstrak dan tidak jelas apa ukuran/indikator kesuksesan tersebut sehingga sangat sulit untuk ditentukan bagaimana langkah-langkah untuk mewujudkannya. Dengan kata lain, impian yang abstrak dan tidak jelas ini sangat dimungkinkan hanya akan menjadi mimpi yang sulit untuk diwujudkan.

Bila mengacu kepada konsep manajemen tentang bagaimana sebuah impian/tujuan itu seharusnya dirumuskan, maka kita akan merujuk kepada sebuah konsep yang bernama SMART. Konsep dasar yang harus disadari terlebih dahulu adalah, sukses itu bukanlah sebuah kebetulan, namun sukses adalah *by Design*. Oleh karena itu impian yang kita buat harus SMART “Cerdas”,

Apakah impian yang SMART itu?

Impian yang SMART adalah Impian:

- a. *Specific*. Artinya Anda harus jelas mengenai apa yang anda inginkan, dengan demikian anda akan lebih mudah dalam membuat perencanaan. Dengan demikian, istilah “Saya memiliki impian menjadi orang sukses” diganti dengan misalnya ; “Saya memiliki impian untuk menjadi seorang manajer pemasaran di PT X dengan penghasilan Rp X” atau “saya ingin menjadi seorang wirausahawan di bidang X dengan penghasilan sebesar Rp X dan lainnya.
- b. *Measurable*. Artinya impian haruslah terukur. Dengan demikian, anda akan tahu kapan impian anda telah tercapai
- c. *Achievable*. Artinya Impian anda harus dapat anda raih. Jika impian itu terlalu besar, anda perlu memecah impian itu menjadi impian yang lebih kecil dulu sebagai langkah awal atau bagian dalam pencapaian impian besar.
- d. *Realistic*. Artinya, impian Anda harus masuk akal. Makna masuk akal ini biasanya dikaitkan dengan kemampuan/ketersediaan sumber daya yang dimiliki.
- e. *Time Bond*. Artinya garis waktu yang jelas kapan impian tersebut ingin Anda raih. Misalnya “saya memiliki impian mendirikan sekolah bagi

anak-anak yang tidak mampu 10 tahun dari sekarang” (Kusumawati dan Subagiyo, 2017).

4. Sifat-sifat yang perlu dimiliki seseorang berwirausaha

a. Percaya Diri

Orang yang tinggi percaya diri adalah orang yang sudah menantang jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen dan sudah mencapai tingkat *maturity* (kematangan individu). Karakteristik kematangan seseorang adalah tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, objektif, dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis.

b. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Wirausahawan tidak memperhatikan prestise dulu, prestasi kemudian. Wirausahawan lebih suka pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise.

c. Pengambilan Resiko

Anak muda sering dikatakan menyukai tantangan. Mereka tidak takut mati. Inilah salah satu faktor pendorong anak muda menyenangi olah raga yang penuh resiko dan tantangan. Ciri-ciri dan watak seperti ini dibawa dalam wirausaha yang penuh tantangan, seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku, dan sebagainya. Semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan.

d. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih tetapi tergantung pada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang dipimpin

e. Keorisinilan

Sifat orisinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinil ialah sifat tidak mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru atau reintegrasi atau komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru.

f. Berorientasi ke Masa Depan

Seorang wirausaha haruslah perspektif, mempunyai visi kedepan apa yang hendak dilakukan. Sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara, tetapi untuk selamanya. Faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan. Dalam menghadapi

pandangan ke depan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah yang akan dilaksanakan.

g. Kreativitas

Kemampuan untuk membuat kombinasi baru atau melihat hubungan baru antara unsur data, variabel yang sebelumnya.

h. Konsep 10 D dari Bygrave (1994):

1) *Dream*

Seorang wirausaha mampu untuk mewujudkan mimpinya.

2) *Decisiveness*

Seorang wirausaha tidak bekerja lambat membuat keputusan secara tepat dengan penuh perhitungan.

3) *Doers*

Seorang wirausaha membuat keputusan maka langsung menindak lanjutinya dan tidak menunda-nunda.

4) *Determination*

Seorang wirausaha melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian, rasa tanggung jawab tinggi dan tidak menyerah.

5) *Dedication*

Seorang wirausaha harus berdedikasi sangat tinggi mengorbankan hubungan keluarga bekerja tidak mengenal lelah dan semua dipusatkan semata-mata untuk bisnisnya.

6) *Devotion*

Seorang wirausaha mencintai pekerjaan dan produk yang dihasilkannya.

7) *Details*

Seorang wirausaha memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci yang menghambat kegiatan usahanya.

8) *Destiny*

Seorang wirausaha bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya.

9) *Dollars*

Seorang wirausaha tidak mengutamakan mencapai kekayaan. Motivasinya bukan memperoleh uang, akan tetapi uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya.

10) *Distribute*

Seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya terhadap orang kepercayaan.

i. Pemanfaatan Waktu

Kegiatan untuk memisahkan waktu untuk bekerja dan waktu untuk bersantai.

C. RANGKUMAN

1. Pada saat ingin memulai usaha maka harus memiliki pondasi 5 yaitu produk, harga, tempat, promosi, dan mental yang kuat :
 - a. Produk harus dapat menjawab pertanyaan (Apakah produk anda dibutuhkan?, bagaimana produk anda bisa berbeda dengan kompetitor anda?, dan Apa manfaat yang bisa di ambil dari produk yang akan anda jual?)
 - b. Harga harus dapat menjawab pertanyaan (Apakah harga yang akan ditentukan sesuai dengan kualitas produk yang akan anda jual?, Apakah sudah kompetitif dengan kompetitor anda?, dan Apakah target market mampu menjangkau harga yang akan ditentukan?)
 - c. Tempat dimana harus melakukan pemasarannya (offline yaitu seperti toko dan online seperti shopee, tokopedia, lazada, bukalapak atau marketplace lainnya)
 - d. Promosi (pembuatan konten-konten yang dapat dipasarkan melalui online)
 - e. Mental yang kuat untuk melatih menghadapi masalah-masalah
2. Impian yang SMART
 - a. Specific: Impian harus jelas
 - b. Measurable: Impian haruslah terukur
 - c. Achievable: Impian harus dapat anda raih
 - d. Realistic: Impian harus masuk akal
 - e. Time Bond: Impian harus garis waktu yang jelas
3. Sifat-sifat yang harus dimiliki wirausaha : percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorsinilan, berorientasi ke masa depan, kerativitas, konsep 10d, dan pemanfaatan waktu

D. TUGAS

1. Sebutkan 5 pondasi berwirausaha?
2. Jelaskan apa yang dimaksud dengan impian yang smart?
3. Sebutkan dan jelaskan minimal 3 yang kalian ketahui tentang sifat yang perlu dimiliki seseorang berwirausaha?
4. Jelaskan perbedaan tempat online dan offline dalam berwirausaha?
5. Sebutkan konsep 10 D Bygrave (1994)? Jelaskan!

E. REFERENSI

Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian.
2021. Lima Cara Membangun Pondasi Bisnis yang Kuat. Diakses
Pada Tanggal 15 Mei 2022 Melalui

<http://cybex.pertanian.go.id/artikel/100288/lima-cara-membangun-pondasi-bisnis-yang-kuat/>

Buchari. 2016. Kewirausahaan. Alfabeta : Bandung

Community Development Academic Binus University. 2022. Kelebihan dan Kekurangan Bisnis Online vs Bisnis Offline. Diakses Pada Tanggal 15 Mei 2022 Melalui <https://comdev.binus.ac.id/kelebihan-dan-kekurangan-bisnis-online-vs-bisnis-offline/>

Kamus Besar Bahasa Indonesia. Pengertian Kompetitif. 2012-2021. Diakses pada Tanggal 15 Mei 2022 Melalui <https://kbbi.web.id/kompetitif>

Kamus Besar Bahasa Indonesia. Pengertian Kompetitor. 2012-2021. Diakses pada Tanggal 15 Mei 2022 Melalui <https://kbbi.web.id/kompetitor>

Kamus Besar Bahasa Indonesia. Pengertian realistik. 2012-2021. Diakses pada Tanggal 15 Mei 2022 Melalui <https://kbbi.web.id/realistik>

Kamus Besar Bahasa Indonesia. Pengertian Spesifik. 2012-2021. Diakses pada Tanggal 15 Mei 2022 Melalui <https://kbbi.web.id/spesifik>

Kusumawati, Siti dan Agus Subagiyo. 2017. Bahan Ajar Kesehatan Lingkungan : Kewirausahaan. Diakses Pada Tanggal 15 Mei 2022 Melalui [https://perpus.poltekkesjkt2.ac.id/respoy](https://perpus.poltekkesjkt2.ac.id/respoy/Index.php?p=show_detail&id=451&keywords=)

[Index.php?p=show_detail&id=451&keywords=](https://perpus.poltekkesjkt2.ac.id/respoy/Index.php?p=show_detail&id=451&keywords=)

Mita. 2021. Copywriting : Pengertian Hingga Jenis-Jenis. Diakses Pada Tanggal 15 Mei 2022 Melalui <https://digikarya.id/copywriting-adalah/#:~:text=Copywriting%20adalah>

[%20teknik%20memikat%20pembaca%20untuk%20mengikuti%20apa,sales%20letter%2C%20billboard%2C%20dan%20media%20pemasaran%20tertulis%20lainnya.](https://digikarya.id/copywriting-adalah/#:~:text=Copywriting%20adalah%20teknik%20memikat%20pembaca%20untuk%20mengikuti%20apa,sales%20letter%2C%20billboard%2C%20dan%20media%20pemasaran%20tertulis%20lainnya.)

BAB VIII

INTERNALISASI BUDAYA DAN KARAKTER KEWIRAUSAHAAN

Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto, S.E., M.M.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

1. Mampu Memahami dan Menjelaskan Konsep Internalisasi
2. Mampu Memahami dan Menjelaskan Internalisasi Budaya
3. Mampu Memahami dan Menjelaskan Karakter Kewirausahaan
4. Mampu Memahami dan Menjelaskan Karakter Kewirausahaan antar Etnis di Indonesia

B. MATERI

1. Konsep Internalisasi

Internalisasi didefinisikan sebagai suatu proses, yaitu proses menjadikan nilai atau suatu ajaran sebagai bagian dari diri seseorang. Proses tersebut meliputi penghayatan, penguasaan dan pendalaman melalui binaan bimbingan, dan sebagainya. Adi, dkk (2020) juga menyebutkan bahwa internalisasi nilai merupakan suatu proses mendalam yang bertujuan menanamkan nilai-nilai dalam diri seseorang. Internalisasi mengacu pada proses pembelajaran. Tahapan dalam proses internalisasi antara lain:

- a. Transformasi nilai: Proses menginformasikan nilai-nilai yang baik dan yang kurang baik. Transformasi ini terjadi dalam komunikasi verbal antara pendidik dan peserta didik.
- b. Transaksi nilai: Interaksi timbal balik antara pendidik dan peserta didik. Dalam tahap ini terjadi komunikasi 2 arah
- c. Transinternalisasi: Tahap ini merupakan tahap yang lebih mendalam daripada tahap transaksi nilai. Dalam proses ini tidak hanya terjadi komunikasi secara verbal tetapi juga sikap, mental dan kepribadian. Komunikasi kepribadian berperan aktif dalam proses ini.

Thoha (2006), menerangkan bahwa internalisasi sebagai teknik pendidikan dalam menyampaikan nilai-nilai agar menjadi sebuah kepemilikan pada diri peserta didik hingga membentuk kepribadian atas dasar nilai tersebut. Internalisasi merupakan bagian dari proses berbagi pengetahuan (*knowledge sharing*), dimana pendidik memberikan kesempatan kepada peserta didiknya untuk berbagi pengetahuan yang mereka miliki kepada orang lain. Dalam konsep psikologi, internalisasi merupakan sebuah cara untuk mengembangkan dimensi-dimensi kejiwaan

untuk diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari. Dapat dikatakan bahwa internalisasi merupakan *overt behavior* atau pengejawantahan perilaku dari pengetahuan yang dimiliki (*covert behavior*). Tafsir (2006) menjelaskan bahwa metode internalisasi terdiri dari 1) *Knowing*, 2) *Doing*, dan 3) *Being*. Munif (2017) menjelaskan strategi internalisasi nilai yang populer diantaranya yaitu pembiasaan, keteladanan (pemberian contoh), pendisiplinan, pemberian *reward* dan *punishment*, pemberian nasehat, pemberian pelajaran dan perumpamaan.

2. Internalisasi Budaya

Kebudayaan merupakan penentu utama dalam perkembangan individu, hal ini diungkapkan dalam Pembelajaran Kognisi Sosial (Adi, dkk, 2020). Internalisasi nilai-nilai tidak dapat lepas dari konteks budaya. Dalam proses internalisasi budaya, pola-pola budaya ditanamkan ke dalam diri individu sehingga membentuk kepribadian. Internalisasi budaya merupakan proses penanaman nilai budaya melalui pendidikan, pengajaran, pengarahan, indoktrinasi, *brain washing*, dll. Internalisasi budaya ini bermanfaat untuk pengembangan, perbaikan dan pengayaan nilai-nilai budaya. Dalam hal pengembangan memiliki tujuan untuk meningkatkan potensi seseorang untuk memiliki sikap dan perilaku yang mencerminkan budaya atau karakternya. Hal perbaikan bertujuan untuk memperkuat kepribadian yang bermartabat dan bertanggungjawab. Sedangkan dalam hal pengayaan bertujuan untuk mencegah goncangan budaya karena masuknya budaya lain yang tidak sesuai dengan nilai-nilai budayanya (menyaring budaya yang tidak sesuai dengan karakter). Penanaman nilai-nilai karakter yang sesuai dengan budaya akan lebih efektif diterapkan dan menyatu dalam proses pembelajaran (Dewi, dkk, 2015). Internalisasi budaya diperlukan agar nilai-nilai yang dianut dapat melekat lama pada diri seseorang. Internalisasi nilai-nilai budaya dapat berhasil apabila pelaksanaannya dilakukan dalam kehidupan masyarakat sehari-hari (Wardani, 2019). Internalisasi tersebut bermanfaat dalam pengembangan, penyaringan dan perbaikan budaya.

3. Karakter Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah jiwa, sikap serta kemampuan untuk menciptakan hal-hal baru yang bernilai dan bermanfaat bagi dirinya sendiri dan orang lain. Kewirausahaan identik dengan inovasi dan kreatifitas. Al Siddiq, dkk (2020) mendefinisikan kewirausahaan sebagai kegiatan mendayagunakan sumberdaya dengan inovasi dan kreatifitas untuk mengambil peluang demi mendapatkan keuntungan bisnis dan kepuasan diri. Kewirausahaan dapat diartikan sebagai kegiatan menciptakan nilai

dengan mengubah peluang yang ada menjadi keuntungan melalui kreatifitas dan keinovasian.

Kemendiknas (2010) setidaknya menyampaikan ada 17 nilai-nilai kewirausahaan yaitu 1) mandiri, 2) kreatif, 3) risk taker, 4) berorientasi pada tindakan, 5) leadership, 6) kerja keras, 7) jujur, 8) disiplin, 9) inovatif, 10) tanggung jawab, 11) kooperatif, 12) ulet, 13) komit, 14) realistis, 15) rasa ingin tahu besar, 16) komunikatif, 17) berkeinginan kuat untuk sukses. Karakter sendiri diartikan sebagai watak, tabiat, akhlak atau kepribadian yang merupakan hasil dari internalisasi nilai yang diyakini kebenarannya dan menjadi dasar dalam berpikir, bertindak laku, bersikap serta mempengaruhi cara pandang seseorang. Sedangkan karakter kewirausahaan diartikan sebagai karakter yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yang diimplementasikan dalam proses bisnisnya (Usman & Raharjo, 2012). Terdapat tiga dimensi dalam karakter kewirausahaan diantaranya yaitu *mindset*, *heart set* dan *action set*. Wahyudin (2012) menjelaskan karakter kewirausahaan terdiri dari 1) komitmen dan kesungguhan, 2) tanggung jawab, 3) ambisi, 4) tanggung menghadapi resiko, 5) percaya diri, 6) optimis, 7) kreatif, 8) dinamis, 9) energik, 10) membutuhkan feedback, 11) memiliki nilai di atas rata-rata, 12) berkembang dan tumbuh, 13) memiliki jiwa kepemimpinan, 14) belajar dari kegagalan. Sedangkan Widodo (2014) menyebutkan karakter kewirausahaan adalah keinginan untuk terus berprestasi, etos kerja tinggi, semangat dan inovatif.

Syarief (2020) menjelaskan perilaku kewirausahaan memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Percaya Diri, dengan indicator: keyakinan penuh, optimistic, komitmen tinggi, bertanggung jawab serta disiplin
- b. Inisiatif, dengan indicator: energik, aktif dan cekatan
- c. Motivasi Berprestasi, dengan indicator: berwawasan ke depan dan berorientasi pada hasil
- d. Jiwa Kepemimpinan, dengan indicator: berani tampil beda, tangguh dan dapat dipercaya
- e. Berani Mengambil Resiko, dengan indicator: memiliki perhitungan dalam mengambil resiko.

Meredith (2005), menggambarkan karakter dan watak kewirausahaan yang tersaji dalam tabel berikut ini:

Table 8.1 Karakter dan Watak Kewirausahaan

Karakter	Watak
Percaya Diri dan Optimis	Kepercayaan diri kuat, tidak bergantung pada orang lain, individualistik
Berorientasi tugas dan hasil	Motivasi berprestasi tinggi, energik, berorientasi pada keuntungan, memiliki keinginan kuat, tekun, etos kerja tinggi, tabah, inisiatif
Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan	Mengambil resiko dengan perhitungan
Kepemimpinan	Memiliki jiwa kepemimpinan, terbuka terhadap saran dan kritik, mudah beradaptasi
Keorisionalan	Inovatif, kreatif, fleksibel
Berorientasi masa depan	Memiliki visi dan perspektif ke masa depan

Sedangkan, 8 (delapan) karakter kewirausahaan menurut Zimmerer dalam Syarief (2020) adalah 1) memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, 2) mengambil resiko dengan penuh perhitungan, 3) memiliki kepercayaan diri untuk sukses, 4) membutuhkan feedback, 5) energik, 6) berorientasi ke masa depan, 7) memiliki keterampilan organisasional, 8) pencapaian prestasi lebih penting daripada uang.

4. Internalisasi Budaya dan Karakter Kewirausahaan antar Etnis di Indonesia

Internalisasi Budaya ke dalam kewirausahaan didasarkan pada pemahaman bahwa dalam menjalankan aktivitas usaha masyarakat berpegang teguh pada nilai-nilai budaya yang dianut, sehingga budaya tersebut mewarnai perilaku pengusaha dalam menjalankan aktivitas usahanya (Rante, 2010). Hakim (2012) juga menjelaskan pentingnya pengembangan karakter kewirausahaan berbasis budaya (etnopedagogis). Selanjutnya Rante (2010) mencontohkan Budaya Etnis Papua yang tercermin dalam kewirausahaan masyarakat Papua yaitu Orientasi ke Depan, Etos Kerja, Motivasi, Naluri Usaha, Pantang Menyerah, Tanggung jawab, Gotong royong, Keterbukaan, Toleransi, Jujur, Rasa Memiliki, Kekkerabatan, Gemar menolong, Sayang menyayangi, dan Pelestarian Lingkungan. Perbedaan budaya di masyarakat memiliki pengaruh yang penting dalam konteks kewirausahaan. Sutanto & Nurrachman (2018) menyatakan bahwa setiap kelompok etnis memiliki nilai-nilai kearifan local terkait kewirausahaan. Dalam Etnis Jawa dikenal dengan istilah siapa yang bekerja keras maka akan dapat hidup (*sopo ubet, ngliwet*). Setiyadi (2012) mengungkapkan nilai-nilai kearifan local dalam kewirausahaan dalam

tembang macapat jawa yang terdiri dari profesionalitas, kerja keras, teliti, sabar, tidak menyuap, dan menepati janji. Berhubungan dengan Etnis Tionghoa, ada pepatah yang mengatakan dimana ada air di situ ada orang Tionghoa yang berarti bahwa orang Tionghoa harus dapat bertahan hidup dimana saja. Sedangkan Etnis Minang sangat kental sekali dengan tradisi merantau. Alam takambang jadi guru memberikan arti pentingnya alam semesta sebagai guru kehidupan, hal tersebut berkaitan dengan karakter kewirausahaan yaitu pekerja keras (Alfian, 2013).

Etnis lain yang melekat dengan dunia usaha dan perantauan yaitu Etnis Madura. Faraby (2014) menyatakan karakteristik wirausaha Etnis Madura yaitu kerja keras, jujur, pantang menyerah dan ramah dalam berdagang. Lebih lanjut Rifai (2007) menyatakan karakteristik lain yang dimiliki Etnis ini dalam berwirausaha yaitu rajin, cekatan dan penuh kreativitas. Karakteristik kewirausahaan pada etnis Madura yaitu ulet, percaya diri, etos dan semangat kerja yang tinggi (Adi, dkk, 2020). Karakteristik tersebut dapat merupakan warisan genetic atau hasil dari internalisasi budaya yang mereka miliki (Faraby, 2014). Nilai-nilai tersebut terus ditanamkan dari generasi ke generasi, agar anak cucu mereka mampu bersaing dalam hidup (Adi, dkk, 2020). Proses Internalisasi nilai-nilai kewirausahaan yang dilakukan oleh Etnis Madura yaitu dengan mengajak anak cucu mereka untuk membantu berdagang. Pada Etnis Madura, internalisasi nilai-nilai atau arakter kewirausahaan dilakukan dengan proses pembiasaan, pelibatan dan pemberian contoh.

Gambaran-gambaran etnis tersebut menguraikan bahwa setiap etnis mempunyai kearifan local dan cara pandang tersendiri tentang karakter kewirausahaan yang dibentuk. Dalam penelitian Sutanto & Nurrachman (2018) dijelaskan bahwa masing-masing etnis di Indonesia yaitu Jawa, Minang dan Tionghoa memiliki atribut representasi sosial yang berbeda-beda akan kewirausahaan. Tabel berikut mengkategorikan representasi sosial akan kewirausahaan dari ketiga etnis tersebut.

Table 8.2 Atribut Representasi Sosial antar Etnis akan Kewirausahaan

Etnis	Atribut		
	Sifat & Nilai	Perilaku	Material
Jawa	Kemandirian		
	Kerja Keras		
	Mengambil Resiko	Pemasaran	Profit
	Network		Modal
Minang	Kesuksesan		
	Kemandirian	Berdagang	Produk
	Mengambil Resiko	Strategi dan Manajemen	Modal

	Pantang Menyerah	Pemasaran	Profit
	Kemandirian	Berdagang	Modal
Tionghoa	Kerja Keras	Strategi dan Manajemen	Profit
	Pantang Menyerah		

Sumber: Sutanto & Nurrachman (2018)

Setiap Etnis memiliki kekhasan tersendiri dalam memanifestasikan aspek nilai dan hal yang dianggap penting dalam kewirausahaan (Sutanto & Nurrachman, 2018). Kekhasan nilai kewirausahaan pada etnis Jawa yaitu kejujuran dan sikap “*nrimo*”. Etnis jawa menganggap kewirausahaan bukanlah aktivitas mencari keuntungan semata yang dilakukan dengan berapi-api dan penuh ambisi, namun mereka percaya bahwa Tuhan telah mengatur porsinya masing-masing. Relasi (*networking*) dengan sesama dianggap penting sehingga mereka mengedepankan kejujuran. Etnis minang menjunjung tinggi nilai agama (Islam) dalam berwirausaha, serta kecintaan pada kampung halaman. Sedangkan etnis Tionghoa mengedepankan kreatifitas dan kesabaran.

C. RANGKUMAN

Internalisasi didefinisikan sebagai suatu proses, yaitu proses menjadikan nilai atau suatu ajaran sebagai bagian dari diri seseorang. Internalisasi mengacu pada proses pembelajaran. Tahapan dalam proses internalisasi antara lain: 1) Transformasi nilai, 2) Transaksi nilai, 3) Transinternalisasi. Dalam konsep psikologi, internalisasi merupakan sebuah cara untuk mengembangkan dimensi-dimensi kejiwaan untuk diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari. Tafsir (2006) menjelaskan bahwa metode internalisasi terdiri dari 1) *Knowing*, 2) *Doing*, dan 3) *Being*. Internalisasi nilai-nilai tidak dapat lepas dari konteks budaya. Dalam proses internalisasi budaya, pola-pola budaya ditanamkan ke dalam diri individu sehingga membentuk kepribadian. Internalisasi budaya merupakan proses penanaman nilai budaya melalui pendidikan, pengajaran, pengarahan, indoktrinasi, *brain washing*, dll. Internalisasi budaya ini bermanfaat untuk pengembangan, perbaikan dan pengayaan nilai-nilai budaya. Internalisasi Budaya ke dalam kewirausahaan didasarkan pada pemahaman bahwa dalam menjalankan aktivitas usaha masyarakat berpegang teguh pada nilai-nilai budaya yang dianut, sehingga budaya tersebut mewarnai perilaku pengusaha dalam menjalankan aktivitas usahanya (Rante, 2010).

D. TUGAS

1. Jelaskan pengertian dari konsep internalisasi?
2. Sebut dan jelaskan tahapan dalam proses internalisasi?
3. Jelaskan pengertian dari Internalisasi budaya?
4. Menurut anda, apa saja karakter yang dimiliki oleh wirausaha di Indonesia?
5. Kenapa internalisasi budaya dalam kewirausahaan itu penting?
6. Bagaimana pengaruh internalisasi budaya pada kehidupan berwirausaha masyarakat?
7. Sebutkan kesamaan dan perbedaan karkater kewirausahaan antar etnis di Indonesia?

E. REFERENSI

- Adi, Khofifatu Rohmah., Idris., Rosyida, Fatiya. 2020. *Internalisasi Nilai-Nilai Kewirausahaan Etnis Madura*. Jurnal Teori dan Praksis Pembelajaran IPS, Vol. 5, No. 1.
- Al Siddiq, I.H., Winarno, A., Idris, Ridhoi, R., 2020. *Encouraging Economic Development Through Local Community Participation in Sidoarjo, Indonesia, in: Proceedings of the International Conference on Social Studies and Environmental Issues (ICOSSEI 2019)*.
- Alfian, M. 2013. *Potensi kearifan lokal dalam pembentukan jati diri dan karakter bangsa, Prosiding The 5th International Conference on Indonesian Studies: Ethnicity and Globalization*, Yogyakarta, Indonesia, 13-14 Juni 2013. Yogyakarta: Fakultas Ilmu Budaya Universitas Indonesia.
- Dewi, Laksmi., Yani, Ahmad., Suhardini, Asep Dudi. 2015. *Model Pendidikan Karakter dan Kewirausahaan Berbasis Etnopedagogis di Sekolah Dasar Kmapung Cikondang*. Mimbar. Vol. 31. No. 2.
- Faraby, Muhammad Ersya. 2014. *Etos Kerja Pedagang Etnis Madura di Pusat Grosir Surabaya ditinjau dari Etika Bisnis Islam*. JESTT. Vol. 1 No. 3.
- Kementerian Pendidikan Nasional.2010. *Pengembangan Pendidikan Budaya dan Karakter Bangsa. Bahan Pelatihan Penguatan Metodologi Pembelajaran Berdasarkan Nilai-Nilai Budaya untuk Membentuk DayaSaing dan Karakter Bangsa*. Jakarta: Badan Penelitian dan Pengembangan Pusat Kurikulum.
- Meredith, Geoffrey G. 2005. *The Practice of Entrepreneurship*. Geneve: International Labor Organization.
- Munif, Muhammad. 2017. *Strategi Internalisasi Nilai-Nilai Dalam Pembentukan Karakter Siswa*. Edureligia. Vol.1

Buku Ajar Kewirausahaan

- Rante, Yohanes. 2010. *Pengaruh Budaya Etnis dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Agribisnis di Provinsi Papua*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.12, No. 2.
- Rifai, Mien Ahmad. 2007. *Manusia Madura*. Yogyakarta: Pilar media
- Setiyadi, D. B. P. 2012. *Pemahaman kembali local wisdom etnik Jawa dalam tembang macapat dan pemanfaatannya sebagai media pendidikan budi pekerti bangsa*. Magistra, 24(79), 71-76.
- Sutanto, Okki., Nurrachman, Nani. 2018. *Makna Kewirausahaan pada Etnis Jawa, Minang dan Tionghoa: Sebuah Studi Representasi Sosial*.
- Syarief, Faroman. 2020. *Budaya Organisasi dan Kewirausahaan*. Yayasan Barcode: Cetakan Pertama.
- Tafsir, Ahmad. 2006. *Filsafat pendidikan Islam: Integrasi jasmani, rohani dan kalbu memanusiaikan manusia*. Bandung Remaja Rosdakarya.
- Thoha, Chabib. 2006. *Kapita selekta Pendidikan islam*. Jogjakarta: Pustaka pelajar.
- Usman, Husaini., Raharjo, Eko Nuryadin. 2012. *Model Pendidikan Karakter Kewirausahaan di Sekolah Menengah Kejuruan*. Jurnal Pendidikan Teknologi dan Kejuruan. Vol. 21. No. 2
- Wahyudin. 2012. *Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Ekokultural untuk Pemberdayaan Masyarakat Miskin Pedesaan, Mimbar Jurnal Sosial dan Pembangunan UNISBA*. Volume XXVIII Nomor 1 (Juni, 2012): 55 - 64
- Wardani. 2019. *Internalisasi Nilai dan Konsep Sosialisasi Budaya dalam Menjunjung Sikap Persatuan Masyarakat Desa Pancasila*. Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial. Vol. 06. No. 2
- Widodo, Slamet. 2014. *Pendidikan Kewirausahaan bagi Santri: Sebuah Model untuk Mengatasi Pengangguran di Pedesaan, Mimbar Jurnal Sosial dan Pembangunan UNISBA*, Volume 31 Nomor 2 (Desember 2014): 171 - 179

BAB IX

TEORI KEBUTUHAN

Nurzalinar Joesah. S.E., M.M.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Mahasiswa mampu mengidentifikasi kebutuhan berdasarkan Teori kebutuhan.

B. MATERI

1. Pengertian Kebutuhan

Semua masyarakat pasti memiliki paling tidak satu hal yang harus mereka penuhi dalam kehidupan sehari-hari, biasanya disebut kebutuhan. Kebutuhan yang harus terpenuhi membuat setiap masyarakat memiliki motivasi untuk dapat memenuhi kebutuhan. Guna memenuhi kebutuhannya, mereka melakukan kegiatan ekonomi dengan bekerja, menjalankan usaha, berdagang, dan kegiatan lainnya. Kebutuhan, adalah semua hal yang dibutuhkan masyarakat guna mempertahankan juga mengembangkan hidupnya untuk mencapai kesejahteraan. Kebutuhan masyarakat itu berbeda-beda tergantung pada kondisi alam, tempat tinggal, sifat dan karakter individu, gaya hidup, agama, dan budaya. Hakikat kebutuhan adalah keinginan yang dimiliki oleh masyarakat. Jika suatu kebutuhan telah terpenuhi, maka akan muncul kebutuhan baru lainnya. Bisa dikatakan, manusia memiliki kebutuhan yang bertingkat-tingkat dan tidak terbatas serta selalu merasa kurang. Jadi kebutuhan akan selalu ada dan terus ada.

2. Macam Kebutuhan

Kebutuhan hidup manusia, jika dilihat dari bentuknya terdiri dari:

a. Kebutuhan Intensitasnya

Kebutuhan Primer

Kebutuhan primer atau pokok, kebutuhan dasar yang harus dipenuhi untuk kelangsungan hidup manusia, sifatnya adalah wajib dan mutlak harus ada. Kebutuhan primer manusia ada empat (4), yaitu sandang (pakaian), pangan (makanan), dan papan (tempat tinggal) serta Pendidikan yang merupakan kebutuhan dasar manusia yang harus terpenuhi.

Kebutuhan Sekunder

Bila kebutuhan primer sudah terpenuhi maka manusia membutuhkan kebutuhan sekunder. Kebutuhan ini bersifat pelengkap dari kebutuhan

dasar. Kebutuhan sekunder meliputi kendaraan pribadi, perabotan rumah, alat transportasi, alat kecantikan, dan masih banyak lagi. Namun, perlu diketahui bahwa dalam kebutuhan sekunder ada beberapa macam yang sedikit rancu, contohnya, sepeda motor sebagai alat transportasi merupakan kebutuhan sekunder, namun sebagian orang menganggap sepeda motor adalah kebutuhan tersier.

Kebutuhan Tersier

Ketika kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder telah di dapat, maka kebutuhan tersier dapat dipenuhi. Pemenuhan kebutuhan tersier untuk kesenangan pribadi dan kebutuhan ini disamakan dengan keinginan karena tidak semua orang bisa memenuhi kebutuhan tersiernya tersebut. Masyarakat memenuhi kebutuhan tersier adalah mereka yang memiliki pendapatan yang tinggi, namun tidak jarang orang yang pendapatan tinggi akan menggunakan dan memamerkan barang mewahnya sebagai ajang untuk menunjukkan status sosial.

Harus di perhatikan, pembagian kebutuhan menurut intensitas kegunaannya sangat ditentukan oleh kondisi masyarakat suatu daerah atau wilayah, misalnya, bagi penduduk sebuah daerah yang masih tertinggal, kebutuhan akan Laptop mungkin merupakan kebutuhan tersier (mewah).

b. Kebutuhan Berdasarkan Bentuknya

Kebutuhan Materil

Kebutuhan materil atau kebutuhan jasmani, adalah kebutuhan yang diperlukan manusia guna menunjang keberlangsungan hidupnya. Kebutuhan ini berkaitan dengan keadaan pribadi, contohnya olahraga agar setiap orang terlihat sehat.

Kebutuhan Immaterial

Kebutuhan immaterial atau rohani adalah kebutuhan hidup manusia guna memenuhi kebahagiaan serta ketentraman hidup yang dijalani. Kebutuhan tidak terlihat kasap mata tetapi terasa ada pengaruhnya, contohnya menjalankan ritual ibadah, bagi orang beragama.

c. Kebutuhan Berdasarkan Pada Waktunya

Kebutuhan Sekarang

Kebutuhan sekarang adalah kebutuhan yang dilakukan karena terdesak disetiap rutinitas hidup yang dijalannya, contohnya hampir sama dengan kebutuhan primer, seperti sakit jadi harus berobat ke Rumah Sakit, ataupun keperluan makan serta minum yang dilaksanakan setiap hari.

Kebutuhan Yang Akan Datang

Kebutuhan yang akan datang adalah kebutuhan yang bisa ditunda pemenuhannya. Kebutuhan ini berhubungan dengan rancangan masa depan seseorang dikaitkan dengan “cita-cita”, contohnya ingin sekolah di luar negeri atau memiliki rumah mewah.

Kebutuhan Yang Tidak Bisa Ditentukan Waktunya

Kebutuhan yang tidak bisa ditentukan waktunya adalah kebutuhan hidup secara tiba-tiba tidak ada yang dapat menduganya, contohnya kedatangan saudara yang bersilatullahmi sehingga semua kebutuhannya harus dipenuhi.

Kebutuhan Sepanjang Waktu

Kebutuhan sepanjang waktu adalah kebutuhan yang harus dipenuhi sepanjang hidup, contohnya kebutuhan ilmu pengetahuan yang diperlukan setiap orang, baik muda ataupun dewasa dan orangtua senantiasa belajar.

d. Kebutuhan Berdasarkan Pelakunya

Individu

Berdasarkan pada pelakunya adalah kebutuhan untuk individu, hanya kepentingan untuk keperluan satu orang, tidak ada keterkaitan antara keluarga, saudara, dan lain sebagainya, contohnya, kebutuhan untuk bersosialisasi serta melakukan bentuk interaksi sosial dengan lingkungan sekitarnya.

Kelompok

Kebutuhan manusia dilandasi pada kepentingan umum untuk dapat menjaga kesiimbangan sosial serta keteraturan sosial dalam masyarakat, contohnya kebutuhan untuk hidup bersama dalam lingkungan yang bersih, menjaga keamanan lingkungan, dan lain sebagainya.

3. Pendapat Para Ahli

Henry Alexander Murray (1988)

Menurut Murray, kebutuhan manusia terbagi menjadi tiga (3), yaitu:

1. Kebutuhan yang termotivasi untuk meraih kekuasaan, kekayaan, prestasi, pengetahuan, prestise, dan sejenisnya, meliputi kebutuhan akan prestasi, pencapaian atau perolehan, agresi, ketertiban,

mengatasi kelemahan, dominasi, intepretasi, pengakuan, dan pemahaman.

2. Kebutuhan yang termotivasi oleh cinta, kekaguman, simpati, ketergantungan, dan kasih sayang, meliputi kebutuhan akan afiliasi, rasa hormat, sikap memelihara, kepuasan seksual, dan pertolongan saat mengalami kesusahan.
3. Kebutuhan yang termotivasi oleh keinginan untuk merdeka, rangsangan, perubahan, dan permainan, meliputi kebutuhan akan otonomi (kebutuhan untuk bebas dan mandiri dari orang lain), perubahan, petualangan, perjalanan, eksistensi, dan permainan.

Halbert Dunn (1958)

Halbert Dunn Kebutuhan dasar manusia adalah kebutuhan individu yang menstimulasi respon untuk mempertahankan *integritas* (keutuhan) hidup, terdiri dari dua belas (12) kebutuhan, yaitu :

- Adat istiadat/kepercayaan,
- Komunikasi,
- Persahabatan,
- Kebutuhan untuk tubuh,
- Kebutuhan berimajinasi,
- Kebutuhan mendapat kasih sayang,
- Keseimbangan,
- Lingkungan fisik maupun sosial,
- Sosialisasi,
- Falsafah hidup,
- Kedudukan (*dignity*),
- Kamandekan.

Virginia Henderson (1966)

Virginia menganggap bahwa manusia hidup membutuhkan empat komponen utama, meliputi biologis, psikologis, kultural, dan spiritual. Berdasarkan empat (4) komponen tersebut, dapat dijelaskan 14 kebutuhan dasar dari manusia, yaitu: Kebutuhan yang paling pertama adalah dapat bernafas secara normal. Kedua, makan dan minum yang berkecukupan. Ketiga, buang air yang normal. Keempat, mempertahankan gerak dan mempertahankan posisi yang diinginkan. Kelima, tidur dan istirahat yang cukup dan berkualitas. Sementara kebutuhan keenam, manusia membutuhkan pakaian yang tepat sesuai dengan pribadi dan kondisinya. Ketujuh, menjaga agar suhu tubuh berada dalam rentang normal serta memilih pakaian yang sesuai dengan kondisinya. Kedelapan, menjaga kebersihan diri dan merawat

penampilan. Kesembilan, memastikan dirinya aman dari bahaya ataupun membahayakan orang lain. Kemudian kebutuhan kesepuluh adalah menjalin komunikasi yang baik dengan orang lain melalui ekspresi emosi, kebutuhan, menyampaikan opini, dan mengungkapkan kekhawatiran. Kesebelas, dapat beribadah sesuai keyakinan dengan tenang dan nyaman. Kedua belas, bekerja agar dapat memenuhi kebutuhan hidup. Ketiga belas, berekreasi atau *refreshing*. Kemudian keempat belas, memenuhi rasa ingin tahu, hidup normal, serta mendapat pelayanan kesehatan dan fasilitasnya dengan mudah.

Gardner Murphy

Menurut Gardner Murphy, kebutuhan manusia terbagi menjadi empat kelompok, yaitu:

- Kebutuhan dasar, merupakan kebutuhan yang berkaitan dengan biologis atau bagian-bagian penting tubuh manusia, contohnya: makan untuk memenuhi energi, minum untuk melepas dahaga, dan udara untuk bernafas.
- Kebutuhan terhadap kegiatan, bahwa manusia memerlukan aktivitas agar tetap bergerak. Sebagai salah satu ciri-ciri makhluk yang bergerak, manusia perlu bergerak.
- Kebutuhan sensori, kebutuhan manusia berkaitan tentang menerima respon dari lingkungan sekitar, contohnya kebutuhan akan warna dalam hidup, suara, musik, dan kebutuhan-kebutuhan lain yang memiliki orientasi dengan lingkungan sekitarnya.
- Kebutuhan untuk menolak, manusia mempunyai kebutuhan untuk menolak semua hal yang tidak sesuai dengan kehendaknya, contohnya manusia butuh untuk menolak rasa sakit, rasa takut, kebohongan, ancaman, dan lain-lain.

Abraham Maslow (1908 –1970)

Menurut Abraham Maslow, kebutuhan itu menjadi landasan motivasi segala perilaku manusia. Setiap tindakan yang kita lakukan dilatari dari kebutuhan tertentu yang harus kita penuhi, kebutuhan dasar yang digambarkan sebagai sebuah hierarki atau tangga yang menggambarkan tingkat kebutuhan menjadi lima tingkat dalam sebuah skema berbentuk piramida. Hipotesis Maslow menyebutkan, seseorang akan berusaha memenuhi suatu level kebutuhan apabila level kebutuhan di bawahnya telah terpenuhi.

4. Teori Kebutuhan terhadap kebutuhan

Kebutuhan muncul sebagai upaya manusia untuk mempertahankan hidupnya. Kebutuhan manusia bermacam-macam, ada satu teori kebutuhan yang sangat terkenal dan dikemukakan oleh Abraham Maslow. Menurut Abraham Maslow, kebutuhan itu menjadi landasan motivasi segala perilaku manusia, setiap tindakan yang akan dilaksanakan adalah merupakan kebutuhan yang harus dipenuhi. Teori tersebut dikenal dengan teori hierarki kebutuhan.

Menurut Maslow, kebutuhan manusia tersusun dalam suatu hierarki. Teori hierarki kebutuhan sering digambarkan sebagai piramida, lebih besar tingkat bawah mewakili kebutuhan yang lebih rendah, dan titik atas mewakili kebutuhan aktualisasi diri. Manusia akan berusaha memenuhi satu jenjang kebutuhan terlebih dahulu. Setelah jenjang pertama terpenuhi, maka manusia akan mencoba memenuhi kebutuhan yang ada di jenjang berikutnya.



Teori Kebutuhan Maslow
sumber: <http://lecture.bdyzone.com/>

Terdapat lima hierarki kebutuhan dasar dimana seseorang atau individu tidak merasa perlu kedua hingga tuntutan pertama telah puas, secara sederhana menjelaskan bahwa kebutuhan (*needs*) individu terdiri atas 5 tingkatan utama yang terdiri dari yang terendah hingga tertinggi, yaitu:

a. Kebutuhan Fisiologi

Kebutuhan fisiologi adalah kebutuhan yang mendasar dari hierarki Maslow merupakan kebutuhan primer, seperti makan, minum, pakaian, dan tempat tinggal. Manusia memenuhi kebutuhan fisiologi dahulu baru kebutuhan berikutnya. Sebab, kebutuhan fisiologi adalah kebutuhan yang paling kuat dan sangatlah mendesak pemenuhannya.

b. **Kebutuhan rasa aman**

Kebutuhan akan rasa aman adalah kebutuhan posisi kedua dari hierarki Maslow terdiri dari kebutuhan keamanan dan perlindungan dari bahaya fisik dan emosi didapat setelah kebutuhan fisiologi terpenuhi. Kebutuhan rasa aman dipenuhi untuk mendukung pemenuhan kebutuhan lain agar bisa terus berjalan dengan baik.

c. **Kebutuhan kasih sayang**

Ketika kebutuhan akan rasa aman dan kesejahteraan fisiologi puas, berikutnya kebutuhan untuk kasih sayang dapat muncul. Maslow menyatakan bahwa orang mencari untuk mengatasi perasaan kesepian dan keterasingan. Ini melibatkan kedua dan menerima cinta, kasih sayang dan memberikan rasa memiliki

d. **Kebutuhan penghargaan**

Kebutuhan penghargaan adalah kebutuhan posisi keempat dari hierarki Maslow disebut juga kebutuhan harga diri merupakan hak untuk memperoleh kewajiban untuk meraih juga mempertahankan pengakuan dari orang lain, jika telah sukses memenuhi kebutuhan sosialnya maka menjadi sangat ambisius guna memenuhi kebutuhannya dan biasanya bagi orang yang mencari status.

e. **Kebutuhan Aktualisasi Diri**

Kebutuhan aktualisasi diri merupakan kebutuhan posisi terakhir dari kebutuhan Maslow dimana keinginan untuk mengoptimalkan potensi dirinya, misalkan seorang bercita-cita menjadi guru setelah berhasil mencapai profesi yang di inginkan, namun pada saat bersamaan selain mengembangkan diri agar bisa menjadi guru yang profesional dan terus mengoptimalkan potensi mengajarnya. Hal ini sebagai aktualisasi diri, yakni pemenuhan potensi dirinya, mulai dari cita-cita, keinginan, kreativitas, dan kematangan mental untuk bertanggung jawab terhadap pilihan yang ia putuskan sendiri.

Dari kelima teori hierarki kebutuhan yang diuraikan diatas , terlihatlah bahwa kebutuhan manusia itu tidaklah terbatas namun jika seseorang yang bisa menjalani strategi kehidupan maka seseorang tersebut bisa mencegah terjadinya kebutuhan yang mubadzir, sehingga tidak mengalami keborosan karena kebutuhan adalah sesuatu hal yang bisa membantu seseorang dalam mempertahankan hidup maka dapat diilustrasikan sebagai berikut:



Setiap individu memiliki paling tidak satu hal yang harus mereka penuhi dalam kehidupan mereka sehari-hari dan biasanya disebut dengan kebutuhan yang harus terpenuhi membuat setiap individu memiliki motivasi untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Konsep dari Teori Hierarki Kebutuhan Maslow menghasilkan sebuah kesimpulan berupa ada beberapa kebutuhan yang akan lebih diutamakan dicapai oleh seorang individu daripada kebutuhan lainnya misalkan : Seseorang atau individu mungkin akan lebih lama bertahan hidup jika mereka dapat memenuhi asupan cairan mereka dibandingkan memenuhi kebutuhan makan mereka. Dari contoh diatas dapat diambil kesimpulan bahwa air adalah hal yang sangat penting untuk menopang kehidupan manusia. Hal inilah yang dijadikan permisalan oleh Abraham Maslow dalam menyusun teori hierarki kebutuhannya.

Abraham Maslow menambahkan pendapat ,bahwa dalam mencapai tingkatan kebutuhan selanjutnya, seseorang dapat menggunakan motivasi untuk mendorong mereka dalam mencapai tingkat kebutuhan di tingkat selanjutnya. Motivasi yang digunakan untuk memenuhi atau mencapai kebutuhan ada dua (2) yaitu:

- Motivasi Pertumbuhan Kekurangan (*Deficiency Growth Motivation*), adalah suatu usaha yang dilakukan oleh individu atau seseorang dalam proses pemenuhan atas kekurangan kebutuhan mereka.
- Motivasi Perkembangan (*Growth Motivation*), merupakan suatu motivasi yang secara alami muncul dari dalam diri individu atau seseorang tersebut hingga membuat individu atau seseorang menjadi lebih semangat dalam meraih kebutuhan dan tujuan mereka.

C. RANGKUMAN

Kebutuhan, adalah semua hal yang dibutuhkan masyarakat atau individu guna mempertahankan juga mengembangkan hidupnya untuk mencapai kesejahteraan. Kebutuhan masyarakat itu berbeda-beda tergantung pada kondisi alam, tempat tinggal, sifat dan karakter individu, gaya hidup, agama, dan budaya. Hakikat kebutuhan adalah keinginan yang dimiliki oleh masyarakat. Jika suatu kebutuhan telah terpenuhi, maka akan muncul kebutuhan baru lainnya. Kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau Individu selalu berkaitan dengan kebutuhan hidup, baik itu yang bersifat sementara maupun permanen, upaya pemenuhannya diperlukan arti sosialisasi serta diperlukan integrasi, baik dalam dirinya sendiri ataupun di dalam lingkungan masyarakat.

Teori hierarki kebutuhan manusia, dikemukakan oleh Abraham Maslow secara sederhana menjelaskan bahwa kebutuhan (*needs*) masyarakat atau individu terdiri dari lima (5) tingkatan utama yang terdiri dari: 1. Kebutuhan Fisiologi, 2. Rasa Aman, 3. Kasih Sayang, 4. Penghargaan, dan 5. Aktualisasi diri.

Konsep dari Teori Hierarki Kebutuhan Maslow, beberapa kebutuhan lebih diutamakan dicapai oleh seorang individu daripada kebutuhan lainnya misalkan : seseorang atau individu mungkin akan lebih lama bertahan hidup jika mereka dapat memenuhi asupan cairan mereka dibandingkan memenuhi kebutuhan makan mereka yang sangat penting untuk menopang kehidupan manusia.

Seseorang atau individu dalam bertindak dan menentukan kebutuhannya harus benar- benar memperhatikan strategi guna memenuhi kebutuhannya tersebut karena kebutuhan manusia itu selalu kurang atau tidaklah ada batasnya , maka manusia perlu mencegah terjadinya kebutuhan yang mubadzir, sehingga tidak mengalami keborosan. Karena kebutuhan adalah sesuatu hal yang bisa membantu seseorang dalam mempertahankan hidup.

D. TUGAS

1. Apakah yang anda ketahui mengenai kebutuhan dan keinginan, adakah persamaan juga perbedaan antara kebutuhan dan keinginan, jelaskan serta berikan contohnya.
2. Jelaskan hubungan antara teori motivasi dengan teori kebutuhan maslow, berikan uraian anda.
3. Bererapa waktu lalu Pendidikan merupakan kebutuhan sekunder namun saat ini berubah menjadi kebutuhan primer, bagaimana pendapat anda?
4. Teori kebutuhan Maslow yang anda ketahui, jika diterapkan saat ini apakah masih ada manfaatnya secara langsung, beikan uraian anda.

5. Menurut anda saat ini kepemilikan atas *laptop* atau *handphone* dapat dimasukkan dalam kebutuhan primer, sekunder atau tersier, berikan alasannya.

E. REFERENSI

- A. Aziz Hidayat & Musrifatul Uliyah (2012). *Kebutuhan Dasar Manusia*, Salemba Medika, Jakarta.
- Feist, Jess (2010). *Teori Kepribadian: Theories of Personality*. Salemba Humanika, Jakarta.
- G. Goble, Frank (1987). A. Supratiknya, ed. *Mazhab Ketiga, Psikologi Humanistik Abraham Maslow*. Kanisius, Jakarta.
- Hartiah Haroen, ed. (2008). *Teknik Prosedural Keperawatan: Konsep dan Aplikasi Kebutuhan Dasar Klien*. Salemba Humanika, Jakarta.
- Maslow, A.H. (1943). "A theory of human motivation". *Psychological Review*. 50 (4): 370–96. Cite SeerX 10.1.1.334.7586. doi:10.1037/h0054346–via psychclassics.yorku.ca
- Maslow, A. H. (1984). *Motivation and Personality: Teori Motivasi dengan Ancangan Hirarki Kebutuhan Manusia*. Diterjemahkan oleh Nurul Iman. PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Plotnik, Rod (2014). *Introduction to Psychology*, 10th Edition. Wadsworth.
- Rahmat Hidayat, Deden (2011). Zaenudin A. Naufal, ed. *Teori dan Aplikasi Psikologi Kepribadian dalam Konseling*. Ghalia Indonesia.
- <https://ruangguruku.com/biografi-abraham-maslow-dan-teorinya>
- <https://www.gramedia.com/literasi/macam-teori-kebutuhan>
- <https://sarjanaekonomi.co.id/kebutuhan-manusia>
- <https://amp.tirto.id/teori-kebutuhan-maslow-pengertian-dan-contohnya-gjrV>
- <http://belajarpsikologi.com/teori-hierarki-kebutuhan-maslow>

BAB X

SUMBER DAYA DALAM KEWIRAUSAHAAN

Hema Malini, S.E., M.M.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Mahasiswa mampu memahami penggunaan sumber daya dalam kewirausahaan untuk menciptakan produk yang unggul.

B. MATERI

1. Pengertian Sumber Daya Lokal

Sumber daya lokal adalah kemampuan ataupun kekuatan juga daya yang dimiliki oleh suatu daerah yang dapat dikembangkan untuk menghasilkan manfaat bagi daerah tersebut. Sumber daya lokal atau potensi lokal tersebut dapat dinilai dari beberapa unsur seperti modal sosial, sistem sosial, dan sistem budaya.

Sumberdaya lokal yang dimiliki suatu desa di daerah atau wilayah dapat di kembangkan oleh masyarakat sekitar sebagai modal pembangunan guna peningkatan kewibawaan bangsa dan negara, dimulai dari yang terdekat dengan lingkungan masyarakat tersebut atau tempat tinggal mereka, seperti tanah, air, udara, barang tambang, hewan, tumbuhan, dan lingkungan.

Sumber daya lokal merupakan suatu modal untuk desa guna pencapaian pembangunan menuju masyarakat makmur dan juga sejahtera melalui potensi serta budaya yang ada dalam menangani berbagai masalah yang ada di dalam masyarakat. Sumber daya lokal yang pada umumnya cenderung tidak mendapatkan perhatian yang lebih dari masyarakat. Atas dasar itu maka diperlukan pemberdayaan masyarakat sebagai upaya memaksimalkan potensi yang ada di desa sehingga menghasilkan suatu nilai ekonomi bagi masyarakat. Dalam mengembangkan potensi lokal desa dan menumbuhkan masyarakat yang makmur dan sejahtera diperlukan partisipasi langsung dari masyarakat, hal ini dikarenakan peran serta masyarakat untuk pemberdayaan memiliki pengaruh yang penting untuk keberhasilan suatu program yang dilaksanakan oleh lembaga desa atau lembaga pemberdayaan masyarakat.

2. Makna Sumber Daya Lokal

Istilah “mari kita manfaatkan sumberdaya lokal”, seringkali diucap secara lisan oleh semua warga negara seperti masyarakat biasa, pendidik, elit politik juga pejabat negara. Harapan juga impiannya agar masyarakat

bisa memanfaatkan sumberdaya lokal. Secara normal merupakan sebuah impian yang baik. Harapan itu merupakan sebuah kesadaran yang umum untuk bisa memberdayakan potensi diri maupun potensi lokal yang bertujuan membangun kejayaan, kehormatan, atau kewibawaan bangsa dan negara. Namun masih banyak orang di sekitar kita, belum memahami sepenuhnya, terhadap makna sumberdaya lokal. Berbeda dengan istilah sumberdaya alam juga sumberdaya manusia.

Makna “sumberdaya”, dalam kamus Bahasa Indonesia yaitu “segala sesuatu, baik yang berwujud maupun tidak berwujud, yang digunakan untuk mencapai hasil. Jadi sumberdaya lokal, adalah segala sesuatu yang ada di suatu daerah maupun wilayah setempat, atau lingkungan kita, yang bisa dimanfaatkan dan digunakan untuk mencapai tujuan bersama.

Sumber daya lokal yang ada di suatu daerah atau wilayah sekitar kita sangatlah beragam juga bervariasi namun dapat dibagi menjadi tiga yaitu:

a. Sumberdaya lokal yang bersifat material (*material local resources*)

Merupakan sumber daya lokal yang terdekat dari lingkungan tempat tinggal kita seperti tanah, air, udara, barang tambang, hewan, tumbuhan, dan lingkungan. Itu semua merupakan sumberdaya lokal yang kita miliki, dan dapat pula kita kembangkan sebagai modal pembangunan dan peningkatan kewibawaan bangsa dan negara. Tidak sedikit negara yang memiliki kekurangan sumberdaya lokal dalam bentuk material, maka bangsa Indonesia patut bersyukur karna bangsa kita mendapat limpahan sumberdaya material yang melimpah. Kekayaan alam yang melimpah tersebut, tidak menjadi bencana atau musibah, bagi masyarakat disekitar malah menjadi sumber utama untuk mendapatkan kehidupan yang berkah juga penghidupan yang lebih Makmur.

b. Sumber daya lokal yang bersifat nilai dan norma (*values local resources*).

Bangsa Indonesia memiliki keragaman budaya, nilai dan norma. Tidak semua nilai dan norma budaya suatu daerah itu sesuai dengan kebutuhan hidup modern. Namun tidak bisa kita ingkari , jika kita dapat menemukan berbagai jumlah kearifan lokal yang memiliki nilai-nilai kehidupan yang luar biasa. Masyarakat daerah selain memiliki pola kelakuan yang khusus, juga memiliki pola pikir, nilai dan norma yang bisa diberdayakan sebagai modal pembangunan dan lebih dikenal dengan istilah kearifan lokal.

c. Sumberdaya lokal yang terkait dengan manusia (*human local resources*)

Anak-anak Indonesia memiliki kualitas juga potensi yang tidak kalah hebatnya dibandingkan dengan anak-anak negara lainnya. Hal ini

dapat dilihat dengan banyaknya berbagai prestasi yang di hasilkan anak-anak sekolah menengah maupun mahasiswa yang meraih banyak prestasi pada tingkat Internasional seperti dalam ragam kompetisi yang diikuti anak-anak tersebut banyak yang mampu meraih prestasi luar biasa di ajang internasional olimpiade sains ataupun robotika.

Bila nalar atau kesadaran kita masih menganggap jika berpikir bahwa apapun yang berasal dari barat (*western-minded*) atau dari luar negeri lebih baik. Menganggap lulusan dari luar negeri maupun tenaga kerja asing jauh lebih berkualitas dibandingkan lulusan maupun tenaga kerja lokal. Pandangan juga anggapan tersebut sebenarnya tidaklah beralasan juga seluruhnya tepat. Banyak tenaga kerja Indonesia yang berkualitas dan unggul dan itu merupakan lulusan yang memang berprestasi. Atas dasar itu semua perlu diadakan pendekatan pemberdayaan yang merupakan suatu pendekatan yang bersifat positif untuk membangun kesadaran partisipasi warga lokal dalam ragam isu pembangunan.

Sumber daya lokal adalah kemampuan atau kekuatan atau daya yang dimiliki oleh suatu daerah atau wilayah yang dapat dikembangkan untuk menghasilkan manfaat bagi daerah tersebut. Potensi lokal dapat dinilai dari beberapa unsur, yaitu:

- 1) Unsur modal sosial, merupakan sumberdaya yang muncul dari hasil interaksi dalam suatu komunitas, baik antar individu maupun institusi yang melahirkan ikatan emosional berupa kepercayaan, hubungan-hubungan timbal balik, dan jaringan-jaringan sosial, nilai-nilai dan norma-norma yang membentuk struktur masyarakat yang berguna untuk koordinasi dan kerjasama dalam mencapai tujuan.
- 2) Sistem sosial, merupakan komplek aktivitas serta tindakan yang berpola dari manusia dalam masyarakat, yang dapat berupa keakraban sosial (kohesi sosial) serta kelembagaan atau organisasi kemasyarakatan.
- 3) Sistem budaya. Merupakan bagian dari kebudayaan sebagai suatu kompleks dari ide, gagasan, konsep, nilai, norma, peraturan dan gagasan tersebut selalu saling berkaitan satu dengan lainnya hingga menjadi suatu sistem.

3. Pemberdayaan Masyarakat

Setiap daerah atau wilayah memiliki sumber daya lokalnya masing-masing. Namun ini bukan masalah banyak-sedikit atau kaya-miskin kekayaan lokal yang dimiliki, namun kemampuan memberdayakan dan memanfaatkannya secara kreatif sehingga memberikan tambahan nilai, yang

bermanfaat untuk kepentingan bersama dan secara berkelanjutan. Sesuai Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, pemberdayaan masyarakat desa adalah upaya dalam mengembangkan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat dengan meningkatkan pengetahuan, sikap, keterampilan, perilaku, kemampuan, kesadaran, serta memanfaatkan sumber daya melalui penetapan kebijakan, program, kegiatan dan pendampingan yang sesuai dengan esensi dan prioritas kebutuhan masyarakat desa.

Hakikat memberdayakan sumber daya lokal merupakan pendekatan ekonomi yang mengusung partisipasi masyarakat lokal, dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki, dengan sentuhan inovasi dan kreatifitas. Penguasaan ekonomi lokal dapat dilakukan bersama-sama, tanpa perlu intervensi dari korporasi besar yang berasal di luar daerah atau wilayah yang dapat melakukan penguasaan terhadap proses ekonomi lokal. Masyarakat lokal dapat langsung menikmati penambahan nilai dari setiap kegiatan ekonomi yang diciptaakaannya. Peran serta pemerintah setempat cukup membimbing, membina dan memberi kesempatan dan rasa aman dalam berusaha.

Prosedur atau sistem bekerjanya ekonomi melalui peran serta masyarakat lokal, dengan memberdayakan sumber daya lokal diarahkan untuk menghasilkan beragam produk beserta turunannya, tanpa menyisahkan limbah, karena sisa proses suatu kegiatan ekonomi (*residu*) dapat menjadi bahan baku untuk proses ekonomi berikutnya, secara berputar dan berkesinambungan. Pemberdayaan masyarakat lokal, merupakan suatu para digma ekonomi yang bersifat sederhana atau *simple*, dengan memfokuskan pada "*just do it*", melalui pemanfaatan sumber daya yang ada dimulai saat ini juga hingga dapat menciptakan ekosistem yang kreatif bagi masyarakat lokal.

Pemberdayaan masyarakat merupakan konsep pembangunan ekonomi yang berisi nilai-nilai sosial. Konsep tersebut mencerminkan cara pembangunan yang bersifat:

- 1) *Peoplecentered*, pembangunan yang berorientasi pada masyarakat
- 2) *Participatory*, pembangunan yang melibatkan partisipasi warga
- 3) *Empowering* dan *Sustainable*, pembangunan yang berorientasi ke pemberdayaan masyarakat (komunitas) dan sifatnya berkelanjutan.

C. RANGKUMAN

Sumber daya lokal atau potensi lokal adalah kemampuan atau kekuatan atau daya yang dimiliki oleh suatu daerah yang dapat

dikembangkan untuk menghasilkan manfaat atau keuntungan bagi daerah tersebut.

Potensi lokal ini berbeda antara ras, etnik, tradisi, dan kondisi sosio ekonomi. Bahkan akan berbeda juga pada berbagai daerah di negara yang sama atau bahkan di daerah yang sama pada waktu yang berbeda. Potensi lokal berkaitan dengan sosialbudaya di daerah urban (perkotaan) akan berbeda dengan yang ada di daerah sub urban (pinggir kota), maupun di daerah urban *fringe*, yang dapat terjadi karena pergeseran mata pencaharian, akulturasi budaya, pendidikan dan sejarah. Daerah urban merupakan daerah perkotaan, dimana terletak pada pusat pemerintahan dengan karakteristik yang mengikutinya.

Bila pandangan kita masih berpikiran *western-minded*, bisa jadi menganggap tenaga kerja asing jauh lebih berkualitas dibandingkan tenaga kerja lokal. Padahal pandangan itu tidak seluruhnya tepat. Banyak tenaga kerja berkualitas dan unggul, dengan adanya pendekatan positif untuk membangun kesadaran partisipasi warga lokal dalam ragam isu pembangunan yang disebut juga pemberdayaan masyarakat.

Pemberdayaan masyarakat adalah upaya meningkatkan harkat dan martabat golongan warga tertentu yang ada di dalam kondisi kemiskinan dan keterbelakangan, maksudnya untuk membangun kemampuan masyarakat dengan cara mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran masyarakat, serta mengembangkan potensi yang ada di wilayah atau daerah tersebut. Konsep pemberdayaan pada dasarnya adalah transfer kekuasaan melalui penguatan modal sosial pada kelompok masyarakat, untuk menjadikan mereka lebih produktif dan menghindari kebiasaan-kebiasaan yang kurang produktif. Di sisi lain, pemberdayaan masyarakat juga termasuk konsep pembangunan ekonomi yang berisi nilai-nilai sosial. Konsep tersebut mencerminkan cara pembangunan yang bersifat *peoplecentered, participatory, empowering, dan sustainable*.

D. TUGAS

1. Menurut anda mengapa sumber daya lokal cenderung tidak mendapatkan perhatian yang lebih dari masyarakat di sekitar daerah tersebut, jelaskan.
2. Potensi apa yang ada di Wilayah sekitar anda dan bagaimanakah anda dan masyarakat mememanfaatkannya?
3. Jika anda sebagai pengambil keputusan di daerah wilayah tempat tinggal anda maukah anda memanfaatkan sumberdaya manusia Indonesia dalam konteks pembangunan ini, beri uraian anda.
4. Berikan satu contoh yang anda ketahui mengenai kegiatan pemberdayaan masyarakat guna mengembangkan potensi lokal yang dimiliki masyarakat setempat.

5. Bagaimana cara anda menggunakan sumber daya lokal yang ada di wilayah tersebut untuk menciptakan produk yang unggul.

E. REFERENSI

- Alma, Buchari, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Alfabeta, Bandung, 2016.
- Badan Pembinaan Hukum Nasional-Kemenkumham RI
<https://www.bphn.go.id/>
- Bastaman, Aam (2020). *Ekonomi Biru: Prinsip Memberdayakan Sumber Daya Lokal* <https://gemari.id/gemari/2020/5/29/ekonomi-biru-prinsip-memberdayakan-sumber-daya-lokal>
- Bukit, Benjamin dkk, *Pengembangan Sumber Daya Manusia Teori, Dimensi Pengukuran, dan Implementasi dalam Organisasi*, Yogyakarta: Kadisoka, 2017.
- Dede (2017). *Makna Sumberdaya Lokal - Geografi Manusia*
<https://dede.wordpress.com/2017/10/14/makna-sumberdaya-lokal>
- Hanif, Hafidz (2021) *Ekonomi Sumber Daya Lokal (Studi Evaluasi Program Pemberdayaan Ekonomi Desa Binaan UIN Raden Intan di Provinsi Lampung)*. PhD thesis, UIN Raden Intan Lampung.
<http://repository.radenintan.ac.id/>
- Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan, Panduan bagi mahasiswa untuk mengenal, memahami dan memasuki dunia bisnis*, Erlangga, Jakarta, 2019
- Oos M. Anwas, *Pengembangan Masyarakat Di Era Global*, Alfabeta, Bandung, 2014
- Raharjo (2017) *Sumber Daya Lokal sebagai dasar perencanaan*, jurnal MKMI, vol. 13 No. 1, Maret 2017
<https://journal.unhas.ac.id/index.php/mkmi/article/download/1575/885/2663>
- Santosa, Imam, *Pengembangan Masyarakat Berbasis Sumber Daya Lokal*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014.
- Soetomo, *Keswadayaan Masyarakat Manifestasi Kapasitas Masyarakat Untuk Berkembang Secara Mandiri*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2014.
- Sukardi, L dkk, *Ikhtiar Mengelola Sumber Daya Lokal*, Lembaga transform, Sumbawa, 2011.
- Theresia, Aprillia dkk, *Pengembangan Berbasis Masyarakat Acuan Bagi, Praktisi, Akademisi, Dan Pemerhati Pembangunan Masyarakat*, Alfabeta, Bandung, 2014
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014

BAB XI

MITIGASI RESIKO LINGKUNGAN PADA KEWIRAUSAHAAN

Enda Kartika Sari, S.P., M.Si.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Mahasiswa mampu mempelajari dan memahami mengenai materi tentang Pengertian resiko, Resiko dalam Kewirausahaan, Klasifikasi resiko, Resiko yang mungkin muncul dalam kewirausahaan, Mitigasi Resiko, Identifikasi resiko lingkungan dalam kewirausahaan.

B. MATERI

1. Pengertian Resiko

Pengertian Resiko menurut kajian deduktif:

- a. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Resiko adalah akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan.
- b. Menurut Mc Neil (1999) Resiko adalah suatu ketidakpastian yang menjadi suatu masalah penting bagi semua pihak.
- c. Menurut Ali (2006), kategori resiko tergantung dari sudut pandang mana kita melihatnya, adalah sebagai berikut: **Resiko dari Sudut Pandang Penyebab** Apabila dilihat dari sebab terjadinya, ada dua macam resiko, yaitu resiko keuangan dan resiko operasional. Resiko keuangan adalah resiko yang disebabkan oleh faktor-faktor keuangan, misalnya resiko kredit. Resiko Operasional adalah resiko yang disebabkan oleh faktor-faktor nonkeuangan, misalnya manusia, teknologi, sistem dan prosedur, dan alam. Disamping resiko dari sudut pandang penyebab, **resiko juga bersumber dari resiko strategis** yaitu resiko yang berdampak terhadap entitas dan bersifat strategis (misalnya keuangan, perubahan politik dan keamanan) sebagai akibat keputusan strategis yang tidak sesuai dengan lingkungan eksternal dan internal organisasi serta resiko eksternalitas, yaitu resiko yang timbul dari faktor eksternal, antara lain reputasi, lingkungan, sosial dan hukum.
- d. Menurut *The Australia/New Zealand Standard for Risk Management* (1999) Resiko adalah suatu kemungkinan dari suatu kejadian yang akan mempengaruhi suatu tujuan. Resiko tersebut diukur dalam terminologi *consequences* (konsekuensi) dan *likelihood* (kemungkinan/probabilitas).

- e. Menurut Arthur *et.al.* (2000) Resiko adalah prospek suatu hasil yang tidak disukai (operasional sebagai deviasi standar). Resiko muncul karena adanya ketidakpastian dan ketidakpastian tercermin dari kondisi dengan fluktuasi yang tinggi, semakin tinggi fluktuasi semakin tinggi resiko yang dihadapi.
- f. Menurut Hanafi (2006) Resiko adalah bahaya, akibat atau konsekuensi yang dapat terjadi akibat sebuah proses yang sedang berlangsung atau kejadian yang akan datang. Resiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan ketidakpastian, dimana jika terjadi suatu keadaan yang tidak dikehendaki dapat menimbulkan suatu kerugian.
- g. Menurut Karmilasari (2012) Resiko adalah sesuatu yang tidak ada dalam rencana suatu proyek, namun memiliki kemungkinan kejadian dan menyebabkan waktu pelaksanaan proyek menjadi terlambat, biaya membengkak dan kompromi terhadap kualitas atau kinerja.
Menurut Bramantyo (2008) Resiko pada perusahaan dapat dikategorikan menjadi empat jenis yaitu:
 - a. Resiko Keuangan. Resiko keuangan adalah fluktuasi target keuangan atau ukuran moneter perusahaan karena gejala berbagai variabel makro. Ukuran keuangan dapat berupa arus kas, laba perusahaan dan pertumbuhan penjualan. Resiko keuangan terdiri dari resiko likuiditas, resiko kredit, resiko permodalan.
 - b. Resiko Oprasional. Resiko oprasional adalah potensi penyimpangan dari hasil yang diharapkan karena tidak berfungsinya suatu system, SDM, teknologi, atau 7 faktor lainnya. Resiko oprasional bisa terjadi pada dua tingkatan yaitu teknis dan organisasi. Pada tataran teknis, resiko oprasional bisa terjadi apabila sistem informasi, kesalahan mencatat, informasi tidak memadai, dan pengukuran resiko tidak akurat dan tidak memadai. Pada tataran organisasi, resiko oprasional bisa muncul karena system pemantauan dan pelaporan, system dan prosedur, serta kebijakan tidak berjalan sebagaimana seharusnya. Resiko oprasional terdiri dari resiko produktivitas, resiko tekhnologi, resiko inovasi, resiko system dan resiko proses.
 - c. Resiko Strategis. Resiko strategis adalah resiko yang dapat memengaruhi eksposur korporat dan eksposur strategis sebagai akibat keputusan strategis yang tidak sesuai dengan lingkungan eksternal dan internal usaha. Resiko strategis terdiri dari resiko transaksi strategis, transaksi hubungan investor dan resiko usaha.
 - d. Resiko Eksternalitas. Resiko eksternalitas adalah potensi penyimpangan hasil pada eksposur korporat dan strategis dan bisa berdampak pada potensi penutupan usaha, karena pengaruh dari

- factor eksternal. Resiko eksternalitas terdiri dari resiko reputasi, resiko lingkungan, resiko social, resiko dan hukum. Secara sederhana resiko dapat didefinisikan sebagai kemungkinan kejadian yang merugikan. Terdapat tiga unsur penting dari sesuatu yang dianggap sebagai resiko: 1. Kejadian. Resiko merupakan suatu kejadian 2. Kemungkinan. Kejadian tersebut masih merupakan kemungkinan dimana bisa saja terjadi atau bisa saja tidak terjadi. 3. Merugikan. Jika sampai terjadi, dampak yang ditimbulkan adalah kerugian.
- h. Menurut Siahaan (2009) menyatakan bahwa jika terjadinya gangguan yang signifikan terhadap pencapaian tujuan suatu organisasi, maka organisasi tersebut dapat mengalami kerugian yang signifikan. Dalam beberapa situasi, resiko dapat mengakibatkan kehancuran organisasi tersebut. Karena itu, resiko penting untuk dikelola.
 - i. Menurut Agung dkk (2016) Resiko adalah peluang terjadinya kejadian yang merugikan yang diakibatkan adanya ketidakpastian (uncertainty) dari apa yang dihadapi. Ketidakpastian adalah suatu potensi perubahan yang akan terjadi di masa datang sebagai konsekuensi dari ketidakmampuan untuk mengetahui apa yang akan terjadi, bila suatu aktivitas dilakukan saat ini, menegaskan bahwa sangat penting menempatkan uncertainty (ketidakpastian) sebagai titik awal dalam manajemen resiko.

2. Resiko dalam Kewirausahaan

Resiko usaha adalah tindakan yang dihubungkan dengan suatu kemungkinan munculnya kerugian yang tidak terduga dan kejadian tersebut tidak diharapkan terjadi. Kemungkinan yang terjadi dalam suatu usaha bisa muncul dari berbagai faktor yaitu manajemen, sistem usaha serta strategi yang kurang baik.

Ada tiga faktor yang mempengaruhi resiko muncul Pertama, yaitu adanya ketidakpastian secara ekonomi atau bisa disebut juga dengan *economic uncertainty caused*. Adanya ketidakpastian yang kedua disebabkan oleh alam, yang biasa disebut dengan istilah *nature uncertainty caused*. Terakhir, adanya ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia atau dengan istilah lain *human uncertainty caused*.

3. Klasifikasi Resiko

Resiko menyebabkan paling tidak dua jenis kerugian dalam sebuah bisnis, yaitu adanya resiko spekulatif dan resiko murni. Untuk memahami sifat dari setiap resiko, baca lebih lanjut di bawah ini.

4. Resiko Spekulatif

Resiko Spekulatif (*Speculative Risk*) adalah resiko yang apabila terjadi dapat menimbulkan Kerugian (*loss*), atau tidak menimbulkan kerugian apapun (*no loss*) atau dapat mendatangkan keuntungan (*gain*). Contoh Resiko kelebihan produksi, resiko moneter (kurs valuta asing), atau pembelian saham. Misalnya, adanya kemungkinan kerugian jika perusahaan melakukan investasi dengan melakukan pembelian saham. Setelah beberapa waktu, perusahaan yang sahamnya dibeli mengalami kerugian dan penurunan nilai perusahaan dan menyebabkan nilai investasi yang menurun dan mengakibatkan kerugian.

5. Resiko murni

Resiko Murni (*Pure Risk*) adalah bentuk resiko yang jika terjadi akan menimbulkan kerugian dan bila tidak terjadi maka tidak akan menimbulkan kerugian. Contoh kebakaran, kecelakaan, gempa bumi, gunung meletus, banjir, tanah longsor dan lain-lain. Sebagai contoh, jika restoran mengalami kebakaran, hampir pasti akan menderita kerugian karena kerusakan properti. Setelah itu, restoran ditutup sementara untuk perbaikan dan pemulihan. Atau penutupan permanen sebagai akibat dari kebangkrutan setelah kebakaran restoran.

6. Beberapa Resiko yang Mungkin Terjadi di dalam Kegiatan Usaha

Setelah membahas definisi dan klasifikasi resiko usaha, bagian berikut membahas berbagai jenis resiko usaha. Berikut ini ada enam jenis resiko usaha antara lain, resiko finansial, resiko produksi, resiko pemasaran, resiko teknologi, resiko permintaan pasar, dan resiko pemerintah.

a. Resiko finansial

Salah satu resiko yang paling umum adalah ketidakpastian pendapatan atau pendapatan usaha, yang berdampak pada keuangan perusahaan. Perusahaan tidak akan selalu menghasilkan banyak uang. Bahaya ini termasuk resiko yang signifikan. Akibatnya, wirausaha harus lebih siap jika situasi ini muncul. Langkah penyelesaian juga harus disiapkan untuk menghindari kerugian signifikan lebih lanjut. Kontrol penuh keuangan bisnis Anda dan lakukan pembukuan secara otomatis.

Kondisi pasar yang tidak menentu biasanya menyebabkan penurunan penjualan. Bahkan dalam situasi yang buruk, perusahaan mungkin akan kehilangan uang. Wirausaha harus mempertimbangkan bagaimana meningkatkan produk penjualan dan mempertahankan tingkat penjualan pada level tertentu dan mencegah terjadinya kebangkrutan.

b. Resiko produksi

Dalam jenis usaha tertentu, untuk menghasilkan sejumlah besar produk untuk memenuhi permintaan pasar, perusahaan harus melakukan pekerjaan secara ringkas untuk menghasilkan lebih banyak produk. Namun, beberapa faktor *non-human* (dari mesin atau alat produksi lainnya) atau faktor SDM yang tidak hati-hati atau rajin, dan sebagainya, dapat menyebabkan kekacauan dalam prosesnya, menghasilkan produk yang tidak sepenuhnya sempurna. Dampaknya adalah bahwa tidak semua barang terkontrol, dan ada kemungkinan bahwa ketika mereka mencapai tangan konsumen, ada barang yang rusak. Ini sangat berbahaya bagi perusahaan karena satu keluhan pelanggan bisa berakibat fatal jika pelanggan tersebut memberi tahu calon pembeli lain tentang hal itu. Ini akan menempatkan perusahaan pada resiko.

c. Resiko pemasaran

Resiko ini terkait dengan proses marketing atau pemasaran produk. Masalah yang sering kita hadapi adalah bahwa kita mengalami kesulitan menguasai teknik pemasaran yang baik. Hal ini tentu menimbulkan resiko, seperti produk atau merek yang tidak masyarakat kenali meski telah melakukan berbagai proses pemasaran. Menghadiri seminar tentang teknik pemasaran, riset pasar, membaca buku, dan belajar langsung dari mentor atau seseorang yang telah berhasil adalah cara yang dapat Anda gunakan untuk mengurangi resiko ini.

d. Resiko teknologi

Bisnis yang bergantung pada karyawan, mesin, atau teknologi menghadapi serangkaian tantangan mereka sendiri. Masalah yang sering muncul adalah waktu penggunaan alat, yang harus selalu dipantau. Jika alat ini digunakan untuk jangka waktu yang lama dan tidak digunakan secara teratur, kemungkinan alat akan rusak dan tidak akan lagi dapat digunakan. Ini akan mengakibatkan kerugian bagi suatu usaha sehingga pemeliharaan alat, mesin, dan teknologi harus di perhatikan.

e. Resiko permintaan pasar

Jika tampaknya usaha yang sedang berjalan terbilang stabil dan mulai berkembang, seharusnya tidak menjadi hal yang membuat Anda cepat puas. Sebab kondisi pasar, seperti permintaan pasar, harus Anda perkirakan kedepannya. Mungkin permintaan pasar untuk produk perusahaan cukup tinggi saat ini, tetapi apakah ada jaminan bahwa pasar masih akan menginginkan produk yang Anda tawarkan saat ini dalam 5 atau 10 tahun? Dengan pertanyaan ini, pebisnis harus selalu

mempertimbangkan inovasi produk yang dapat dilakukan dan peluang apa yang dapat bisnis pertimbangkan untuk kesuksesan di masa depan.

f. Resiko peraturan pemerintah

Setiap warga negara tentu harus menaati peraturan dan hukum yang berlaku. Ini termasuk dengan upaya yang sedang Anda lakukan dalam berbisnis. Anda harus memastikan bahwa bisnis tersebut aman dan legal di bawah negara tempat Anda beroperasi. Pemerintah selalu memberikan regulasi yang berkaitan dengan sektor usaha yang bergerak di dalamnya. Pastikan jenis usaha yang Anda jalankan tidak melanggar peraturan pemerintah untuk mendapatkan jaminan bisnis yang baik.

7. Mitigasi Resiko

Mitigasi resiko adalah upaya mengurangi/menghentikan dampak negatif (kerugian) yang sudah terjadi. Adapun hubungan pengelolaan resiko dengan pengendalian internal. Titik temu utamanya adalah pada kepentingan untuk melakukan tindakan pencegahan (*preventive action*) atau membangun sistem peringatan dini (*early warning system or alert system*) yang efektif di perusahaan, dimana berbagai resiko yang mungkin terjadi beserta dampaknya dapat diidentifikasi, diukur dan diminimalkan sekecil mungkin. (*controllable risk*).

Mengutip situs Gramedia.com, bahwa mitigasi adalah upaya yang dilakukan untuk mengurangi resiko dan dampak yang diakibatkan oleh bencana terhadap masyarakat di kawasan rawan bencana, baik itu bencana alam, bencana ulah manusia maupun gabungan dari keduanya dalam suatu negara atau masyarakat. Tujuan dari mitigasi adalah mengurangi kerugian pada saat terjadinya bahaya di masa mendatang, mengurangi resiko kematian dan cedera terhadap penduduk, mencakup pengurangan kerusakan dan kerugian-kerugian ekonomi yang ditimbulkan terhadap infrastruktur sektor publik.

Ada beberapa alasan mengapa perusahaan/ instansi perlu melakukan mitigasi resiko. Diantaranya; 1) Karena merupakan proses dalam Manajemen Resiko yang tidak dapat dipisahkan. Salah satu proses manajemen resiko setelah tahap asesmen resiko adalah penyusunan rencana mitigasi/respons resiko. 2) Karena perusahaan/ instansi perlu mengambil sikap setelah mendapatkan informasi mengenai resiko yang akan dihadapi. Dalam proses mitigasi resiko ini, perusahaan/ instansi harus menyusun serangkaian rencana aksi penanganan guna memperkecil eksposur resiko. Tentu sebuah tindakan yang **fatal** jika perusahaan/instansi melakukan identifikasi resiko, dan melakukan penilaian terhadap resiko yang akan dihadapi, namun **tidak menanggapi resiko** yang akan dihadapi oleh perusahaan/instansi. Oleh karenanya, secara tidak langsung

perusahaan/instansi diharuskan untuk melakukan mitigasi resiko. Karena akan sia-sia analisis resiko yang dilakukan jika tidak dilakukan tindakan apapun untuk mengatasi resiko.

Dalam melakukan mitigasi resiko ada beberapa langkah yang perlu dilakukan antara lain: 1) Mengidentifikasi kemungkinan resiko untuk setiap jenis layanan yang dihasilkan oleh KKP Tanjung Priok, 2) Penilaian resiko yang akan muncul dari dua sisi, baik sisi pemeriksa maupun objek yang diperiksa, 3) Menyusun langkah rencana pencegahan dan pelayanan, 4) Melakukan pemantauan dan evaluasi terhadap upaya pengendalian resiko yang sudah dilakukan.

Patut dipahami bahwa resiko tidak dapat dihindari seratus persen, namun intinya meskipun terjadi resiko tetapi segala upaya sudah disiapkan, diukur dan dihitung termasuk anggarannya, alhasil resiko dapat ditekan serendah mungkin, sesuai dengan standar manajemen resiko COSO Integrated Framework 2004 maupun ISO 31000:2009 menyebutkan ada 4 strategi mitigasi resiko, yaitu: 1) Hindari (*avoid*), 2) Kurangi (*reduce*), 3) Berbagi dengan pihak ketiga (*share*), 4) Terima (*accept*).

Resiko dapat dihubungkan dengan kemungkinan kerugian yang tidak terduga. Kemungkinan ini dapat menunjukkan adanya ketidakpastian dan ketidakpastian berpengaruh pada pencapaian tujuan unit usaha yang selalu berhadapan dengan resiko. Di bidang kewirausahaan pun perlu dilakukan analisis terhadap resiko yang terjadi yaitu dengan melakukan identifikasi, pengukuran dan kemudian penyusunan strategi sebagai dasar penyusunan sistem manajemen yang baik dan utuh dalam mengatasi resiko. Jadi manajemen resiko pun perlu disusun dengan baik selain merencanakan, mengelola manajemen usaha yang menjadi tujuan utama dalam suatu kegiatan kewirausahaan.

8. Manajemen Resiko Lingkungan

Manajemen resiko adalah kegiatan atau proses manajemen yang terarah bersifat proaktif yang ditujukan untuk mengakomodasi kemungkinan kegagalan salah satu atau sebagian dari suatu instrument. Tujuan manajemen resiko adalah menyediakan informasi resiko kepada pihak regulator, memastikan bahwa tidak terjadinya kerugian, meminimalisasi kerugian dari berbagai resiko yang bersifat *uncontrolled*, mengukur *eksposur* dan pemusatan resiko, mengalokasikan modal dan membatasi resiko. Fokus manajemen resiko yang baik adalah mengidentifikasi, mengelola dan mengendalikan resiko dengan baik.

Manajemen resiko lingkungan adalah proses secara sistematis untuk mengidentifikasi bahaya lingkungan, menganalisa kemungkinan dan konsekuensi, serta mengatur hasil tingkat resiko. Manajemen resiko

lingkungan adalah aplikasi sistematis dari kebijaksanaan manajemen, prosedur dan praktek dalam mengkomunikasikan, menetapkan keadaan, mengidentifikasi, menganalisis, mengevaluasi, memperlakukan, memonitor, dan meninjau ulang resiko terhadap lingkungan.

Menurut The Standards Australia/New Zealand (1999) prosedur utama melakukan manajemen resiko lingkungan ada empat, antara lain:

- a. *Problem Formulation*. Merupakan proses untuk mengevaluasi dugaan tentang mengapa suatu efek terhadap lingkungan sudah terjadi, atau dapat terjadi dari aktivitas manusia. Tahap ini merupakan tahap awal dari keseluruhan penilaian resiko lingkungan. Beberapa hal yang utama dalam perumusan masalah meliputi:
 - Mengidentifikasi dan menggambarkan permasalahan
 - Mengumpulkan dan mengintegrasikan informasi yang tersedia
 - Mengembangkan suatu model konseptual yang menyangkut permasalahan
 - Mengembangkan suatu rencana analisis resiko
 - Pengaruh pada ekosistem (*consequence*)
- b. *Risk Analysis*. The Standards Australia/New Zealand (AS/NZS 4360:2004) menjabarkan bahwa resiko adalah suatu kemungkinan dari suatu kejadian yang tidak diinginkan yang akan mempengaruhi suatu aktivitas atau obyek. Resiko tersebut diukur dalam consequences (konsekuensi) dan likelihood (kemungkinan/probabilitas). Likelihood merupakan kemungkinan dalam suatu periode waktu dari suatu resiko tersebut akan muncul. Perhitungan kemungkinan atau peluang yang sering digunakan adalah frekuensi. *Consequence* adalah suatu kejadian dari suatu akibat seperti kerugian. Perhitungan resiko dapat dirumuskan sebagai perkalian dari Likelihood dengan Consequence.

$$\text{Risk} = \text{Likelihood} \times \text{Consequences}$$

Analisis resiko mencakup pertimbangan mengenai sumber resiko, konsekuensi, dan kemungkinan dari resiko tersebut. Resiko dianalisa dengan mengkombinasikan nilai likelihood (probabilitas atau frekuensi) dan consequence (dampak atau efek). Menurut The Standards Australia/New Zealand (1999), masing-masing resiko dinilai secara kualitatif dalam lima kategori masing-masing terhadap likelihood dan consequences. Dari lima analisis resiko ini menghasilkan empat tingkatan resiko yaitu Extreme, High, Medium, dan Low.

Tabel 11.1 Analisis Resiko: Penilaian Likelihood

Level	Descriptor	Description
A	<i>Almost</i>	Kemungkinan terjadi sangat
B	<i>Certain</i>	Sering
C	<i>Likely</i>	Sering terjadi
D	<i>Unlikely</i>	Terjadi kadang-kadang
E	<i>Rare</i>	Kemungkinan jarang sekali terjadi

Tabel 11.2 Penilaian Consequences Resiko

Level	Descriptor	Example Description/indicator
1	<i>Insignificant</i>	Tidak ada luka-luka, kerugian finansial rendah
2	<i>Minor</i>	Membutuhkan pertolongan pertamakerugian finansial sedang
3	<i>Moderate</i>	Membuuthkan medical treatment, kerugian finansial yang tinggi
4	<i>Major</i>	Menimbulkan kerugian yang luas, luka serius, kemampuan produksi terganggu, kerugian finansial yang besar
5	<i>Catastrophic</i> Menyebabkan kematian, menimbulkan kerusakan yang serius, dan kerugian finansial yang sangat besar	Menyebabkan kematian, menimbulkan kerusakan yang serius, dan kerugian finansial yang sangat besar

- c. *Risk Characterization*. Risk Characterization merupakan langkah terakhir dari suatu penilaian resiko, yaitu untuk mengetahui tingkatan resiko dari suatu kejadian. Tingkatan resiko tersebut dapat diketahui dengan mengelompokkan atau menggolongkan nilai likelihood dan consequences ke dalam suatu matriks resiko
- d. *Risk Management*. Merupakan tahap di mana perusahaan dapat mempertimbangkan strategi alternatif untuk memperkecil atau mengurangi kemungkinan terjadinya resiko dan konsekuensi atau akibat yang ditimbulkan. Tahap ini disebut sebagai tahap mitigasi resiko.

Mitigasi adalah aktivitas yang dilakukan untuk mengeliminasi/mereduksi kemungkinan terjadinya unexpected event, atau mereduksi konsekuensi/akibat yang meliputi tindakan pengurangan resiko jangka panjang. Pada tahap mitigasi ini dilakukan pengidentifikasian resiko, hazard yang dapat terjadi, mekanisme timbulnya dan mengestimasi tingkat resiko serta memprioritaskan resiko tersebut

9. Identifikasi Resiko Lingkungan pada Kewirausahaan

Resiko lingkungan yang sering dialami di bidang Kewirausahaan adalah resiko dalam pemilihan bahan baku, resiko proses produksi dan resiko dalam permintaan. Indikator resiko dari masing-masing resiko tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Resiko bahan baku, indikator resikonya adalah :
 - 1) Harga bahan baku
 - 2) Ketersediaan pasokan
 - 3) Kualitas dari bahan baku yang dipilih
- b. Resiko proses produksi, indikator resikonya adalah:
 - 1) Hasil produksi yang tidak baik
 - 2) Kebersihan dan ketidaknyamanan lingkungan kerja
 - 3) Kerusakan mesin dan peralatan pada proses produksi
- c. Resiko permintaan, indikator resikonya adalah :
 - 1) Permintaan dari produk yang fluktuatif
 - 2) Pesaing yang menghasilkan produk yang sama
 - 3) Pembatalan pemesanan produk Retur penjualan
 - 4) Keterlambatan pengiriman

Kriteria pengukuran dan penilaian dari resiko yang terjadi di bidang kewirausahaan dapat dianalisis dengan menggunakan nilai *Severity* (S), *Occurrence* (O) dan *Detection* (D). Nilai *Severity* adalah mencerminkan tingat keparahan dampak suatu potensi kegagalan atau kerugian dari setiap indikator resiko. Nilai *Occurrence* adalah probabilitas atau peluang terjadinya kegagalan atau kerugian dari setiap indikator resiko dan nilai *Detection* adalah ketersediaan sistem deteksi dampak suatu potensi kegagalan atau kerugian dari setiap indikator resiko untuk mengetahui lebih dini terhadap terjadinya suatu kegagalan atau kerugian dari setiap indikator resiko.

Perhitungan nilai dengan menggunakan indikator resiko dan nilai *Severity* (S), *Occurrence* (O) dan *Detection* (D) dapat dilakukan pada UKM Keripik Tempe dengan analisis sebagai berikut:

a. Resiko Bahan Baku

Resiko tertinggi dapat pada pengadaan bahan baku adalah pada harga kedelai yang sangat fluktuatif karena bahan baku yang digunakan adalah kedelai. Saat ini para pengusaha keripik UKM keripik tempe tidak dapat mengendalikan harga secara konstan karena harga kedelai tidak dapat dikendalikan oleh pengusaha atau pemerintah oleh karena harga bahan baku mempengaruhi harga jual dari keripik tempe itu sendiri. Apabila harga kedelai naik, maka harga keripik tempe yang dijual juga naik. Faktor tersebut menjadi resiko yang tidak dapat dihindari baik dari UKM, pemasok kedelai dan pemerintah. Faktor yang mempengaruhi kenaikan harga kedelai adalah kondisi eksternal yang berada diluar kontrol pemerintah seperti kondisi iklim ekstrim. Selain itu harga kedelai juga berpengaruh pada jumlah stok kedelai yang tersedia. Semakin sedikit persediaan kedelai maka akan berdampak pada harga kedelai dan sebaliknya. Begitu juga dengan kualitas dan stok kedelai sangat mempengaruhi harga. Kedelai. Kedelai yang berkualitas baik akan menghasilkan tempe yang baik pula.

b. Resiko Proses Produksi

Resiko proses produksi tertinggi didapat pada faktor hasil produksi yang tidak bagus atau cacat. Pada kasus keripik tempe, hasil produksi yang tidak bagus terjadi ketika proses produksi dimana keripik tempe menempel atau bertumpukkan dengan keripik tempe lainnya, hasil keripik tempe masih lembek atau setengah matang atau keripik tempe melengkung. Masalah yang timbul tersebut karena karena cara penggorengan yang tidak benar dan volume penggorengan yang terlalu banyak. Faktor resiko ini perlu segera ditangani, karena apabila proses penggorengan yang tidak benar dapat menyebabkan pekerjaan dilakukan berulang kali dan membuat waktu pekerjaan bertambah karena harus melakukan pemisahan keripik tempe yang betumpuk dan melakukan proses penggorengan kembali pada produk keripik tempe yang masih lembek. Hasil keripik tempe yang tidak bagus penyebabnya adalah faktor lainnya yaitu faktor kenyamanan lingkungan kerja yang dapat berdampak pada para pekerja. Pekerja memerlukan lingkungan yang nyaman dalam melakukan pekerjaannya agar dapat focus dalam bekerja dan menghasilkan produk yang baik. Lingkungan kerja harus nyaman dan bersih agar terhindar dari kotoran seperti debu, pasir, rambut dan benda-benda asing lainnya. Kerusakan mesin dan peralatan juga menjadi salah satu kendala resiko untuk melakukan proses produksi. Apabila terjadi kerusakan mesin dan peralatan hal ini dapat menghambat proses produksi yang sedang berlangsung.

c. Resiko Permintaan

Resiko permintaan tertinggi terdapat pada faktor permintaan keripik tempe yang tidak menentu. Karena resiko permintaan tidak dapat dengan pasti diprediksi. Faktor permintaan yang tidak menentu dapat berakibat pada pendapatan yang dihasilkan dan kelanjutan dari proses produksi selanjutnya. Prediksi lonjakan permintaan terjadi saat hari libur sekolah, libur idul fitri dan tahun baru diluar waktu tersebut permintaan pesanan tidak menentu dan tidak dapat diprediksi. Permintaan terhadap suatu barang ditentukan oleh banyak faktor diantaranya yaitu harga barang itu sendiri dan harga barang lain yang berkaitan dengan barang tersebut. Faktor tersebut dapat menjadi ancaman pada kelangsungan produksi. Perkembangan permintaan suatu produk dapat berkaitan dengan harga terutama pada persaingan yang semakin tajam. Dengan kata lain harga dapat mempengaruhi kemampuan bersaing perusahaan dan kemampuan perusahaan mempengaruhi konsumen. Faktor lainnya adalah pembatalan pesanan, pengembalian produk atau disebut dengan retur dan keterlambatan pengiriman yang berdampak pada citra UKM.

Menurut Basuki (2004) mengatakan bahwa dalam hubungan kemitraan dalam dunia usaha antar pelaku usaha harus didasarkan pada ikatan usaha yang saling menguntungkan dalam hubungan kerja sinergis. Kerjasama kemitraan dapat menciptakan hubungan saling menguntungkan, saling membutuhkan dan saling memperkuat antara kedua belah pihak. Perluasan pangsa pasar yang luas dapat menjadi keuntungan karena dapat melakukan perencanaan dan pemasaran permintaan yang lebih banyak. Untuk mendukung perencanaan permintaan yang banyak memerlukan perencanaan bahan baku yang baik dengan cara menjalin kemitraan dengan koperasi dan pemasok, untuk mempermudah mendapatkan bahan yang akan digunakan.

C. RANGKUMAN

Resiko usaha adalah tindakan yang dihubungkan dengan suatu kemungkinan munculnya kerugian yang tidak terduga dan kejadian tersebut tidak diharapkan terjadi. Kemungkinan yang terjadi dalam suatu usaha bisa muncul dari berbagai faktor yaitu manajemen, sistem usaha serta strategi yang kurang baik. Resiko. Resiko lingkungan yang sering dialami di bidang Kewirausahaan adalah resiko dalam pemilihan bahan baku, resiko proses produksi dan resiko dalam permintaan

Mitigasi resiko adalah upaya mengurangi/menghentikan dampak negatif (kerugian) yang sudah terjadi. Langkah mitigasi resiko yang perlu dilakukan adalah tindakan pencegahan (*preventive action*) atau membangun sistem peringatan dini (*early warning system or alert system*)

yang efektif di perusahaan, dimana berbagai resiko yang mungkin terjadi beserta dampaknya dapat diidentifikasi, diukur dan diminimalkan sekecil mungkin. (*controllable risk*).

Manajemen resiko adalah kegiatan atau proses manajemen yang terarah bersifat proaktif yang ditujukan untuk mengakomodasi kemungkinan kegagalan salah satu atau sebagian dari suatu instrument. Tujuan manajemen resiko adalah menyediakan informasi resiko kepada pihak regulator, memastikan bahwa tidak terjadinya kerugian, meminimalisasi kerugian dari berbagai resiko yang bersifat *uncontrolled*, mengukur *exposure* dan pemusatan resiko, mengalokasikan modal dan membatasi resiko.

D. TUGAS

1. Sebutkan dan jelaskan 10 pengertian resiko berdasarkan pendapat ahli!
2. Resiko lingkungan muncul dalam kegiatan kewirausahaan adalah dalam proses produksi. Jelaskan mengapa ini bisa terjadi dan upaya apa yang bisa dilakukan!
3. Resiko murni dan resiko spekulatif dapat terjadi dalam suatu usaha. Jelaskan hal tersebut beserta contohnya!.
4. Berikan satu contoh kasus dalam jenis usaha yang mengalami resiko dalam kewirausahaan dan mitigasi resiko yang dilakukan oleh usaha tersebut.
5. Pengukuran dan penilaian resiko yang terjadi di bidang kewirausahaan dinilai dengan metode *Severity (S)*, *Occurrence (O)* dan *Detection (D)*. Jelaskan metode tersebut beserta kasus resiko yang terjadi di UKM!

E. REFERENSI

Arthur J. Keown, David F. Scott, Jr, John D. Martin, J. William Petty 2010. Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan Jilid 1 Edisi Kesepuluh. Jakarta: PT. Indeks.

Basuki, U.T. (2004). Analisis dan Evaluasi Hukum Tentang Persaingan Usaha Industri Kecil Di Era Pasar Bebas. Jakarta: Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen

Bramantyo, D. 2008. Manajemen Resiko Korporat. Jakarta: Penerbit PPM..

I. G. Agung, I. Mas, W. S. Kristinayanti, I. G. Made, and O. Aryawan, "Manajemen Resiko Proyek Pembangunan Underpass Gatot Subroto Denpasar," J. akuntansi, Ekon. dan Manaj. bisnis, vol. 4, no. 1, pp. 1–6, 2016

Hanafi, M. 2006. Manajemen Resiko. Yogyakarta: STIE YKPN

Buku Ajar Kewirausahaan

Karmilasari, W. P. 2012. Faktor Penentu Efektifitas It Governance: Studi Kasus Pada Perusahaan Di DKI Jakarta. Prosiding KOMMIT

Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2005. Edisi ke-tiga. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI.

Standards Australia. (1999). Risk Management AS/NZS 4360:1999. Standards Association of Australia, Strathfield NSW

H. Siahaan, Manajemen Resiko Konsep, Kasus dan Implementasi. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo.'

BAB XII

DASAR HUKUM DAN RUANG LINGKUP NSPK PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN

Sriyanto, S.Sy., M.Ag.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Mahasiswa mampu memahami dasar hukum dan dan ruang lingkup NSPK pengembangan kewirausahaan

B. MATERI

1. Dasar Hukum

Penyusunan NSPK Pengembangan Kewirausahaan merujuk pada berbagai peraturan perundangan yang dapat memberikan pertimbangan-pertimbangan yuridis, filosofis dan teknis untuk pengembangan kewirausahaan di Indonesia, di antaranya:

- a. Undang-undang (UU) Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal. Meskipun undang-undang ini tidak berkaitan langsung dengan pengembangan kewirausahaan, namun aspek-aspek pengaturan terkait penciptaan iklim penanaman modal yang kondusif, promotif, serta memberikan kepastian hukum, keadilan dan efisiensi berdasarkan kepentingan ekonomi nasional merupakan hal yang penting dalam pengembangan kewirausahaan. Hal ini relevan dalam dinamika perekonomian nasional dan global yang saat ini berlangsung. UU Penanaman Modal juga memberikan kebijakan dasar penanaman modal termasuk mengatur bidang usaha yang terbuka bagi penanaman modal yang mensyaratkan kriteria kepentingan nasional, yaitu perlindungan sumber daya alam, perlindungan, pengembangan usaha mikro, kecil, menengah (UMKM), dan koperasi, pengawasan produksi dan distribusi, peningkatan kapasitas teknologi, partisipasi modal dalam negeri, serta kerja sama dengan badan usaha yang ditunjuk Pemerintah. Pengaturan mengenai pencadangan usaha ini sekaligus memberi peluang yang lebih besar untuk tumbuhnya usaha-usaha domestik yang memanfaatkan sumber daya lokal sesuai kapasitas yang dimiliki. Adanya koridor penanaman modal yang melibatkan kerjasama atau kemitraan dengan UMKM dan koperasi di dalam UU ini juga membuka peluang bagi keberlanjutan wirausaha yang didukung akses ke jaringan produksi dan pemasaran yang lebih luas.

UU ini juga memberikan dasar juridis bagi Pemerintah untuk melakukan pembinaan dan pengembangan UMKM dan koperasi melalui program kemitraan, peningkatan daya saing, pemberian dorongan inovasi dan perluasan pasar, serta penyebaran informasi yang seluas-luasnya.

UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM yang mengatur pemberdayaan UMKM melalui pengembangan iklim usaha yang kondusif dan pengembangan usaha. Pengembangan iklim usaha dilaksanakan melalui penetapan berbagai peraturan perundang-undangan dan kebijakan di berbagai aspek kehidupan ekonomi agar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memperoleh pemihakan, kepastian, kesempatan, perlindungan, dan dukungan berusaha yang seluas-luasnya. Pengembangan usaha dilaksanakan melalui pemberian fasilitas bimbingan pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM. Salah satu upaya yang dilaksanakan dalam rangka pengembangan usaha UMKM yaitu pengembangan sumber daya manusia dengan cara memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan (Pasal 19 huruf a), serta membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru (Pasal 19 huruf c.). UU Nomor 20 Tahun 2008 ini juga mengatur pengembangan iklim usaha yang kondusif dan pengembangan usaha UMKM melalui peningkatan produksi dan pengolahan, pemasaran, desain dan teknologi, serta fasilitasi akses pembiayaan dan kemitraan usaha.

- b. UU Nomor 40 Tahun 2009 tentang Kepemudaan yang menyatakan bahwa pembangunan kepemudaan diarahkan untuk mewujudkan pemuda yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, cerdas, kreatif, inovatif, mandiri, demokratis, bertanggungjawab, berdaya saing, serta memiliki jiwa kepemimpinan, kewirausahaan, kepeloporan, dan kebangsaan berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 dalam kerangka Negara Kesatuan Republik Indonesia. Beberapa pasal yang secara khusus mengatur tentang pengembangan kewirausahaan pemuda yaitu:

Pasal 27

- (1) Pengembangan kewirausahaan pemuda dilaksanakan sesuai dengan minat, bakat, potensi pemuda, potensi daerah, dan arah pembangunan nasional.

- (2) Pelaksanaan pengembangan kewirausahaan pemuda sebagaimana dimaksud pada ayat (1) difasilitasi oleh Pemerintah, Pemerintah daerah, masyarakat, dan/atau organisasi kepemudaan.
- (3) Pengembangan kewirausahaan pemuda sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilaksanakan melalui:
 - a. pelatihan;
 - b. pemagangan;
 - c. pembimbingan;
 - d. pendampingan;
 - e. kemitraan;
 - f. promosi; dan/atau
 - g. bantuan akses permodalan
- (4) Ketentuan lebih lanjut mengenai pengembangan kewirausahaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), ayat (2), dan ayat (3) diatur dalam Peraturan Pemerintah.

Pasal 28 mengatur bahwa Pemerintah, Pemerintah daerah, dan/atau masyarakat dapat membentuk dan mengembangkan pusat-pusat kewirausahaan pemuda.

Pasal 30 mengatur bahwa Pemerintah wajib melakukan koordinasi strategis lintas ektor untuk mengefektifkan penyelenggaraan pelayanan kepemudaan yang dapat meliputi program sinergis antar sektor dalam hal penyadaran, pemberdayaan, serta pengembangan kepemimpinan, kewirausahaan, dan kepeloporan pemuda.

Pasal 40 mengatur bahwa organisasi kepemudaan berfungsi untuk mendukung kepentingan nasional, memberdayakan potensi, serta mengembangkan kepemimpinan, kewirausahaan, dan kepeloporan pemuda.

Pasal 48 mengatur peran masyarakat yang salah satunya melatih pemuda dalam pengembangan kepemimpinan, kewirausahaan, dan kepeloporan pemuda.

Pasal 51 mengatur kewajiban Pemerintah dan Pemerintah Daerah untuk menyediakan dana dan akses permodalan untuk mendukung pengembangan kewirausahaan pemuda dengan cara membentuk lembaga permodalan kewirausahaan pemuda yang akan diatur lebih lanjut melalui Peraturan Pemerintah.

- c. UU Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM) tidak secara langsung berhubungan dengan pengembangan kewirausahaan, namun memberikan dasar hukum untuk pembentukan ekosistem kewirausahaan, khususnya dalam penyediaan pinjaman atau pembiayaan, pengelolaan simpanan serta pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha bagi anggota dan masyarakat. Keberadaan LKM diharapkan dapat meningkatkan akses pendanaan skala mikro bagi masyarakat, membantu peningkatan pemberdayaan ekonomi dan produktivitas masyarakat, dan membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat, terutama masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah. Layanan yang disediakan LKM diharapkan dapat menjangkau masyarakat yang akan memulai usaha, sehingga dapat mendukung pengembangan wirausaha baru.
- d. UU Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian yang merupakan dasar hukum dalam penciptaan pembangunan industri yang maju yang diwujudkan melalui penguatan struktur industri yang mandiri, sehat, dan berdaya saing, dengan mendayagunakan sumber daya secara optimal dan efisien, serta mendorong perkembangan industri ke seluruh wilayah Indonesia. Beberapa aspek yang diatur melalui UU ini di antaranya mencakup pembangunan sumber daya Industri, yang terdiri dari pembangunan sumber daya manusia (SDM), pemanfaatan sumber daya alam, pengembangan dan pemanfaatan teknologi industri, pengembangan dan pemanfaatan kreativitas dan inovasi, serta penyediaan sumber pembiayaan. Pembangunan SDM secara khusus mencakup pembangunan wirausaha industri yang diatur melalui Pasal 17 yang mengatur target, pola pengembangan/kegiatan, dan pelaksana kegiatan, sebagai berikut:
- 1) Pembangunan wirausaha Industri dilakukan untuk menghasilkan wirausaha yang berkarakter dan bermental kewirausahaan serta mempunyai kompetensi sesuai dengan bidang usahanya meliputi:
 - kompetensi teknis;
 - kompetensi manajerial; dan
 - kreativitas dan inovasi.
 - 2) Pembangunan wirausaha Industri sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan paling sedikit melalui kegiatan:
 - pendidikan dan pelatihan;
 - inkubator Industri; dan
 - kemitraan.
 - 3) Pembangunan wirausaha Industri sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan terhadap calon wirausaha Industri dan wirausaha Industri yang telah menjalankan kegiatan usahanya.

- 4) Kegiatan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan oleh:
 - lembaga pendidikan formal sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;
 - lembaga pendidikan nonformal; atau
 - lembaga penelitian dan pengembangan yang terakreditasi.
 - 5) Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara penyelenggaraan kegiatan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (4) diatur dengan Peraturan Menteri.
- e. UU Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan sebenarnya tidak secara langsung terkait dengan kegiatan kewirausahaan, namun mendukung penciptaan ekosistem kewirausahaan yang kondusif melalui peran perdagangan di antaranya dalam memenuhi kebutuhan produksi dan konsumsi di dalam negeri, meningkatkan fasilitas, sarana dan prasarana perdagangan, meningkatkan kemitraan antara usaha besar dan koperasi dan UMKM, meningkatkan daya saing produk dan usaha nasional, meningkatkan citra produk dalam negeri, akses pasar dan ekspor, serta meningkatkan perdagangan produk berbasis ekonomi kreatif.
- UU ini juga secara khusus memberikan dukungan bagi pemberdayaan koperasi dan UMKM melalui Pasal 10 dan 12 maupun Pasal 73. Pasal 10 menyatakan bahwa Pelaku Usaha Distribusi melakukan Distribusi Barang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan serta etika ekonomi dan bisnis dalam rangka tertib usaha, dan bentuk pelaku usaha distribusi dapat berupa distribusi, agen maupun waralaba, yang dapat merupakan bentuk usaha kecil dan menengah. Pasal 12 yang berhubungan dengan Pelaku Usaha Distribusi menyatakan bahwa para pelaku usaha (baik bersama dengan Pemerintah atau Pemerintah Daerah maupun sendiri-sendiri) mengembangkan sarana Perdagangan. Pasal 73 mengatur sebagai berikut:
- (1) Pemerintah dan/atau Pemerintah Daerah melakukan pemberdayaan terhadap koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah di sektor Perdagangan.
 - (2) Pemberdayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat berupa pemberian fasilitas, insentif, bimbingan teknis, akses dan/atau bantuan permodalan, bantuan promosi, dan pemasaran.
 - (3) Pemerintah dan/atau Pemerintah Daerah dalam melakukan pemberdayaan koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah di sektor Perdagangan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dapat bekerja sama dengan pihak lain.
 - (4) Ketentuan lebih lanjut mengenai pemberdayaan koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah di sektor Perdagangan

sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dengan atau berdasarkan Peraturan Presiden.

Pada penjelasan Pasal 73 dari UU ini juga disebutkan bahwa bimbingan teknis yang diberikan dalam rangka pemberdayaan koperasi dan UMKM juga mencakup pengembangan kewirausahaan. Koperasi dan UMKM juga memperoleh kesempatan, perlindungan dan kemudahan di bawah pengaturan pasal-pasal lain yang berkaitan dengan perdagangan dalam, perdagangan luar negeri, perdagangan perbatasan, standarisasi, e-commerce, pengembangan ekspor, kerja sama perdagangan internasional, dan sistem informasi perdagangan.

- f. UU Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah yang mengatur penyelenggaraan urusan pemerintahan, dimana salah satu yang wajib dilaksanakan dalam bentuk pelayanan dasar adalah yang berkaitan dengan koperasi, usaha kecil dan menengah (UKM). Pembagian urusan pemerintahan di bidang koperasi dan UKM diuraikan secara terinci pada Lampiran UU ini yang menunjukkan pembagian kewenangan dan tugas antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah daerah dalam pengembangan koperasi dan UKM. Pembagian kewenangan dan tugas antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah yang berkaitan dengan kewirausahaan terdapat di bidang:
 - (1) Tenaga kerja, khususnya berkaitan dengan pelatihan kerja dan produktivitas tenaga kerja
 - (2) Kepemudaan khususnya terkait pengembangan pemuda dan kepemudaan
- g. Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 41 Tahun 2011 tentang Pengembangan Kewirausahaan dan Kepeloporan Pemuda serta Penyediaan Prasarana dan Sarana Kepemudaan, yang merupakan peraturan pelaksanaan dari UU Nomor 40 Tahun 2009 tentang Kepemudaan. Terkait dengan kewirausahaan, PP ini mengatur tugas dan tanggung jawab Pemerintah dan Pemerintah Daerah dalam pengembangan kewirausahaan, perencanaan pengembangan kewirausahaan, cakupan pengembangan kewirausahaan pemuda, penyediaan prasarana dan sarana yang mendukung pengembangan kewirausahaan pemuda, serta pendanaan.
- h. PP Nomor 60 Tahun 2013 tentang Susunan Organisasi, Personalia, dan Mekanisme Kerja Lembaga Permodalan Kewirausahaan Pemuda (LPKP) yang merupakan peraturan pelaksanaan dari UU Nomor 40 Tahun 2009 tentang Kepemudaan. LPKP diharapkan dapat memfasilitasi akses permodalan bagi wirausaha muda pemula untuk mulai menjalankan usahanya. Permodalan yang diberikan bagi

wirausaha muda pemula mencakup hibah, dana bergulir, penjaminan dan/atau subsidi bunga, modal ventura, dan/atau bentuk permodalan lainnya. LPKP diharapkan untuk juga dikembangkan oada tingkat Provinsi dan Kabupaten/Kota sesuai dengan kebutuhan.

- i. Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 27 Tahun 2013 tentang Inkubator Wirausaha yang mengarahkan pengembangan inkubator wirausaha untuk dapat menciptakan dan mengembangkan usaha baru yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi, serta mengoptimalkan SDM terdidik dalam menggerakkan perekonomian dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan. Pengaturan dalam Perpres ini mencakup sasaran pengembangan inkubator wirausaha, penyelenggaraan inkubator wirausaha, peserta inkubasi, prioritas dan jangka waktu inkubasi, serta koordinasi pengembangan inkubator wirausaha.

2. Ruang Lingkup

Struktur NSPK Pengembangan Kewirausahaan secara umum mencakup:

- a. Gambaran tentang Ekosistem Kewirausahaan di Indonesia.
- b. Bagian ini menguraikan pilar-pilar pendukung kewirausahaan yang saling terkait dalam kerangka ekosistem yang memberikan dampak pada kecepatan dan kemampuan wirausaha untuk menciptakan dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Kondisi ekosistem kewirausahaan di Indonesia saat ini juga diulas secara singkat untuk melihat peran dan pengaruhnya terhadap pengembangan kewirausahaan di Indonesia.
- c. Definisi terkait dengan pengembangan kewirausahaan.
Pada bagian ini dijelaskan berbagai definisi yang berkaitan dengan kewirausahaan dan kategorisasi wirausaha yang didasarkan pada jenis dan tahapan pengembangan kewirausahaan.
- d. Penjelasan tentang norma, standar, prosedur dan kriteria yang perlu digunakan dalam pengembangan kewirausahaan.
Bagian ini menguraikan komponen inti dari NSPK sehingga dapat menjadi panduan utama dalam pengembangan kewirausahaan di Indonesia.
- e. Model bisnis dalam pengembangan kewirausahaan.
Bagian ini menjelaskan model bisnis yang dapat digunakan sebagai dasar pelaksanaan kebijakan, program dan kegiatan pengembangan kewirausahaan, sesuai dengan ekosistem kewirausahaan.
- f. Prosedur dan panduan dalam pengembangan kewirausahaan.
Bagian ini menguraikan model bisnis pengembangan kewirausahaan secara lebih terinci dalam bentuk prosedur pengembangan

kewirausahaan yang mencakup langkah-langkah dalam pelaksanaan model bisnis pengembangan kewirausahaan.

- g. Kaidah pelaksanaan pengembangan kewirausahaan
Bagian ini menguraikan konsensus bahasa program dan penganggaran, mekanisme pembagian peran pusat dan daerah dan penjelasan mengenai Sistem Informasi Terintegrasi.

C. RANGKUMAN

Stabilitas ekonomi dan besarnya pasar tenaga kerja Indonesia saat ini masih perlu didukung oleh iklim usaha yang baik. Saat ini, kualitas iklim usaha Indonesia masih perlu diperbaiki, baik dalam iklim untuk kemudahan usaha, serta berbagai ekosistem kewirausahaan yang lain, seperti kebijakan di bidang kewirausahaan, kondisi infrastruktur untuk berwirausaha dan faktor-faktor lain. Di antara negara-negara ASEAN berada di tengah-tengah dengan nilai yang hampir sama dengan Thailand, namun lebih rendah dari Singapura dan Malaysia. Pemerintah memandang perlu untuk menata kebijakan dan pola pengembangan kewirausahaan di Indonesia untuk iklim usaha yang lebih baik. Pengembangan kewirausahaan yang dilakukan berbagai pihak, baik publik maupun swasta, perlu dilengkapi dengan ekosistem yang mampu mendukung realisasi dari motivasi berwirausaha yang ditumbuhkan dari pendidikan formal dan non-formal menjadi usaha yang berkembang secara berkelanjutan. Upaya-upaya pengembangan kewirausahaan juga perlu terukur sehingga masyarakat dapat merasakan manfaat nyata dalam bentuk peningkatan kesempatan berusaha dan lapangan usaha, serta perbaikan pendapatan. Upaya Pemerintah ini diwujudkan melalui penyusunan norma, standar maupun prosedur dan kriteria (NSPK) pengembangan kewirausahaan. Hasilnya diharapkan dapat menjadi panduan dalam melaksanakan program dan kegiatan pengembangan kewirausahaan yang dilaksanakan utamanya oleh Kementerian/Lembaga dan Pemerintah Daerah, serta pihak-pihak lain yang berkepentingan. Secara peraturan, sudah terdapat berbagai Undang-undang yang terkait dengan kewirausahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung, seperti Undang-undang (UU) Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal, UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, UU Nomor 40 Tahun 2009 tentang Kepemudaan, UU Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM), UU Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian, UU Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan, UU Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah. Berbagai peraturan perundangan yang diturunkan dalam Peraturan Pemerintah/Peraturan Presiden/Peraturan Menteri perlu disinergikan dengan adanya panduan.

D. TUGAS

1. Sebutkan UU yang mendukung dalam pengembangan kewirausahaan.
2. Aspek Hukum daerah yang mendukung dalam pengembangan kewirausahaan.

E. REFERENSI

KUMKM diakses dari <https://jdih.kkp.go.id/peraturan/surat-permintaan-konfirmasi-nspk-dan-lampirannya.pdf>

BAB XIII

MANAJEMEN DAN LAPORAN KEUANGAN

Erwin Arianto, S.E., M.M., C.MD.

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

- Mampu memahami dan memperkenalkan pentingnya pengetahuan manajemen dan laporan keuangan dalam menjaga kelangsungan sebuah bisnis beserta ruang lingkungannya.
- Memahami konsep dasar dari: *product mapping*, memahami *supply* dan *demand*, mengenal mekanisme harga dan teori perilaku konsumen, menjelaskan pengendalian, penyimpanan, dan manajemen persediaan, nilai waktu uang, perhitungan bunga uang dan hubungan nilai waktu dari uang dengan kebijaksanaan investasi.
- Mempelajari dan memahami pencatatan transaksi keuangan, penyusunan pelaporan dan cara menganalisa laporan keuangan.

B. MATERI

1. Definisi Manajemen

Pengertian manajemen adalah: proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar tercapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Penjelasannya adalah sebagai berikut:

a. Perencanaan

Maksudnya mempersiapkan kegiatan apa yang akan dikerjakan, dilaksanakan, dan diwujudkan yang didasarkan pada metode dan konsep.

b. Pengorganisasian

Maksudnya diperlukan kemampuan untuk menganalisa, menyusun, dan memanfaatkan kelemahan sumber daya yang ada dan meningkatkan kekuatan dengan cara memotivasinya.

c. Pengarahan

Maksudnya diperlukan pengarahan kepada para bawahan oleh seorang pemimpin agar efisiensi kerja dan efektivitas hasil bisa terwujud sesuai dengan tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

d. Pengawasan

Maksudnya berhasil atau tidaknya proses manajemen terletak pada aspek pengawasannya sehingga pergerakan proses manajemen tersebut bisa berjalan dengan baik.

Ada 3 alasan mengapa manajemen diperlukan oleh *entrepreneursip*, yaitu:

- a) Manajemen sebagai salah satu cara untuk mencapai tujuan organisasi dalam mewujudkan rencana bisnis
- b) Manajemen digunakan untuk menjaga keseimbangan diantara tujuan-tujuan organisasi yang saling bertentangan dari pihak-pihak yang berkepentingan, misalnya : tujuan pemilik usaha dengan tujuan pengelola usaha, tujuan perusahaan dengan tujuan karyawan, dsbnya
- c) Manajemen digunakan untuk mencapai tujuan organisasi yang efisien dan efektif.

2. Manajemen Strategi

Ada dua strategi yang perlu diperhatikan dalam pasar. Dua strategi tersebut adalah:

- 1) Strategi memetakan produk, maksudnya adalah melihat dan mengevaluasi siapa pesaing yang secara langsung berpotensi dapat membuat laju penjualan melambat, contoh : membuka restoran ayam kremes dilokasi “xy”, maka pesaingnya antara lain ada KFC, McDonald, dll di lokasi yang sama.
- 2) Strategi memetakan kualitas dan harga untuk mengetahui posisi produk di pasar, maksudnya membandingkan kualitas produk dengan harganya sebagai bahan acuannya diambil harga rata-rata pasar.

Dalam strategi bisnis tersebut harus bersifat: dinamis, efektif, efisien, antisipatif, fleksibel. Apabila dalam menjalankan bisnis terjadi perubahan strategi maka akan berdampak:

- a. Perubahan akan menciptakan peluang
- b. Perubahan akan menciptakan ancaman
- c. Perubahan akan menyebabkan kejadian yang memperlemah kondisi usaha
- d. Perubahan akan menyebabkan kejadian yang memperkuat kondisi usaha

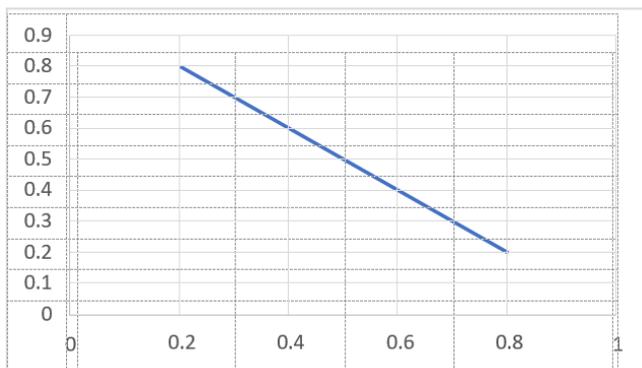
Teori permintaan dan penawaran

Satu hal yang sangat penting bagi seorang entrepreneurship dalam mempersiapkan strategi untuk menjalankan bisnisnya adalah teori permintaan dan teori penawaran. Hukum permintaan, adalah: apabila harga suatu barang naik maka jumlah barang yang diminta konsumen akan menurun dan apabila harga suatu barang turun maka jumlah barang yang akan diminta konsumen akan meningkat.

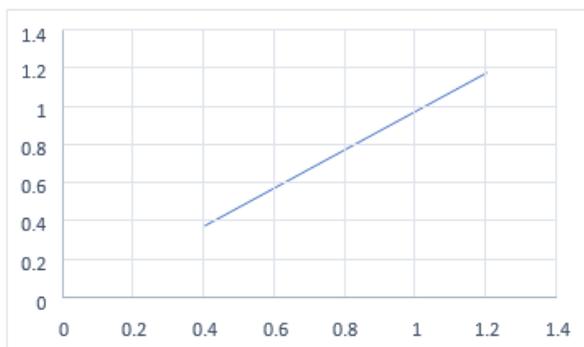
Hukum penawaran, adalah: apabila harga suatu barang naik maka

jumlah barang yang ditawarkan konsumen akan meningkat dan apabila harga suatu barang turun maka jumlah barang yang akan ditawarkan konsumen akan turun. Telah diketahui bahwa keseimbangan pasar akan terjadi apabila jumlah barang yang diproduksi itu sama dengan jumlah barang yang diminta oleh konsumen untuk mencapai kepuasannya dengan harga tertentu.

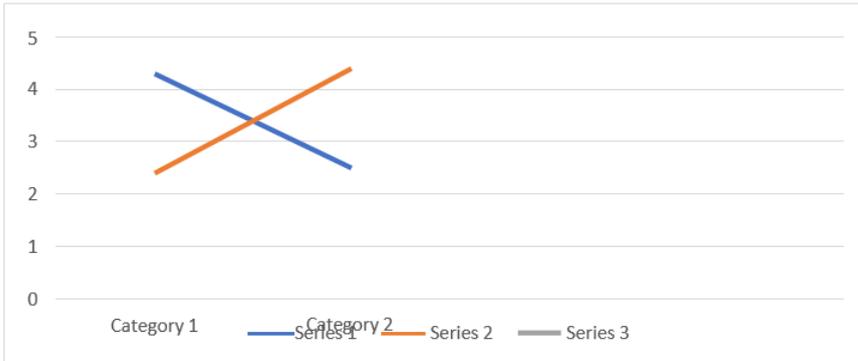
Contoh Grafik Hukum Permintaan



Contoh Grafik Hukum Penawaran



Contoh Grafik keseimbangan pasar (Equilibrium)



Siklus Hidup Bisnis

Tahap-tahap penting dalam siklus hidup bisnis adalah:

- 1) Tahap pengenalan bisnis/*introduction*
- 2) Tahap pertumbuhan bisnis /*growth*
- 3) Tahapan puncak bisnis /*mature*
- 4) Tahapan penurunan bisnis/*decline*

$$Q_d = Q_s \text{ Permintaan} = \text{Penawaran}$$

Contoh soal :

Bila persamaan fungsi permintaan dan penawaran adalah sebagai berikut :

$$Q_d : 10 + 20 P_x$$

$$Q_s : 60 - 5 P_x$$

Tentukan berapa titik equilibriumnya (keseimbangan pasarnya)?

Jawab :

$$\begin{aligned} Q_d &= Q_s \\ 10 + 20 P_x &= 60 - 5 P_x \\ 20 P_x + 5 P_x &= 60 - 10 \\ 25 P_x &= 50 \quad P_x = 50/25 P_x = 2 \end{aligned}$$

$$Q_d : 10 + 20 P_x$$

$$Q_d : 10 + 20 (2)$$

$$Q_d : 10 + 40$$

$$Q_d : 50$$

$$Q_s : 60 - 5 P_x$$

$$Q_s : 60 - 5 (2)$$

$$Q_s : 60 - 10$$

$$Q_s : 50$$

Jadi titik equilibriumnya (keseimbangan pasarnya) adalah: 2 dan 50

3. Manajemen Produksi

Sebuah bisnis yang berbasis proses produksi perlu merencanakan dan menghitung jumlah persediaan yang dibutuhkan dengan tepat agar diperoleh biaya persediaan yang minimal dan tidak mengganggu proses produksi. Salah satu cara dalam menghitung jumlah persediaan ekonomis adalah dengan menggunakan metode EOQ.

a. Menghitung jumlah persediaan

$$EOQ = Q = \frac{\sqrt{2 \cdot R \cdot O}}{C}$$

Dimana:

Q : Jumlah pemesanan yang minimal setiap kali pesan

R : Kebutuhan bahan baku selama satu tahun

O : Biaya pesan untuk setiap pemesanan

C : Biaya simpan per satuan unit

b. Menghitung total biaya

$$TC = \frac{Q}{2} (Sc + H)$$

Dimana :

Q : Jumlah pemesanan yang minimal setiap kali pesan

Sc : Biaya pesan

H : Biaya simpan

Contoh soal:

Sebuah toko kelontongan yang sudah semakin berkembang ingin mengatur dan mengelola persediaannya dengan baik. Setiap tahun membeli beras sebanyak 1.800 karung dengan biaya pemesanan sebesar Rp 12/ karung dan biaya penyimpanan adalah Rp 12/ karung. Yang ditanyakan:

- Berapakah unit pemesanan minimal yang paling ekonomis?
- Berapakah total biayanya (*total cost*)?
- Berapakah unit pemesanan minimal yang paling ekonomis?

Jawab:

$$Q = \frac{\sqrt{2.9600.75}}{16}$$

$$Q = 300 \text{ ban/pesan}$$

total biayanya (*total cost*)?

$$TC = \frac{Q}{2}(Sc + H)$$

$$TC = \frac{300}{2}(75 + 16)$$

$$TC = \text{Rp}13.650/\text{pesan}$$

4. Manajemen Keuangan

Kuangan dalam sebuah perusahaan/usaha menjadi pondasi yang kuat terbangunnya sebuah perusahaan/usaha. Keuangan juga bersifat sangat riskan. Jika tidak dikelola dengan baik maka akan menjadi berantakan dan tentunya akan menghentikan jalannya sebuah perusahaan/usaha. Dalam sebuah perusahaan/usaha dibutuhkan sebuah bidang sendiri yang mengurus bagian keuangan atau bisa juga disebut manajemen keuangan.

Manajemen keuangan adalah kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan, serta pengendalian dana, dan aset yang dimiliki suatu perusahaan/usaha. Pengelolaan keuangan harus direncanakan dengan matang agar tidak timbul masalah dikemudian hari.

Manajemen keuangan berkaitan disiplin ilmu keuangan yang memperhatikan dua hal pokok, yaitu penilaian dan pengambilan keputusan, dua hal tersebut mewarnai manajemen keuangan dimana dua fungsi saling berkaitan karena keputusan keuangan perusahaan/usaha tergantung pada penilaian oleh pihak yang menilai. Walaupun ada kesamaan dengan akuntansi dalam hal memfokuskan perhatian pada aktiva dan pasiva perusahaan/usaha namun ada yang berbeda dengan akuntansi.

Perbedaan akuntansi dengan manajemen keuangan secara sederhana

adalah akuntansi lebih menitikberatkan kepada pencatatan transaksi-transaksi yang terjadi di perusahaan/usaha yang telah dilakukan dan kemudian disusun menjadi laporan keuangan yang menunjukkan informasi kegiatan suatu perusahaan/usaha untuk pengambilan keputusan oleh manajemen. Manajemen keuangan adalah memanfaatkan catatan dan laporan keuangan dari akuntansi untuk mengorganisasikan, merencanakan, mengendalikan, mengevaluasi, dan menyusun strategi manajemen keuangan perusahaan / usaha yang baik untuk tujuan yang hendak dicapai.

Manajemen keuangan ini harus memiliki tujuan yang jelas, ada beberapa tujuan manajemen keuangan: menjaga arus kas, memaksimalkan keuangan perusahaan, mempersiapkan struktur modal, memaksimalkan keuntungan, meningkatkan efisiensi. Ada beberapa fungsi manajer keuangan: *planning, budgeting, controlling, auditing, reporting*. Kita juga harus tahu bagaimana tips pengelolaan keuangan yang ampuh. Berikut ada beberapa tips pengelolaan keuangan yang tepat guna, yaitu: pisahkan antara rekening pribadi dan keuangan perusahaan, alokasikan pengeluaran untuk menggaji diri sendiri, buat laporan keuangan, buat catatan proyeksi arus kas, hindari uang menginap di karyawan, lakukan cek stock barang, pisahkan kasir dan akunting.

a. Arti dari *Time value of money*

Time value of money adalah konsep keuangan penting yang menyatakan bahwa nilai Uang sekarang lebih berharga daripada besar uang yang sama di waktu mendatang karena potensi pendapatan uang tersebut. Prinsip nilai waktu dari uang ini basisnya adalah adanya potensi pendapatan uang tersebut yang bisa diinvestasikan untuk mendapatkan bunga atau hasil investasi lainnya. Selain itu ada juga faktor resiko bahwa di masa mendatang kita kemungkinan tidak mendapatkan senilai Rp 1, dari uang sekarang karena penurunan nilai mata uang oleh adanya inflasi dan kegagalan investasi.

Sebagai contoh : uang sekarang sebesar Rp 30.000 nilainya lebih besar daripada Rp 30.000 pada akhir tahun depan, dikarenakan apabila kita memiliki uang sebesar Rp 30.000 sekarang dapat disimpan di bank dengan mendapatkan bunga, misalkan 10% per tahun, sehingga uang tersebut akan menjadi Rp 33. 000. Maka uang sekarang RP 30.000 nilainya sama dengan Rp 33.000 pada akhirtahun sekarang.

b. Perhitungan Bunga Uang

a. Nilai Uang masa depan (Future Value)/bunga majemuk

- Nilai uang masa depan/bunga majemuk adalah perhitungan uang yang dimiliki saat ini dan diinvestasikan dengan penetapan bunga sehingga mengalami proses bunga berbunga sehingga nilai akan berubah pada masa yang akan datang.

Rumusnya adalah sebagai berikut :

$$FV_n = X_o (1+r)^n$$

Dimana:

FVn : nilai waktu uang pada tahun ke-n

Xo : nilai uang pada waktu atau tahun ke-0

R : tingkat bunga per tahun

N : tahun ke-n

Contoh soal :

Bapak Arianto menabung uang sebesar Rp 10.000.000 di bank “xyz”, dengan tingkat bunga sebesar 15% per tahun. Lama menabung selama 2 tahun. Berapakah nilai uang bapak Arianto tersebut pada tahun ke-2?

Jawab :

$$\begin{aligned} FV_n &= X_0 (1+r)^n \\ &= 10.000.000 (1+ 15\%)^2 \\ &= 10.000.000 (1, 3225) \\ &= RP 13.225.000 \end{aligned}$$

- Nilai uang dari bunga majemuk berganda di tahun sama Contoh diatas adalah bunga yang dibayar setiap tahunnya oleh bank. Akan tetapi bank ada yang mengalami perubahan pelayanan dalam hal bunga tersebut. Yang tadinya bank membayarkan bunga secara tahunan dapat berubah menjadi bunga 6 bulanan, 3 bulanan, dan bahkan sekarang menjadi bunga harian. Tujuannya adalah agar dapat menjaring nasabah sebanyak mungkin agar mau menabung di bank tersebut. Untuk itulah rumusnya sebagai berikut:

$$TVM_{n/m} = X_o (1+ \frac{r}{m})^{m.n}$$

Dimana :

- m : jumlah bunga dibayar setiap tahun
n : tahun ke-n
r : tingkat bunga per tahun

Contoh Soal

Ibu Mewahati mempunyai tabungan di bank “xyz” sebesar Rp 1.000.000. Lama menabung selama 2 tahun tingkat bunga dihitung dengan bunga semester sebesar 10% untuk satu tahun. Berapakah nilai uang ibu Mewahati tersebut ?

Jawab:
$$\text{TVM}_{n/m} = X_0 \left(1 + \frac{r}{m} \right)^{m \cdot n}$$
$$= 1.000.000 \frac{(1+10\%)^{2 \cdot 2}}{2}$$
$$= 1.000.000 (1 + 0,05)^4$$
$$= 1.000.000 (1,12155)$$
$$= \text{Rp } 1.215.500$$

b. Nilai Uang sekarang (Present Value)

Nilai uang sekarang adalah menghitung nilai uang pada waktu sekarang bagi sejumlah uang yang baru akan kita miliki beberapa waktu kemudian.

Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{PV} = \frac{X_0}{(1+r)^n}$$

Dimana:

PV: nilai uang sekarang

X₀: nilai uang pada waktu ke-0 r: tingkat bunga

n: tahun ke-n

contoh soal:

Berapakah nilai uang sekarang dari uang sebesar Rp 10.000.000 yang baru akan diterima pada akhir tahun ke-5, bila tingkat bunga 15% ?

Jawab:

$$\begin{aligned} PV &= \frac{X_0}{(1+r)^n} \\ &= \frac{10.000.000}{(1+15\%)^5} \\ &= \text{Rp } 4.972.650 \end{aligned}$$

c. Anuitas atau Annuity

Anuitas merupakan suatu perhitungan pada rangkaian pembayaran dengan jumlah yang sama besar pada setiap interval pembayaran, dimana besar dan kecilnya jumlah pembayaran pada setiap interval tergantung kepada jumlah pinjaman, jangka waktu dan tingkat bunga.

Rumus Anuitas adalah sebagai berikut

$$PV(A) = A \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

Dimana:

PV (A) : nilai anuitas pada waktu ke-n

A : jumlah nilai cicilan

i : tingkat bunga yang akan ditambah untuk setiap periode waktu

N : jumlah periode pembayaran

contoh soal:

Perusahaan “xyz” akan membayarkan pinjaman sebesar Rp 2.000.000 dalam 5 tahun setiap akhir tahun berturut-turut dengan bunga 15% tetapi pembayarannya akan dilakukan pada akhir tahun ke-5. Berapakah nilai uang sekarang tersebut ?

Jawab:

$$PV(A) = A \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

$$\begin{aligned} &= 2.000.000 \cdot \frac{(1+15\%)^5-1}{15\%} \\ &= 2.000.000 \times 6,742 \\ &= \text{Rp } 13.484 .000 \end{aligned}$$

d. Amortisasi

Amortisasi adalah perhitungan pinjaman untuk dibayarkan kembali dalam jumlah yang sama dan dilakukan secara periodik dari waktu ke waktu.

Rumus dengan menggunakan tabel, adalah sebagai berikut:

Dimana:

PV A_n = nilai sekarang anuitas

(PVIF (i,n)) = tabel nilai sekarang faktor bunga anuitas

ATAU

Rumus tanpa tabel adalah sebagai berikut:

$$P = PV / \frac{(1-(1+i)^{-n}}{i}$$

Dimana :

P : jumlah yang dibayarkan secara periodik

PV : nilai sekarang (saldo utang)

i : tingkat bunga

n : jumlah periode

Contoh Soal

Erwin meminjam uang sebesar Rp 22.000.000 di bank “xyz” dengan bunga 12% per tahun. Pinjaman tersebut harus dilunasi dalam jangka waktu 6 tahun dengan pembayaran yang sama setiap tahunnya. Berapakah besar angsuran pinjaman setiap tahunnya ?

Jawab:

$$R_n = PV A_n / (PVIF (i,n))$$

$$\begin{aligned} R_n &= PV A_n / (PVIF (i,n)) \\ &= 22.000.000 / (4,111) \\ &= \text{Rp } 5.351.496 \end{aligned}$$

Tabel nilai sekarang faktor bunga anuitas Rp 1,00 pada i% selama n periode (PVIF _(i,n))

TAHUN	1%	3%	5%	8%	10%	12%	15%
1	0,990	0,971	0,952	0,926	0,909	0,893	0,870
2	1,970	1,913	1,859	1,783	1,736	1,690	1,626
3	2,971	2,829	2,723	2,577	2,487	2,402	2,283
4	3,902	3,717	3,546	3,312	3,170	3,037	2,855
5	4,853	4,580	4,329	3,993	3,791	3,605	3,352
6	5,795	5,417	5,076	4,623	4,355	4,111	3,784
7	6,728	6,230	5,786	5,206	4,868	4,564	4,160
8	7,652	7,020	6,463	5,747	5,335	4,698	4,487
9	8,566	7,786	7,108	6,247	5,759	5,328	4,772
10	9,471	8,530	7,722	6,710	6,145	5,650	5,019

5. Hubungan nilai waktu dari uang dan Kebijakan investasi

Kebijakan investasi terkait dengan masa yang akan datang tetapi dalam penilaiannya menguntungkan tidaknya akan dilaksanakan pada saat sekarang. Dengan demikian terutama penerimaan bersih dari pelaksanaan investasi yang akan diterima pada waktu yang akan datang harus dinilai sekarang. Apakah penerimaan sekali atau berangsur-angsur dengan menggunakan perhitungan diatas tersebut.

a. Definisi Akuntansi

Akuntansi merupakan proses pencatatan kegiatan dan transaksi usaha yang meliputi: pengidentifikasian, pengukuran relevansi, pemrosesan, pelaporan data dan informasi yang dihasilkan serta mengkomunikasikan informasi akuntansi kepada pihak pengguna laporan akuntansi. Berikut ini proses terbentuknya laporan keuangan adalah sebagai berikut:

Bukti transaksi → jurnal → jurnal umum → pemindahan buku besar → membuat laporan keuangan

Transaksi bisnis adalah : kejadian atau kondisi ekonomi yang secara langsung mempengaruhi kondisi keuangan atau hasil operasi suatu entitas.

Aktiva adalah kekayaan atau sumber-sumber ekonomi perusahaan , baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang mempunyai nilai uang dan akan mendatangkan manfaat pada masa yang akan datang. Aktiva di bagi menjadi tiga (3) macam, yaitu :

1. Aktiva lancar adalah aktiva yang di pakai 1 kali habis digunakan.
2. Aktiva tetap adalah aktiva yang di pakai 1 kali tidak habis digunakan.
3. Aktiva tidak berwujud adalah hak-hak istimewa atau posisi yang menguntungkan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan, yaitu: hak cipta, hak paten, merek dagang, good will dan lainnya.

Utang adalah kewajiban yang harus dibayar. Utang di bagi menjadi dua (2) macam, yaitu:

1. Utang lancar adalah kewajiban yang harus dibayar kurang dari 1 tahun.
2. Utang jangka panjang adalah kewajiban yang harus dibayar lebih dari 1 tahun.

Modal adalah utang perusahaan kepada pemilik perusahaan. **Pendapatan adalah** hasil yang diperoleh bagi perusahaan. **Biaya adalah** beban yang terjadi untuk memperoleh pendapatan.

Konsep dasar akuntansi adalah:

- a. Konsep entitas usaha
Aktivitas usaha dicatat secara terpisah dari aktivitas pihak yang berkepentingan.
- b. Konsep biaya
Harta yang dibeli atau jasa yang diperoleh harus dicatat atas dasar biaya yang sesungguhnya.
- c. Konsep unit pengukuran
Data ekonomi dicatat dalam satuan mata uang.
- d. Konsep objektivitas
Catatan dan laporan akuntansi harus di dasarkan pada bukti objektif.
- e. Konsep periode waktu
Kegiatan ekonomi dari suatu entitas ekonomi di pecah- pecah ke dalam berbagai periode waktu untuk tujuan-tujuan pelaporan keuangan.
- f. Konsep kelangsungan usaha
Perusahaan di harapkan akan melanjutkan usahanya di masa depan, tanpa berkeinginan melikuidasi.

6. Persamaan Akuntansi

Persamaan dasar akuntansi merupakan ringkasan dari pencatatan hasil analisis setiap peristiwa ekonomi atau transaksi keuangan yang terjadi.

Aturan persamaan akuntansi adalah:

1. Aktiva bertambah , aktiva lain berkurang
2. Aktiva bertambah , kewajiban bertambah

3. Aktiva berkurang, kewajiban berkurang
4. Aktiva bertambah, modal bertambah
5. Aktiva berkurang, modal berkurang

Persamaan Akuntansi/*Accounting Equation*

$$\mathbf{AKTIVA = PASIVA}$$

$$\text{Aktiva} = \text{Utang} + \text{Modal}$$

Bentuk-bentuk laporan keuangan

Laporan keuangan adalah seperangkat laporan akuntansi yang mengkomunikasikan informasi keuangan suatu entitas kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja, dan arus kas perusahaan yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam rangka membuat keputusan-keputusan ekonomi serta menunjukkan pertanggung jawaban manajemen atas penggunaan sumber-sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Pada umumnya sesuai dengan standart akuntansi di indonesia bahwa laporan keuangan itu terdiri dari:

1. Neraca adalah suatu daftar aktiva, hutang, dan modal pemilik pada tanggal tertentu, biasanya pada akhir bulan atau akhir tahun
2. Laporan laba/rugi adalah suatu ikhtisar pendapatan dan beban selama periode waktu tertentu , misalnya: setahun atau sebulan
3. Laporan perubahan modal pemilik adalah suatu ikhtisar perubahan modal pemilik yang terjadi selama periode waktu tertentu
4. Laporan arus kas adalah suatu ikhtisar penerimaan kas dan pembayaran kas selama periode waktu tertentu

Contoh soal:

Tuan Darmin mendirikan perusahaan yang bergerak dalam jasa komputer dengan nama “Darmin komputer”. Transaksi yang terjadi selama bulan Agustus 1980 sebagai berikut :

- a. Untuk awal usahanya tuan Darmin menginvestasikan dananya dengan mengambil rekening pribadinya sebesar Rp 15.000.000
- b. Tuan Darmin membeli tanah secara tunai sebesar Rp 10.000.000
- c. Tuan Darmin membeli perlengkapan seharga Rp 1.350.000 secara kredit
- d. “Darmin komputer” memberikan jasa kepada pelanggannya dan

Buku Ajar Kewirausahaan

- mendapatkan uang secara tunai sebesar Rp 7.500.000
- e. “Darmin komputer” membayar biaya-biaya selama sebulan sebagai berikut :
 - Biaya gaji sebesar Rp 2.125.000
 - Biaya sewa sebesar Rp 1.075.000
 - Biaya-biaya lain-lain sebesar Rp 450.000
 - f. “Darmin komputer” membayar kepada kreditur sebesar Rp 950.000
 - g. Pada akhir bulan perlengkapan yang tersisa sebesar Rp 550.000
 - h. “Darmin komputer” memberikan jasa kepada pelanggan sebesar Rp 5.000.000 di bayar bulan depan
 - i. Pada akhir bulan tuan Darmin menarik uang sebesar Rp 2.000.000 dari perusahaan untuk keperluan pribadinya

Pertanyaannya adalah: buatlah persamaan akuntansinya lalu kemudian buatlah laporan laba/rugi, laporan modal pemilik, laporan arus kas dan neraca?

Jawab:

Persamaan Akuntansi / Accounting Equation

AKTIVA = Utang + Modal

(dalam ribuan rupiah)

Huruf	kas	piutang	perlengkapan	Tanah	Utang	Modal
a.	15.000					15.000
b.	(10.000)			10.000		
So	5.000			10.000		15.000
c.			1.350		1.350	
So	5.000		1.350	10.000	1.350	15.000
d.	7.500					7.500
So	12.500		1.350	10.000	1.350	22.500
e.	(3.650)					2.125
						1.075
						450
So	8.850		1.350	10.000	1.350	18.850
f.	(950)				(950)	
So	7.900		1.350	10.000	400	18.850
g.			(800)			(800)
So	7.900		550	10.000	400	18.050
h.		5.000				5.000
So	7.900	5.000	550	10.000	400	5.000
i.	(2000)					(2.000)

Buku Ajar Kewirausahaan

So	5.900	5.000	550	10.000	400	21.050
----	-------	-------	-----	--------	-----	--------

Rp 21.450.000 = Rp 21.450.000

**“Darmin Komputer”
LAPORAN LABA/RUGI
Periode Agustus 1980**

Pendapatan Jasa	:	Rp 12.500.000
Biaya usaha/operasional :		
- Biaya gaji	Rp 2.125.000	
- Biaya sewa	Rp 1.075.000	
- Biaya lain-lain	Rp 450.000	
- Biaya perlengkapan	RP 800.000	+
Total biaya :		(Rp 4.450.000)

LABA BERSIH SEBESAR: Rp 8.050.000

**“Darmin Komputer”
MODAL KEPEMILIKAN
Periode Agustus 1980**

Modal Awal		Rp 15.000.000
Laba bersih :	Rp 8.050.000	
Prive :	(Rp 2.000.000)	
Penambahan modal pemilik :		Rp 6.050.000

MODAL BERSIH SEBESAR: Rp 21.050.000

**“Darmin Komputer”
LAPORAN ARUS KAS
Periode Agustus 1980**

Arus kas dari kegiatan operasional :

- Kas diterima pelanggan : Rp 7.500.000
 - Pembayaran kas
untuk biaya dan kreditur : (Rp 4.600.000)
- Arus kas dari kegiatan operasional : Rp 2.900.000

Arus kas dari investasi :

- Pembelian tanah : (Rp 10.000.000)

Arus kas dari kegiatan keuangan :

- Kas diterima
sebagai modal : Rp 15.000.000
- Prive : (Rp 2.000.000)

Arus kas dari kegiatan keuangan : Rp 13.000.000

ARUS KAS SEBESAR : Rp 5.900.000

**“Darmin Komputer”
MODAL KEPEMILIKAN
Periode Agustus 1980**

AKTIVA

- Kas Rp 5.900.000
- Tanah Rp 10.000.000
- Perlengkapan
- Piutan Rp 550.000

Rp 5.000.000

Total Aktiva Rp 21.450.000

PASIVA

- Utang Rp 400.000
- Modal Rp 21.050.000

Total Pasiva Rp 21.450.000

7. Analisis Laporan Keuangan

Seorang *entrepreneur* sebaiknya juga perlu belajar dan mengetahui bagaimana serta faktor apa saja yang perlu diperhatikan untuk mengevaluasi kinerja bisnisnya. Dengan mengetahui kondisi keuangan perusahaan maka kita sebagai seorang *entrepreneur* dapat mengambil keputusan-keputusan yang strategis untuk mengembangkan atau mengamankan perusahaan. Analisis laporan keuangan dapat di kelompokkan menjadi :

1. Likuiditas

Adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek

2. Aktivitas

Adalah seberapa efisien perusahaan menggunakan aktivityanya

3. Solvabilitas

Adalah menyangkut jaminan, mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar hutang, bila pada suatu saat dilikuidasi

4. Profitabilitas

Adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba.

Rumusnya adalah sebagai berikut:

Likuiditas

$$\text{Current Ratio (CR)} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Aktivitas

$$\text{Collection Period (CP)} = \frac{\text{Rata - Rata Piutang}}{\text{Penjualan}}$$

Solvabilitas

$$\text{Debt Ratio (DR)} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}}$$

Profitabilitas/Rentabilitas

$$\text{Return On Total Assets (ROTA)} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak/Ebit}}{\text{Jumlah Aktiva}}$$

Contoh Soal

**LAPORAN NERACA
PT. "SEMESTA"
31 DESEMBER 2002**

Aktiva

Kas	: Rp 11.000.000
Piutang	: Rp 104.000.000
Persediaan	: <u>Rp 250.000.000</u>

Total Aktiva Lancar	: Rp 365.000.000
AKTIVA TETAP	: <u>Rp 110.000.000</u>

Total Aktiva : Rp 475.000.000

Pasiva

Hutang Dagang	: Rp 45.000.000
Hutang Wesel (8%)	: Rp 21.000.000
Hutang Lancar Lainnya	: <u>Rp 39.000.000</u>

Total Hutang Lancar : Rp 105.000.000

Hutang Jangka Panjang	: Rp 115.000.000
Modal Sendiri	: <u>Rp 255.000.000</u>

Total Pasiva : Rp 475.000.000

**LAPORAN LABA/RUGI
PT. "SEMESTA"
31 DESEMBER 2002**

Penjualan		Rp 760.000.000
Harga Pokok Penjualan:		
Material	Rp 240.000.000	
Tenaga Kerja Langsung	Rp 210.000.000	
Tenaga Listrik	Rp 25.600.000	
Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 30.000.000	
Penyusutan	<u>Rp 22.000.000</u>	
		<u>(Rp 527.600.000)</u>
Laba Kotor		Rp 232.400.000
Biaya Penjualan	Rp 80.000.000	
Biaya Administrasi & Umum	<u>Rp 110.000.000</u>	
		<u>(Rp 190.000.000)</u>
Laba Operasi (EBIT)		Rp 42.400.000
Biaya Bunga		<u>(Rp 12.000.000)</u>
Laba Sebelum Pajak		Rp 30.400.000
Pajak		<u>(Rp 15.200.000)</u>
Laba Bersih		Rp 15.200.000

Lakukan analisis laporan keuangan perusahaan diatas dengan menggunakan ratio-ratio sebagai berikut:

- Likuiditas
- Solvabilitas
- Aktivitas
- Profitabilitas

Jawab:

Ratio	PT “Semesta”	Normal Industri	Evaluasi
Likuiditas = $\frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$	$\frac{365.000.000}{105.000.000} = 3,48$	3,1	Baik
Solvabilitas = $\frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}}$	$\frac{220.000.000}{475.000.000} \times 100\% = 46,32$	45%	Kurang Baik
Aktivitas = $\frac{\text{Rata - Rata Piutang}}{\text{Penjualan}}$	$\frac{104.000.000}{760.000.000} \times 360 = 49,26$	46 Hari	Kurang Baik
Profitabilitas = $\frac{\text{EBIT (Laba Operasional)}}{\text{Jumlah Aktiva}}$	$\frac{42.400.000}{475.000.000} \times 100\% = 9\%$	5,6%	Baik

C. RANGKUMAN

- a. Pengertian manajemen adalah: proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar tercapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Penjelasan nya adalah sebagai berikut:
 - Perencanaan
Maksudnya mempersiapkan kegiatan apa yang akan dikerjakan, dilaksanakan, dan diwujudkan yang didasarkan pada metode dan konsep.
 - Pengorganisasian
Maksudnya diperlukan kemampuan untuk menganalisa, menyusun, dan memanfaatkan kelemahan sumber daya yang ada dan meningkatkan kekuatan dengan cara memotivasinya.
 - Pengarahan
Maksudnya diperlukan pengarahan kepada para bawahan oleh seorang pemimpin agar efisiensi kerja dan efektivitas hasil bisa terwujud sesuai dengan tujuan organisasi yang telah ditetapkan.
 - Pengawasan
Maksudnya berhasil atau tidaknya proses manajemen terletak pada aspek pengawasannya sehingga pergerakan proses manajemen tersebut bisa berjalan dengan baik.
- b. Ada 3 alasan mengapa manajemen diperlukan oleh entrepreneursip, yaitu:
 - a) Manajemen sebagai salah satu cara untuk mencapai tujuan organisasi dalam mewujudkan rencana bisnis

- b) Manajemen digunakan untuk menjaga keseimbangan diantara tujuan-tujuan organisasi yang saling bertentangan dari pihak-pihak yang berkepentingan, misalnya : tujuan pemilik usaha dengan tujuan pengelola usaha, tujuan perusahaan dengan tujuan karyawan, dsbnya
 - c) Manajemen digunakan untuk mencapai tujuan organisasi yang efisien dan efektif.
- c. Ada dua strategi yang perlu diperhatikan dalam pasar. Dua strategi tersebut adalah :
- 1) Strategi memetakan produk, maksudnya adalah melihat dan mengevaluasi siapa pesaing yang secara langsung berpotensi dapat membuat laju penjualan melambat, contoh : membuka restoran ayam kremes dilokasi “xy”, maka pesaingnya antara lain ada KFC, Mc Donald, dll di lokasi yang sama.
 - 2) Strategi memetakan kualitas dan harga untuk mengetahui posisi produk di pasar, maksudnya membandingkan kualitas produk dengan harganya sebagai bahan acuannya diambil harga rata-rata pasar.
- d. Dalam strategi bisnis tersebut harus bersifat: dinamis, efektif, efisien, antisipatif, fleksibel. Apabila dalam menjalankan bisnis terjadi perubahan strategi maka akan berdampak:
- a. Perubahan akan menciptakan peluang
 - b. Perubahan akan menciptakan ancaman
 - c. Perubahan akan menyebabkan kejadian yang memperlemah kondisi usaha
 - d. Perubahan akan menyebabkan kejadian yang memperkuat kondisi usaha
- e. Teori permintaan dan penawaran
- Satu hal yang sangat penting bagi seorang entrepreneurship dalam mempersiapkan strategi untuk menjalankan bisnisnya adalah teori permintaan dan teori penawaran. Hukum permintaan, adalah : apabila harga suatu barang naik maka jumlah barang yang diminta konsumen akan menurun dan apabila harga suatu barang turun maka jumlah barang yang akan diminta konsumen akan meningkat.
- Hukum penawaran, adalah : apabila harga suatu barang naik maka jumlah barang yang ditawarkan konsumen akan meningkat dan apabila harga suatu barang turun maka jumlah barang yang akan ditawarkan konsumen akan turun.
- Telah diketahui bahwa keseimbangan pasar akan terjadi apabila jumlah barang yang diproduksi itu sama dengan jumlah barang yang diminta oleh konsumen untuk mencapai kepuasannya dengan harga tertentu.

f. Siklus Hidup Bisnis

Tahap-tahap penting dalam siklus hidup bisnis adalah :

- 1) Tahap pengenalan bisnis/*introduction*
- 2) Tahap pertumbuhan bisnis/*growth*
- 3) Tahapan puncak bisnis/*mature*
- 4) Tahapan penurunan bisnis/*decline*

$$Q_d = Q_s$$

Permintaan = Penawaran

- g. Sebuah bisnis yang berbasis proses produksi perlu merencanakan dan menghitung jumlah persediaan yang dibutuhkan dengan tepat agar diperoleh biaya persediaan yang minimal dan tidak mengganggu proses produksi. Salah satu cara dalam menghitung jumlah persediaan ekonomis adalah dengan menggunakan metode EOQ.

i. Menghitung Jumlah Persediaan

$$EOQ = Q = \frac{\sqrt{2 \cdot R \cdot O}}{C}$$

Dimana:

Q : jumlah pemesanan yang minimal setiap kali pesan

R : kebutuhan bahan baku selama satu tahun

O : biaya pesan untuk setiap pemesanan

C : biaya simpan per satuan unit

ii. Menghitung Total Biaya

$$TC = \frac{Q}{2} (Sc + H)$$

Dimana :

Q : jumlah pemesanan yang minimal setiap kali pesan

Sc : biaya pesan

H : biaya simpan

- h. Manajemen keuangan adalah kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan, serta pengendalian dana dan aset yang dimiliki suatu perusahaan/ usaha. Pengelolaan keuangan harus direncanakan dengan matang agar tidak timbul masalah dikemudian hari.
- i. Perbedaan akuntansi dengan manajemen keuangan secara sederhana adalah akuntansi lebih menitik beratkan kepada pencatatan transaksi – transaksi yang terjadi di perusahaan/usaha yang telah dilakukan dan kemudian disusun menjadi laporan keuangan yang menunjukkan informasi kegiatan suatu perusahaan/usaha untuk pengambilan keputusan oleh manajemen. Manajemen keuangan adalah memanfaatkan catatan dan laporan keuangan dari akuntansi untuk

mengorganisasikan, merencanakan, mengendalikan, mengevaluasi, dan menyusun strategi manajemen keuangan perusahaan/usaha yang baik untuk tujuan yang hendak dicapai.

- j. Time value of money adalah konsep keuangan penting yang menyatakan bahwa nilai Uang sekarang lebih berharga daripada besar uang yang sama di waktu mendatang karena potensi pendapatan uang tersebut. Prinsip nilai waktu dari uang ini basisnya adalah adanya potensi pendapatan uang tersebut yang bisa diinvestasikan untuk mendapatkan bunga atau hasil investasi lainnya. Selain itu ada juga faktor resiko bahwa di masa mendatang kita kemungkinan tidak mendapatkan senilai Rp 1, dari uang sekarang karena penurunan nilai mata uang oleh adanya inflasi dan kegagalan investasi.
- k. Nilai uang masa depan/bunga majemuk adalah perhitungan uang yang dimiliki saat ini dan diinvestasikan dengan penetapan bunga sehingga mengalami proses bunga berbunga sehingga nilai akan berubah pada masa yang akan datang.

Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$FV_n = X_o (1+r)^n$$

Dimana:

- FV_n : nilai waktu uang pada tahun ke-n
X_o : nilai uang pada waktu atau tahun ke-0
R : tingkat bunga per tahun
N : tahun ke-n

- l. Akan tetapi bank ada yang mengalami perubahan pelayanan dalam hal bunga tersebut. Yang tadinya bank membayarkan bunga secara tahunan dapat berubah menjadi bunga 6 bulanan, 3 bulanan, dan bahkan sekarang menjadi bunga harian. Tujuannya adalah agar dapat menjaring nasabah sebanyak mungkin agar mau menabung di bank tersebut.

Untuk itulah rumusnya sebagai berikut:

$$TVM_{n/m} = X_o (1 + \frac{r}{m})^{m \cdot n}$$

Dimana :

- m: jumlah bunga dibayar setiap tahun
n: tahun ke-n

r: tingkat bunga per tahun

- m. Nilai uang sekarang adalah menghitung nilai uang pada waktu sekarang bagi sejumlah uang yang baru akan kita miliki beberapa waktu kemudian.

Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$PV = \frac{X_0}{(1+r)^n}$$

Dimana:

PV: nilai uang sekarang

X₀: nilai uang pada waktu ke-0

r: tingkat bunga

n: tahun ke-n

- n. Anuitas merupakan suatu perhitungan pada rangkaian pembayaran dengan jumlah yang sama besar pada setiap interval pembayaran, dimana besar dan kecilnya jumlah pembayaran pada setiap interval tergantung kepada jumlah pinjaman, jangka waktudan tingkat bunga.

Rumus anuitas adalah sebagai berikut:

$$PV(A) = A \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

Dimana:

PV (A) : nilai anuitas pada waktu ke-n

A : jumlah nilai cicilan

i : tingkat bunga yang akan ditambah untuk setiap periode waktu

n : jumlah periode pembayaran

- o. Amortisasi adalah perhitungan pinjaman untuk dibayarkan kembali dalam jumlah yang sama dan dilakukan secara periodik dari waktu ke waktu.

Rumus dengan adanya tabel, adalah sebagai berikut:

Dimana:

PV An = nilai sekarang anuitas

PVIF (i,n) = tabel nilai sekarang faktor bunga anuitas

ATAU

Rumus tanpa adanya tabel, adalah sebagai berikut :

Dimana :

$$P = PV \cdot \frac{(1-(1+i)^{-n})}{i}$$

P : jumlah yang dibayarkan secara periodik

PV: nilai sekarang (saldo utang)

i : tingkat bunga

n : jumlah periode

- p. Kebijakan investasi terkait dengan masa yang akan datang tetapi dalam penilaiannya menguntungkan tidaknya akan dilaksanakan pada saat sekarang. Dengan demikian terutama penerimaan bersih dari pelaksanaan investasi yang akan diterima pada waktu yang akan datang harus dinilai sekarang. Apakah penerimaan sekali atau berangsur-angsur dengan menggunakan perhitungan diatas tersebut.
- q. Akuntansi merupakan proses pencatatan kegiatan dan transaksi usaha yang meliputi : pengidentifikasian, pengukuran relevansi, pemrosesan, pelaporan data dan informasi yang dihasilkan serta mengkomunikasikan informasi akuntansi kepada pihak pengguna laporan akuntansi.
- r. Aktiva adalah kekayaan atau sumber-sumber ekonomi perusahaan , baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang mempunyai nilai uang dan akan mendatangkan manfaat pada masa yang akan datang. Aktiva di bagi menjadi tiga (3) macam, yaitu:
1. Aktiva lancar adalah aktiva yang di pakai 1 kali habis digunakan.
 2. Aktiva tetap adalah aktiva yang di pakai 1 kali tidak habis digunakan.
 3. Aktiva tidak berwujud adalah hak-hak istimewa atau posisi yang menguntungkan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan, yaitu : hak cipta, hak paten, merek dagang, good will dan lainnya.
- s. Utang adalah kewajiban yang harus dibayar. Utang di bagi menjadi dua (2) macam, yaitu:
1. Utang lancar adalah kewajiban yang harus dibayar kurang dari 1 tahun.
 2. Utang jangka panjang adalah kewajiban yang harus dibayar lebih dari 1 tahun.
- t. Modal adalah utang perusahaan kepada pemilik perusahaan. Pendapatan adalah hasil yang diperoleh bagi perusahaan. Biaya adalah beban yang terjadi untuk memperoleh pendapatan.

- u. Persamaan dasar akuntansi merupakan ringkasan dari pencatatan hasil analisis setiap peristiwa ekonomi atau transaksi keuangan yang terjadi.

Persamaan Akuntansi/*Accounting Equation*:

$$\mathbf{Aktiva = Pasiva}$$

$$\mathbf{AKTIVA = Utang + Modal}$$

- v. Laporan keuangan adalah seperangkat laporan akuntansi yang mengkomunikasikan informasi keuangan suatu entitas kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja, dan arus kas perusahaan yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam rangka membuat keputusan-keputusan ekonomi serta menunjukkan pertanggung jawaban manajemen atas penggunaan sumber-sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Pada umumnya sesuai dengan standart akuntansi di indonesia bahwa laporan keuangan itu terdiri dari :

1. Neraca adalah suatu daftar aktiva, hutang, dan modal pemilik pada tanggal tertentu, biasanya pada akhir bulan atau akhir tahun
 2. Laporan laba/rugi adalah suatu ikhtisar pendapatan dan beban selama periode waktu tertentu , misalnya: setahun atau sebulan
 3. Laporan perubahan modal pemilik adalah suatu ikhtisar perubahan modal pemilik yang terjadi selama periode waktu tertentu
 4. Laporan arus kas adalah suatu ikhtisar penerimaan kas dan pembayaran kas selama periode waktu tertentu
- w. Seorang entrepreneur sebaiknya juga perlu belajar dan mengetahui bagaimana serta faktor apa saja yang perlu diperhatikan untuk mengevaluasi kinerja bisnisnya. Dengan mengetahui kondisi keuangan perusahaan maka kita sebagai seorang entrepreneur dapat mengambil keputusan-keputusan yang strategis untuk mengembangkan atau mengamankan perusahaan. Analisis laporan keuangan dapat di kelompokkan menjadi :
1. Likuiditas
Adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek
 2. Aktivitas
Adalah seberapa efisien perusahaan menggunakan aktivitya
 3. Solvabilitas

Adalah menyangkut jaminan, mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar hutang, bila pada suatu saat dilikuidasi

4. Profitabilitas

Adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba.

Rumusnya adalah sebagai berikut:

Likuiditas

$$\text{Current Ratio (CR)} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Aktivitas

$$\text{Collection Period (CP)} = \frac{\text{Rata - Rata Piutang}}{\text{Penjualan}}$$

Solvabilitas

$$\text{Debt Ratio (DR)} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}}$$

Profitabilitas/Rentabilitas

$$\text{Return On Total Assets (ROTA)} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak/Ebit}}{\text{Jumlah Aktiva}}$$

D. TUGAS

1. Aktiva dan kewajiban Maryam Cleaners , 01 July tahun berjalan adalah sebagai berikut :

Kas	Rp 1.000
Piutang usaha	Rp 2.200
Perlengkapan	Rp 850
Tanah	Rp 11.450
Hutang usaha	Rp 2.030
Modal	???????

Maryam cleaners adalah sebuah perusahaan perorangan yang dimiliki oleh Maryam. Saat ini perusahaan menyewa sebuah gedung, truk pengangkut dan peralatan sambil menunggu fasilitas terbaru. Pekerjaan sebenarnya dari jasa pencucian dilakukan oleh perusahaan lain dengan tarif partai besar. Transaksi bisnis selama bulan July diperkirakan sebagai berikut :

Buku Ajar Kewirausahaan

- a. Diterima kas dari pelanggan untuk jasa pencucian Rp 4.928
- b. Membayar kreditor Rp 1.755
- c. Diterima kas dari Maryam sebagai investasi tambahan RP 3.700
- d. Dibayar sewa untuk bulan July Rp 1.200
- e. Dibebankan kepada pelanggan untuk jasa pencucian secara kredit Rp 1.025
- f. Dibeli perlengkapan secara kredit Rp 245
- g. Diterima kas dari pelanggan yang berhutang Rp 2.000
- h. Diterima faktur bulanan untuk biaya jasa pencucian , bulan July (dibayar bulan depan pada tgl 10 Agustus) sebesar Rp 1.635
- i. Dibayar :
 - Biaya upah Rp 850
 - Biaya truk Rp 250
 - Biaya prasarana Rp 325
 - Biaya lainnya Rp 75
- j. Ditentukan dengan mengadakan stock opname, biaya perlengkapan yang digunakan selama bulan July Rp 115

Pertanyaannya adalah :

1. Berapakah jumlah modal Maryam ?
 2. Buatlah persamaan akuntansinya?
 3. Buatlah laporan laba/rugi?
 4. Buatlah laporan modal pemilik?
 5. Buatlah neraca?
 6. Buatlah laporan arus kas?
2. Dibawah ini adalah laporan keuangan:

PT. SEMESTA NERACA
(DALAM JUTAAN RUPIAH)

PERKIRAAN	31 Desember 2020	31 Desember 2021
Aktiva		
Aktiva Lancar		
Kas Perusahaan	800	550
Kas Bank	150	100
Piutang Dagang	1.000	700

Buku Ajar Kewirausahaan

Persediaan	600	650
Total aktiva lancar	2550	2.000
Aktiva tetap bruto		
Tanah dan bangunan	4.000	3.800
Mesin dan Peralatan	3.500	3.200
Perlengkapan Kantor	700	600
Kendaraan	500	600
Sewa guna usaha, dll	200	150
Total aktiva tetap bruto	8.900	8.350
Akumulasi penyusutan	(4.500)	4.350
Aktiva tetap bersih	4.400	4.000
Total aktiva	6.950	6.000
Pasiva		
Pasiva Lancar		
Hutang lancar		
Hutang dagang	750	550
Wesel yang harus dibayar	150	200
Hutang lain yang harus dibayar	300	250
Total pasiva lancar	1.200	1.000
Modal pemegang saham		
Modal Tn. A	1.400	1.400
Modal Tn. B	1.600	1.600

Buku Ajar Kewirausahaan

Laba ditahan	1.500	1.250
Laba tahun berjalan	1.250	750
Total modal	5.750	5.000
Total Pasiva	6.950	6.000
Posisi keuangan	BALLANCED	BALLANCED

**PT. SEMESTA LAPORAN LABA/RUGI
(DALAM JUTAAN RUPIAH)**

Perkiraan	31 Desember 2020	31 Desember 2021
Penjualan	6.148	5.130
Harga pokok penjualan	4.176	3.120
Laba bruto	1.972	2.010
Biaya operasional	0	0
Biaya penjualan	200	210
Biaya admin & umum	380	350
Biaya sewa guna bangunan	80	80
Biaya penyusutan	440	450
Total biaya operasional	1.100	1.140
Laba operasional	872	870
Biaya bunga	112	112
Laba bersih sebelum pajak	760	758
Pajak 30%	228	227,4
Laba bersih setelah pajak	532	530,8

Deviden	20	20
Laba bersih pemegang saham	512	510,8

Pertanyaannya

analisis laporan keuangan tersebut dengan analisis :

- Likuiditas?
 - Solvabilitas?
 - Aktivitas?
 - Profitabilitas?
3. Calista memiliki uang sebesar Rp 2.000.000 diinvestasikan selama 5 tahun dengan bunga majemuk sebesar 5% . Berapakah hasilnya?
 4. Perusahaan “Bogor” ingin membeli mesin untuk memproduksi dan mengemas produk, dengan nilai yang cukup besar. Oleh karena perusahaan tidak mempunyai dana maka perusahaan meminjam uang ke bank. Bank menerima permohonan pinjaman tersebut. Yang mana perusahaan tersebut perlu mencicil selama 6 bulan sebesar Rp 10.000.000 per bulan, dengan tingkat bunga per bulan sebesar 2 % . Berapakah nilai uang sekarang (nilai anuitas tersebut)?
 5. Seorang pedagang membeli 2 bangunan toko seharga Rp 1.200.000.000 dengan membayarkan uang muka sebesar Rp 200.000.000 dan sisanya dicicil setiap bulan selama 15 tahun dengan tingkat bunga 12% p.a. Berapakah besarnya cicilan yang harus dibayarkan setiap bulannya?
 6. Bila persamaan fungsi permintaan dan penawaran adalah sebagai berikut:
$$Q_d : 10 - 2 P_x$$
$$Q_s : 2,5 - 0,5 P_x$$
Tentukan berapa titik equilibriumnya (keseimbangan pasarnya)?
 7. Sebuah distributor lokal ban sepeda motor menjual persediaan ban motor dalam 1 tahun sebanyak 9.600 ban dengan biaya pemesanan sebesar Rp 75 dan biaya penyimpanan adalah Rp 16/ ban. Yang ditanyakan :
 - Berapakah unit pemesanan minimal yang paling ekonomis?
 - Berapa kali pemesanan dalam 1 tahun?
 - Berapakah total biayanya (total cost)?
 - Tentukan panjang siklus pemesanannya?
 8. Jumlah tabungan Rini selama 2 tahun sebesar Rp 1.000.000. Tingkat bunga dihitung dengan bunga semesteran yaitu 10% untuk 1 tahun.

Berapakah nilai uang dari bunga majemuk berganda milik Rini tersebut?

E. REFERENSI

- Ir. Hendro, M.M. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- C. Rollin Niswonger. 1987. *Prinsip-Prinsip Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Drs. M. Manulang. *Dasar-Dasar Manajemen*.
- Dr. Basu Swastha DH, S. & Ibnu Sukotjo W.S.E. *Pengantar Bisnis Modern*.
- Pandji Anoraga, S.E., M.M. *Manajemen Bisnis*. Rieneka Cipta.
- Iwan Purwanto, S.E., M.Pd. *Manajemen Strategi*. Yrama Widya.
- Dr. H. Dalil Hasan, Ak., MBA. *Hand Out Matrikulasi Akuntansi*. Universitas Tridianti- Palembang.
- Dr (c) Dede Suleman, S.E., M.M. & Ratnawaty Marginingsih, S.E., M.M. beserta Isnurrini Hidayat Susilowati, S.E., M.M. *Manajemen Keuangan*. Universitas Bina Sarana Informatika-Jakarta.
- Syahrul Effendi, S.E., M.M. & Drs. Sumitro, M. Sc. *Modul Manajemen Keuangan 1*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia-Jakarta.
- Soemarso SR. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Rineka Cipta- Jakarta 1999.

GLOSARIUM

A

ASEAN adalah Association of Southeast Asian Nations

Akuntansi adalah suatu disiplin yang menyediakan informasi yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan secara efisien dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan perusahaan.

Akunting secara Manajerial adalah suatu sistem informasi keuangan dengan input bukti transaksi dan *output* laporan keuangan

Akunting secara Teknis adalah seni mencatat, mengelompokkan dan mengikhtisarkan peristiwa-peristiwa yang bersifat finansial dan menginterpretasikan hasilnya.

Amdal adalah kajian mengenai dampak penting suatu usaha dan/atau kegiatan yang direncanakan pada lingkungan hidup yang diperlukan bagi proses pengambilan keputusan tentang penyelenggaraan usaha dan/atau kegiatan.

Analisis Rasio Keuangan adalah alat untuk menganalisa laporan keuangan yang bertujuan mengukur kekuatan dan kelemahan yang dihadapi perusahaan di bidang keuangan

Achievable artinya dapat dicapai

B

Bauran Pemasaran (marketing mix) adalah perangkat alat pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran.

Biaya adalah pengorbanan-pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk (barang dan/atau jasa).

Biaya administrasi/umum adalah pengorbanan perusahaan untuk keperluan administrasi kantor perusahaan dan umum yang meliputi biaya untuk menggaji pimpinan dan pegawai, sewa kantor, perlengkapan kantor dan sebagainya.

Biaya langsung adalah pengorbanan perusahaan yang langsung terikat atau menjadi bagian pokok dari produk yang dihasilkan yang meliputi bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

Biaya tetap adalah pengorbanan perusahaan yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi dan dalam periode tertentu jumlahnya tetap yang meliputi biaya untuk gaji tenaga kerja tetap, penyusutan alat, pajak lahan dan sebagainya.

Biaya tidak langsung adalah pengorbanan perusahaan yang secara tidak langsung digunakan untuk menghasilkan produk atau biaya yang terikat

bukan pada bagian pokok dari produk yang dihasilkan yang meliputi bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung.

Biaya tidak tetap adalah pengorbanan perusahaan yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan besarnya produksi atau dengan kata lain biaya yang dalam periode tertentu jumlahnya dapat berubah tergantung pada tingkat produksi yang dihasilkan yang meliputi biaya untuk pembelian bahan baku, biaya upah tenaga kerja borongan, dan sebagainya.

C

Citra produk adalah kesan, impresi, perasaan atau konsepsi yang ada pada konsumen atau masyarakat umum mengenai produk atau perusahaan.

Copywriting artinya teknik memikat pembaca untuk mengikuti apa yang kamu tulis.

D

Dampak lingkungan adalah pengaruh perubahan pada lingkungan bio-fisik dan sosialbudaya yang diakibatkan oleh aktifitas perusahaan.

Diferensiasi pemasaran adalah kegiatan perusahaan untuk menghasilkan produk yang lebih baik dari pesaing, disukai oleh pelanggan dan dikhususkan untuk satu pasar tertentu.

Distribusi adalah kegiatan perusahaan untuk menyalurkan produk yang dihasilkan kepada pasar/konsumen.

E

Eksistensial adalah kemampuan untuk mengenal dan memaknai diri sendiri dan menentukan apa yang akan dilakukan dengan memilih di antara berbagai kemungkinan yang terbuka baginya sebagai ungkapan keberadaannya sebagai manusia.

F

Finansial adalah aspek yang terkait dengan kegiatan perusahaan dalam mengembangkan, mengalokasikan dan menggunakan sumberdaya keuangan.

H

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu barang atau dengan kata lain bahwa jumlah nilai yang ditukarkan oleh konsumen dengan manfaat atas menggunakan produk perusahaan.

Harta lancar adalah kekayaan perusahaan yang digunakan pada operasi perusahaan dalam jangka waktu relatif singkat (tidak lebih dari satu tahun)

atau dengan kata lain perubahan dari uang tunai menjadi barang dan kembali menjadi uang tunai tidak lebih dari satu tahun.

Harta tetap adalah kekayaan perusahaan yang dapat dipergunakan lebih dari satu tahun atau dengan kata lain uang tunai yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk pengadaannya akan kembali menjadi uang tunai melalui penyusutan (depresiasi).

I

Investasi adalah kegiatan yang ditujukan untuk pengadaan sumberdaya baru serta perbaikan terhadap sumberdaya yang telah ada pada perusahaan. Izin perusahaan adalah persetujuan yang ditunjukkan melalui dokumen legalitas yang diterbitkan oleh instansi teknis untuk melakukan aktifitas perusahaan.

K

Kewirausahaan adalah kemauan dan kemampuan seseorang dalam menghadapi berbagai resiko dengan mengambil inisiatif untuk menciptakan dan melakukan hal-hal baru melalui pemanfaatan kombinasi berbagai sumberdaya dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada seluruh pemangku kepentingan (stakeholders) dan memperoleh keuntungan sebagai konsekuensinya.

Kewirausahaan Eksistensial adalah jalur aktualisasi potensi-potensi diri (bakat, sikap, pengetahuan, keterampilan) untuk menciptakan “dunia esok” lebih baik dari “dunia kini” dengan menghasilkan produk/jasa yang berfungsi meningkatkan kualitas hidup sesama manusia dan menyajikannya pada tingkat harga dan tempat yang terjangkau oleh pemakai (konsumen) yang membutuhkan serta mengendalikan konsekuensi penerimaan yang wajar bagi dirinya dan para stakeholders dan mengendalikan dampak ke arah positif bagi komunitas lokal, komunitas bisnis dan lingkungan global dengan menjadikan entitas bisnisnya sebagai simpul komunitas stakeholders.

Kompetitif artinya kompetisi atau persaingan

Kompetitor artinya orang yang bersaing

L

Laporan arus kas adalah laporan keuangan yang memperlihatkan penerimaan kas (cash in flow) dan pengeluaran kas (cash out flow) perusahaan selama satu periode waktu yang bertujuan untuk menyediakan informasi perihal penerimaan dan pengeluaran kas sebuah perusahaan, serta dapat memasok informasi tentang aktifitas-aktifitas operasi, investasi, dan pendanaan selama periode akuntansi.

Laporan Rugi-Laba adalah laporan keuangan yang memberikan informasi tentang hasil penjualan produk beserta biayanya yang dibuat secara berkala (per tahun, per bulan atau sesuai dengan kebutuhan).

Limbah adalah sisa dari suatu aktifitas perusahaan.

M

Manajemen adalah kegiatan yang dilakukan untuk mewujudkan kerjasama di antara semua sumberdaya yang terlibat dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Merek adalah karakteristik dalam bentuk nama yang diberikan kepada sesuatu produk dan menggambarkan nilai yang terkait dengan nama perusahaan.

Misi perusahaan adalah tugas pelayanan yang harus dijalankan oleh perusahaan terhadap pihak-pihak yang berkepentingan dan dilaksanakan dalam upaya mencapai visi perusahaan.

Modal adalah hak wirausahawan pada perusahaan dalam kaitannya sebagai pemilik perusahaan.

Modal investasi adalah modal yang digunakan untuk pengadaan dan perbaikan sumberdaya yang meliputi harta tetap perusahaan, seperti pembelian lahan dan bangunan, peralatan dan mesin produksi, alat transportasi, perekrutan dan seleksi tenaga kerja, dan

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, seperti biaya untuk pembelian bahan, pembayaran upah/gaji tenaga kerja, biaya sewa, biaya pemasaran, dan sebagainya.

MEA adalah Masyarakat Ekonomi Asean

Marketplace artinya platform yang menjadi prantara antara penjual dan pembeli di internet

Measurable artinya terukur

N

Neraca adalah suatu daftar yang menggambarkan harta, kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada suatu periode tertentu (umumnya pada akhir tahun).

O

Organisasi adalah sekelompok orang (dua atau lebih) yang secara formal dipersatukan dalam suatu bentuk kerjasama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

P

Pelayanan adalah jasa yang diberikan oleh perusahaan terkait dengan produk yang dihasilkan dalam rangka memenuhi dan memuaskan kebutuhan serta keinginan konsumen.

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai di dalam pasar.

Pencemaran adalah masuk atau dimasukkannya makhluk hidup, zat, energi, dan/atau komponen lain ke dalam lingkungan hidup oleh kegiatan manusia sehingga melampaui baku mutu lingkungan hidup yang telah ditetapkan.

Pengendalian dampak lingkungan adalah upaya yang dilakukan untuk mengendalikan terjadinya pencemaran dan/atau kerusakan lingkungan bio-fisik dan sosial budaya sebagai akibat dari aktifitas yang terjadi pada perusahaan. Pengendalian keuangan adalah upaya yang dilakukan agar investasi, alokasi biaya, dan perolehan laba berjalan sesuai dengan rencana perusahaan.

Pengendalian produksi adalah aktivitas yang menetapkan kemampuan sumberdaya yang digunakan agar proses produksi berjalan sesuai rencana yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Posisi pasar adalah gambaran profil atribut-atribut produk perusahaan dibandingkan dengan produk lain atau kebutuhan konsumen yang ada di pasaran.

Presentasi adalah suatu kegiatan yang bertujuan menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu ide/gagasan kepada audiens untuk dipahami, disetujui atau mendapatkan tanggapan.

Produk adalah sekumpulan atribut yang nampak maupun yang tidak nampak mencakup warna, bentuk, aroma, kemasan dan sebagainya yang diterima oleh konsumen dan dapat memenuhi kebutuhannya.

Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, mesin, bahan baku dan dana, agar menghasilkan produk yang dibutuhkan dan sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen.

Promosi adalah kegiatan perusahaan yang berguna untuk menjalin komunikasi kepada konsumen dengan maksud mempengaruhi dan mendorong konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

Penglaris adalah sesuatu yang dianggap membawa keberuntungan usaha secara supranatural

R

Rancangan usaha adalah dokumen tertulis yang disusun oleh calon wirausahawan yang memuat seluruh aspek-aspek yang terkait dengan aktifitas yang direncanakan dalam merintis dan menjalankan gagasan perusahaan.

Rasio aktivitas/efektifitas/produktivitas adalah alat analisis yang berguna untuk mengukur kesibukan, keaktifan atau produktifitas modal yang dimiliki.

Rasio Efisiensi/Biaya adalah alat analisis yang berguna untuk mengukur efisiensi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Rasio Likuiditas adalah alat analisis yang berguna untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban/utang jangka pendek (liquid).

Rasio Profitabilitas/laba adalah alat analisis yang berguna untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba.

Rasio Solvabilitas adalah alat analisis yang berguna untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi semua kewajiban/utang (jangka panjang dan jangka pendek).

Realistic artinya nyata atau bersifat wajar

S

Segmen pasar adalah kelompok besar (yang memiliki sekumpulan karakteristik) yang dapat diidentifikasi dalam sebuah pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan perusahaan dalam membagi-bagi pasar yang bersifat heterogen dari suatu produk ke dalam satuan-satuan pasar (segmen pasar) yang bersifat homogen.

Struktur organisasi perusahaan adalah susunan komponen-komponen (unit-unit kerja) dalam organisasi perusahaan yang menunjukkan adanya pembagian kerja dalam bentuk pendelegasian wewenang kepada tenaga kerja berdasarkan spesialisasi pekerjaan dan menunjukkan pula arah tanggung jawab atas wewenang yang diberikan.

Sanglaritis artinya Bermental buruh

Specific artinya Khusus

T

Target pasar adalah kegiatan perusahaan untuk memilih dan menentukan pasar yang lebih spesifik agar produk yang ditawarkan dapat diterima oleh konsumen dan mendapatkan respon.

Transaksi adalah peristiwa-peristiwa dalam perusahaan yang bersifat keuangan (finansial).

Time Bond artinya tepat waktu

U

Utang jangka panjang adalah kewajiban perusahaan yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun.

Utang jangka pendek adalah kewajiban perusahaan yang jangka waktu pelunasannya tidak lebih dari satu tahun

UMKM artinya Usaha Mikro Kecil Menengah

V

Visi perusahaan adalah kondisi yang akan dicapai oleh perusahaan di masa yang akan datang dan merupakan falsafah bagi manajemen perusahaan dan setiap orang yang terlibat dalam organisasi perusahaan dalam menjalankan aktifitasnya.

W

Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemauan dan kemampuan melihat serta memanfaatkan peluang-peluang usaha, mengumpulkan sumberdaya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan dengan memanfaatkan potensi diri yang dimilikinya untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik kepada seluruh stakeholders.

INDEKS

ASEAN 16, 17
MEA 17
Penglaris 21
Sanglaritis 30
UMKM 16, 32
Achievable 91
Copywriting 90
Marketplace 90
Measurable 91
Realistic 91
Specific 91
Time Bond 91
Kompetitif 90
Kompetitor 89

BIOGRAFI PENULIS



Safaruddin lahir sebagai anak kelima dari pasangan Tohir dan Hodisah, pada 15 Mei 1977 di Lubuk Linggau, Sumatera Selatan. Mengenyam pendidikan dasar di Madrasah Ibtidaiyah Negara Saka Lampung lulus pada tahun 1989. Melanjutkan pendidikan sekolah menengah pertama di Sekolah Menengah Pertama Negeri Natar Lampung lulus tahun 1992. Pada tahun 1995 menyelesaikan pendidikan pada Sekolah Teknik Menengah Negeri Tanjung Karang Lampung. Selepas pendidikan menengah atas bekerja di PT.Semen Baturaja (persero) Tbk. Hingga saat ini dipercaya menduduki jabatan sebagai *Manager Human Resource & Learning Development*. Pendidikan tinggi ditempuh sembari menjalankan perannya sebagai karyawan dan wirausahawan. Ditahun 2004 meraih gelar Sarjana Ekonomi sebagai wisudawan berprestasi akademik dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dwisakti Baturaja. Pada tahun 2010 menerima gelar Magister Management sebagai lulusan terbaik dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Trisna Negara. Menyelesaikan studi doktor di Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang dengan menyandang predikat lulusan terbaik pada wisuda ke-77 pada tahun 2021. Hingga saat ini terbilang aktif membina usaha kecil dan menengah di wilayah Ogan Komering Ulu dan sekitarnya. Disela kesibukannya turut pula aktif mengajar sebagai dosen di beberapa perguruan tinggi, antara lain: Universitas Baturaja dan Universitas Mahakarya Asia PSDKU Baturaja.



Siti Nurhayati. Dosen di Jurusan Kesehatan Masyarakat, Fakultas Ilmu-ilmu Kesehatan Universitas Jenderal Soedirman. Mengajar mata kuliah Kewirausahaan selama 15 tahun. Aktif melaksanakan tridharma perguruan tinggi: pengajaran, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Penelitian dan pengabdian kepada masyarakat bidang kesehatan masyarakat. Aktif menulis artikel di jurnal nasional dan internasional. Anggota asosiasi yang berhubungan dengan dengan

kesehatan masyarakat, berbagai himpunan profesi serta beberapa organisasi kemasyarakatan khususnya dibidang kesehatan.



Dheni Dwi Pangestuti S.E., M.Si., lahir di Kota Ujung Pandang pada tanggal 13 Maret 1987. Ia Lulus pada tahun 2015 hingga mendapat gelar Magister Sains di Universitas Jenderal Soedirman. Saat ini ia tercatat sebagai dosen tetap untuk mata kuliah Pengantar Bisnis, Manajemen Risiko, Manajemen Keuangan, Manajemen Operasi, Ekonomi Koperasi dan Komunikasi Bisnia di Universitas Nahdlatul Ulama Cirebon. Selain mengajar ia aktif dalam kegiatan tridarma lainnya diantaranya ialah penelitian dan pengabdian.

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat internal dan eksternal pernah dilakukannya. Tahun 2021 yang berjudul : Kajian Pembentukan PD Pasar Di Kabupaten Cirebon, dan Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat “Implementasi Pengabdian Masyarakat Perguruan Tinggi Pada Masa Pandemi COVID-19. Adapun karya buku yang telah ditulisnya sejak tahun 2022, diantaranya berjudul : 1. Manajemen Sumber Daya Manusia, Penerbit TOHAR MEDIA



Rizka Ar Rahmah, M.E lahir pada tanggal 4 Agustus 1991 merupakan dosen tetap di Prodi Manajemen Bisnis Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal. Setelah menyelesaikan S1 Jurusan Pendidikan Akuntanssi di Universitas Negeri Medan kemudian melanjutkan S2 Jurusan Ekonomi Islam di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara dan lulus di tahun 2017.



Mochamad Sugiarto, S.Pt., M.M., Ph.D. mendapat gelar Sarjana Peternakan di Fakultas Peternakan (Fapet) UNSOED pada Januari 1997. Pada Februari 1997, penulis menjadi dosen tetap di Bagian Sosial Ekonomi, Fapet UNSOED. Pada tahun 2001 mendapatkan gelar Magister of Management (MM) pada College of Economic and Management, University of the Philippines Los Banos (UPLB). Pada tahun 2006 mendapatkan gelar

Doktor (PhD) pada Department of Community Development, College of Public Affair, UPLB. Penulis fokus pada kajian/penelitian di manajemen kelembagaan peternak, agribisnis, dan pemberdayaan masyarakat. Penulis pernah bertugas sebagai Ketua Laboratorium Ekonomi, Fapet UNSOED, Sekretaris Program S2 Peternakan Fapet UNSOED, Ketua Program S2 Penyuluhan Pertanian Pascasarjana UNSOED, Ketua Unit Layanan Terpadu (ULT) UNSOED, Ketua Tim Money UNSOED. Saat ini ditugaskan sebagai Wakil Dekan Bidang Umum dan Keuangan, Fakultas Peternakan UNSOED (2021-2025). Penulis aktif sebagai Sekjen Perhimpunan Ilmuwan Sosial Ekonomi Peternakan Indonesia (PERSEPSI) tahun 2017-2021, 2022-2026. Penulis juga terlibat di **kepengurusan Pengurus Besar Ikatan Sarjana Peternakan Indonesia (PB ISPI).**



Muhammad Yasin, M.Pd. Muhammad Yasin, Lahir di Kabupaten Bojonegoro pada Tanggal 24 Oktober 1978, dimana Kabupaten yang ada di Jawa Timur yang daerah perbatasan dengan Jawa Tengah, Kabupaten yang ada api abadi yaitu kayangan api di Kecamatan Ngasem Bojonegoro, anak ke lima dari tujuh saudara dari ayah bernama Karsidin (Almarhum) dan ibu Karsi (almarhumah). Motto hidup penulis : Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia

lainnya, dan "Don't put until tomorrow what you can do today (Jangan menunda pekerjaan sampai besok kalau bisa dikerjakan hari ini)" Pengalaman di Organisasi penulis, Sekretaris Dekopinda Tahun 2008- 2014, Ketua Koperasi Sengata Jaya Abdi Tahun 2007-2011, Direktur CV. Miftah Collection Tahun 2006-sampai sekarang, Ketua Paguyuban Bojonegoro Tahun 2010 sampai sekarang, Ketua Agen Bisnis Perumahan Grand Sangatta sekaligus Pengelola Perumahan Grand Sangatta Tahun 2012 sampai sekarang, Ketua koperasi Cipta Graha Investama Tahun 2015 sampai Sekarang, Wakil Ketua Asosiasi Depot air Minum Sangatta Tahun

2015 sampai 2020, Bendahara LDNU Kabupaten Kutai Timur Tahun 2016-2021, Ketua Asosiasi Penjahit Sangatta Tahun 2015 sampai sekarang, wakil Bendahara Nahdlatul Ulama Periode 2016- 2021, Ketua Lazisnu periode 2019- 2021.



Laura Weryco Latupeirissa, S.K.M., M.M. dilahirkan di Cirebon pada tanggal 13 Juni 1991. Pendidikan terakhir beliau lulusan program studi Magister Manajemen di STIE (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi) Cirebon dengan bidang konsentrasi Manajemen Rumah Sakit. Beliau merupakan pengajar di STIKes Mahardika Cirebon dan aktif dalam berwirausaha di bidang kesehatan dan non kesehatan. Pada bidang kesehatan beliau merupakan salah satu pendiri klinik pratama di kabupaten Cirebon. Latar

belakang pekerjaan dan pengalaman yang membuat beliau tertarik menulis buku ajar ini.



Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto, S.E., M.M. Lahir pada tanggal 01 November 1986, merupakan Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Semarang, dan saat ini sedang menempuh studi Doktorat di Universitas Diponegoro. Aktivitas lain penulis hingga saat ini adalah aktif sebagai peneliti.



Nurzalinar Joesah, S.E., M.M. Dosen tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi Administrasi Perkantoran Universitas Bina Sarana Informatika (UBSI) . Setelah menyelesaikan Pendidikan S1 Fakultas Ekonomi - Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Universitas Pembangunan Nasional (UPN'Veteran"), melanjutkan program Megister Management, Universitas Muhammadiyah, Jakarta dan saat ini menempuh pendidikan Program Doktor Ilmu Manajemen Pascasarjana Universitas Negeri Jakarta

(UNJ).



Hema Malini lahir sebagai anak ketiga dari pasangan Bandrio dan Laelatul Badariah, pada 11 Maret 1983 di Baturaja, Sumatera Selatan, mengenyam pendidikan dasar di SD Negeri 36 OKU lulus pada tahun 1995. Melanjutkan sekolah menengah pertama di PGRI lulus pada tahun 1998. Pada tahun 2001 menyelesaikan pendidikan pada sekolah menengah kejuruan bidang Akuntansi. Pada tahun 2006 meraih gelas Sarjana Ekonomi sebagai wisudawati berprestasi akademik di Perguruan Tinggi dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dwi Sakti Baturaja. Di tahun 2006 Bekerja di proyek PGN sebagai Document Control selama tiga tahun. Pada tahun 2011 diangkat menjadi Dosen Tetap STIE Dwi Sakti Baturaja dan Aktif sampai sekarang. Pada tahun 2017 mendapat gelar Magister Manajemen dari STIE Trisna Negara.



Enda Kartika Sari, S.P., M.Si. dilahirkan di Baturaja, Sumatera Selatan, 5 Agustus 1977. Penulis menikah dengan Saipul Kumala, S.I.Kom. dan saat ini telah dikaruniai dua orang anak yang bernama Chielly Khairininiswah dan Nada Ramadhani. Adapun latar belakang pendidikannya adalah SD Negeri 16 Baturaja, SMP Negeri 01 Baturaja, dan SMA Negeri 1 Baturaja, S-1 Program Studi Agribisnis Universitas Sriwijaya (2001), S-2 Program Studi Pengelolaan Lingkungan Universitas Sriwijaya (2015), dan saat ini sedang menempuh Program Doktor Ilmu Lingkungan (S-3) di Universitas Sriwijaya.

Penulis adalah Dosen Tetap Yayasan di Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas Baturaja (2016-sekarang). Di samping sebagai dosen, penulis aktif sebagai pendamping UMKM tersertifikasi BNSP, sebagai auditor Mutu Internal tersertifikasi KAN dan sebagai tenaga ahli Keselamatan Kesehatan Kerja (K3) tersertifikasi oleh Kemenaker.

Penulis juga pernah mendapatkan hibah penelitian dari Kemenristekdikti pada Tahun 2019 dan tahun 2020. Tahun 2019, peneliti mendapatkan Hibah Penelitian dengan skema Penelitian Dosen Pemula dengan judul “Penentuan Status Mutu Air dengan Metode Indeks Pencemaran dan Strategi Pengendalian Pencemaran Air Sungai Ogan

Kabupaten Ogan Komering Ulu” (sebagai ketua peneliti). Di tahun yang sama 2019, penulis juga mendapatkan Hibah Penelitian dengan skema yang sama (sebagai anggota), dengan judul “Optimasi Tingkat Pelayanan Dermaga pada Pelabuhan Bakauheni Provinsi Lampung pada tahun 2020, penulis kembali mendapatkan hibah penelitian dosen pemula dengan judul “Economic Valuation Quality Condition Ogan River againsts the Clean Water in District of Ogan Komering Ulu” (sebagai ketua peneliti).



Erwin Arianto, lahir di Baturaja (Kabupaten Ogan Komering Ulu, Provinsi Sumatera Selatan) pada tanggal 11 Juli 1983 dari orang tua bernama Bapak Arianto Kusim & Ibu Mewahati Gani. Penulis merupakan anak bungsu dari tiga bersaudara, yaitu: Husin Arianto dan Darmin Arianto. Penulis merupakan Alumni S-1 jurusan Akuntansi STIE MUSI Palembang 2006 (Universitas Katolik Musi Charitas Palembang) dan Alumni S-2 jurusan Manajemen Universitas Tridinanti Palembang 2008. Pada tahun 2022 bulan Mei, penulis menyelesaikan

KDAB PARIYAPUNATI INDONESIA dengan mendapatkan gelar C.MD. Penulis pernah bekerja di PT. Bintang Sriwijaya Palembang dan PT.Honda Maju Mobilindo Palembang serta PT. Cahaya Sakti Multi Intraco Palembang.

Pada tahun 2012, penulis pernah pergi ke INDIA & NEPAL dalam rangka melaksanakan ritual keagamaan ke tanah suci Buddhis (Dharmayatra Holy Lands Buddhis). Sekarang aktivitas penulis adalah sebagai dosen ber-NIDN yang mengajar mata kuliah *entrepreneurship* atau kewirausahaan di Universitas Mahakarya Asia Baturaja dan seorang wiraswastawan yang membuka usaha sebuah toko sembako yang bernama “Toko Bogor”, serta penulis juga sebagai seorang Pemuka agama Buddha yang terdaftar di Dirjen Bimas Buddha Kementerian Agama RI (Rohaniwan Buddha). Penulis adalah seorang aktivis di Forum Kerukunan Umat Beragama atau FKUB Kabupaten OKU dan aktif di organisasi keagamaan, khususnya agama Buddhadi Majelis Buddhayana Indonesia (MBI) Kabupaten OKU.