

MODUL ENTERPENEUR



FAKULTAS SYARIAH IAIN LANGSA
Authored by: ZULHAM WAHYUDANI, SHI, MA



KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah saya panjatkan puja dan puji syukur kehadiran Allah swt yang senantiasa melimpahkan segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan modul ini.

Modul ini disusun bagi Mahasiswa Prodi Hukum Ekonomi Syariah (HES) Fakultas Syariah IAIN Langsa untuk memperoleh pengetahuan tentang dunia kewirausahawan dan mampu terbangun motivasi untuk enterpeuneur. Pembahasan modul ini dimulai dengan menjelaskan yang berkenaan dengan motivasi dan semangat mulai usaha serta mampu merangkai dan menghubungkan peluang-peluang yang terjadi di masyarakat.

Penyusun menyadari bahwa di dalam pembuatan modul masih banyak kekurangan, Penyempurnaan maupun perubahan modul di masa mendatang senantiasa terbuka dan dimungkinkan mengingat akan perkembangan situasi, social dan pengetahuan yang terus menerus terjadi. Harapan kami tidak lain modul ini dapat memberikan manfaat.

Langsa, 01 Maret 2021

Penulis

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Tujuan Yang Diharapkan	iv
BAB I	
Konsep Dan Pengertian Kewirausahaan	1
Pengertian Wirausaha	3
Karakteristik Wirausaha.....	4
BAB II	
Kemampuan Mengenali Peluang	5
Kemampuan Mengambil Risiko	6
BAB III	
Kreativitas Dan Inovasi	10
BAB IV	
Langkah-Langkah Memulai Wirausaha	13
BAB V	
Berorientasi Pada Tindakan.....	17
BAB VI	
Kepemimpinan.....	23
BAB VII	
Mulai Usaha	28
BAB VIII	
Desain (Kemasan).....	32
Sejarah Tentang Brownies Manten	38
BAB IX	
Perkembangan, Pengembangan Kewirausahaan	47

TUJUAN YANG DIHARAPKAN SETELAH BELAJAR MODUL

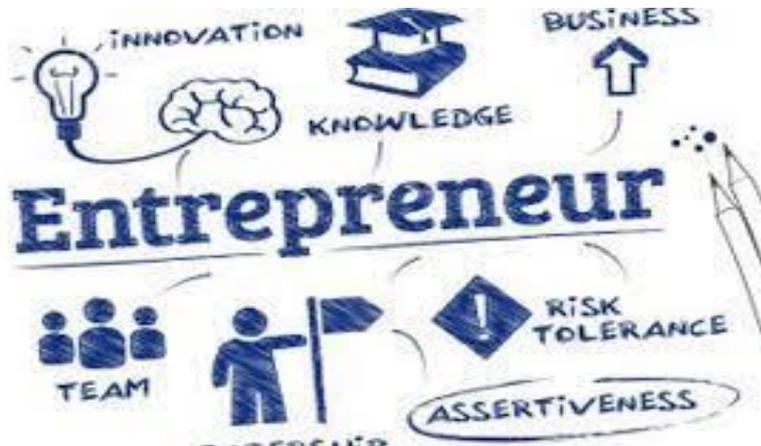
Beberapa tujuan yang diharapkan pada akhir pembelajaran kewirausahaan ini antara lain:

1. Untuk mengembangkan dan membina bibit bakat pengusaha sehingga dapat tumbuh lebih berbobot dan selalu mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan
2. Untuk memberi kesempatan kepada setiap manusia agar dapat menumbuhkan kepribadian wirausaha
3. Untuk membentuk manusia yang berwatak unggul dan meningkatkan daya saing dan daya juang.

Dapat membentuk cara berpikir yang rasional dan produktif serta memanfaatkan waktu dan faktor modal yang dimiliki oleh wirausaha tradisional pribumi

BAB I

Konsep Dan Pengertian Kewirausahaan



1. Konsep Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan sering dikaitkan dengan entrepreneurship. Adapun istilah entrepreneurs sendiri baru mulai terkenal dalam bisnis pada tahun 1980-an, walaupun istilah entrepreneurship telah muncul pada abad ke 1800-an ketika ekonomi perancis Richard Cantillon mengaitkan entrepreneur dengan aktivitas menanggung risiko dalam perekonomian.

Kata entrepreneur berasal dari bahasa perancis, entre berarti 'antara' dan prendre berarti 'mengambil'. Kata ini pada dasarnya digunakan untuk menggambarkan orang-orang yang berani mengambil resiko dan memulai sesuatu yang baru. Di Indonesia, motivasi berwirausaha sudah banyak pula dipraktikkan oleh para pelopor. Mereka telah merintis usaha mandiri untuk dapat menghidupi kebutuhan hidupnya secara layak dan berhasil, bahkan memberikan berbagai lapangan kerja bagi banyak orang. Sebutlah misalnya beberapa pengusaha sukses masa lalu yang sampai kini masih dapat menjaga bahkan mengembangkan kelangsungan bisnisnya, seperti Ciputra. Pria kelahiran Parigi (suatu daerah dekat

Gorontalo Sulawesi) 78 tahun yang lalu telah merintis usaha dari kecil dan sederhana sampai kini menjadi kerjaan bisnis yang begitu besar yang tergabung dibawah Group Ciputra, ditambah sebuah Universitas besar yang bernama Universitas Ciputra kemajuan ini menjadikan Ciputra Group sebagai suatu kelompok usaha yang begitu lengkap.

Kewirausahaan memang terbukti banyak memberikan sumbangan yang besar bagi masyarakat serta pemerintah di dalam berbagai aspek kehidupan. Bagi masyarakat, seorang wirausaha yang berhasil dapat menyediakan banyak wirausaha yang berhasil dapat menyediakan banyak lapangan kerja sehingga dapat mengurangi kemiskinan dan kesenjangan social. Seorang wirausaha juga dapat menghasilkan produk, jasa, atau inovasi-inovasi baru yang sangat bermanfaat baik banyak orang karena dapat menjadi alat pemuas kebutuhan atau keinginan.

2. Pengertian Kewirausahaan

Dalam kehidupan sehari-hari, kita sering mengatakan bahwa setiap orang yang punya usaha sendiri sebagai seorang wirausaha. Seorang pemilik cafe disebut sebagai wirausaha. Seorang penjual nasi goreng disebut sebagai orang yang berwirausaha atau bahkan seorang tukang becak pun karena berusaha sendiri dalam arti tidak bekerja untuk orang lain kadang disebut pula sebagai seorang wirausaha. Namun sebenarnya, apakah sebutan wirausaha untuk orang-orang tersebut tepat? Apakah sebenarnya pengertian kewirausahaan?

Menurut Fahrudin (2017) Kewirausahaan sebenarnya berasal dari kata wirausaha yang secara sederhana berarti orang yang berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Jadi kewirausahaan berarti kemampuan untuk berani mengambil resiko dan menciptakan sesuatu yang baru.

Seorang pakar manajemen modern bernama Peter F. Drucker mengatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pakar lainnya Zimmerer, menyatakan bahwa kewirausahaan sebagai proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.

Menurut Ahmad Syukron Sidik dkk, Sifat wirausaha selalu terdorong untuk melakukan hal-hal baru yang menantang atau avonturisme. Menjadi seorang wirausahaan bukan semata-mata karena bakat, bukan karena sifat-sifatnya, melainkan karena tindakan. Seorang wirausahawan (entrepreneur) adalah seseorang yang memiliki visi dan intuisi yang realistis sekaligus seorang implementator yang handal dalam penguasaan detail-detail yang diperlukan untuk mewujudkan visi pribadi maupun organisasinya.

Secara terminologi, David E. Rye dalam bukunya *The Vest-Pocket Entrepreneur* (1996) menjelaskan makna kewirausahaan sebagai pengetahuan terapan dari konsep dan teknik manajerial yang disertai risiko dalam mentransformasi sumberdaya menjadi output yang memiliki nilai tambah tinggi (value added).

Para ahli memberikan pengertian berbeda tentang wirausaha yang berbeda-beda, di antaranya adalah:

1. Menurut Frank Knight (1921) wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian pada dinamika pasar. Seorang wirausahawan disyaratkan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial mendasar seperti pengarahan dan pengawasan.

2. Jean Baptista Say (1816) mengemukakan bahwa seorang wirausahawan adalah agen yang menyatukan berbagai alat-alat produksi dan menemukan nilai dari produksinya.
3. Joseph Schumpeter (1934) mengartikan wirausahawan sebagai seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasikombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk :
 - (a) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru,
 - (b) memperkenalkan metoda produksi baru,
 - (c) membuka pasar yang baru (new market),
 - (d) Memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau
 - (e) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya.

Dapat diambil kesimpulan bahwa wirausahawan adalah jiwa yang berani ambil resiko untuk mengambil peluang bisnis yang ada.

BAB II

Kemampuan Mengenali Peluang dan Mengambil risiko



1. Kemampuan Mengenali Peluang

Berbicara tentang peluang pastinya tidak jauh dari tindakan percobaan. Dalam mengambil peluang, ada percobaan yang dilakukan untuk membuktikan apakah kemungkinan keberhasilan yang diharapkan akan terjadi atau tidak. Berbicara tentang peluang, seorang pemula dihadapkan dengan dua pilihan: mengambil peluang tersebut atau menolak. Tentunya tidak semua peluang harus diambil, tergantung dari tujuan yang ingin diraih. Namun, membuka diri terhadap peluang adalah salah satu sikap yang diperlukan untuk dapat sukses kejar mimpi.

Peluang tidak datang dua kali, oleh karena itu seseorang harus melihat dan menganalisa peluang tersebut dengan sikap terbuka dan tentunya harus dengan sikap kejelian. Apalagi jika seorang wirausaha yang ingin membuka bisnis atau sedang dalam tahap merintis usaha. Mental percaya diri akan membantu dalam menentukan sikap ketika dihadapkan dengan peluang. Jika peluang yang diinginkan tidak hadir di hadapan, kenapa tidak menciptakan peluang? Sebuah usaha yang potensial adalah yang memiliki nilai jual, bukan

sekedar ambisi”. Banyak pengusaha yang terjebak dengan bisnis musiman, sehingga tidak bertahan lama dan tidak berkelanjutan. Hal ini disebabkan karena kurangnya perencanaan yang matang dan tidak memahami keinginan pasar.

Membaca peluang pasar adalah hal yang esensial bagi seorang pengusaha dan merupakan pondasi paling dasar yang harus dibangun saat kita bergelut di dunia bisnis. Cara melihat peluang pasar yang baik adalah dengan memiliki definisi yang jelas mengenai target konsumenmu dan focus kebutuhan mereka.

Misalnya seseorang mempunyai ide usaha membuat produk *skincare* untuk perempuan usia 20 s/d 30 tahun. Untuk meningkatkan peluang usaha di target pasar tersebut, mesti harus mengetahui daya beli, gaya hidup dan keresahan mereka. Apakah ketiga hal tersebut dapat dijawab oleh produk yang ditawarkan?

Menjalankan usaha tentunya akan ada peningkatan and penurunan yang akan dilalui. Seseorang harus pastikan bahwa jenis usaha yang akan dilakukan sesuai dengan minatnya. Sehingga akan menjadikan dorongan dan motivasi ketika usaha sedang mengalami masa-masa surut.

2. Kemampuan Mengambil Risiko

Apabila seseorang yang cenderung menghindari risiko dalam karier, mengambil risiko bukan merupakan hal yang sepenuhnya buruk. Kalau seseorang terus-menerus menghindarinya dan berada dalam zona nyaman, inilah saat yang tepat untuk mencoba tantangan baru. Menurut Seek Learning, ada empat manfaat yang bisa didapatkan dari memberanikan diri untuk melakukan ini.

a. Mendapat pengalaman baru

Manfaat pertama yang bisa kamu dapatkan adalah mendapatkan pengalaman baru. Kalau tidak berani mengambil risiko, seseorang tidak akan pernah tahu bagaimana rasanya melakukan suatu hal. Bisa jadi, hal baru tersebut ternyata menyenangkan, mendatangkan peluang yang lebih baik, dan manfaat positif lainnya.

b. Lebih memahami kemampuan diri

Risiko adalah tantangan. Oleh karena itu, wajar kalau berpikir bahwa mengambil risiko dalam karier adalah hal yang sulit. Akan tetapi, dengan mencoba hal-hal baru yang menantang, kita jadi lebih paham kemampuan diri. Saat sedang mencoba menyelesaikan risiko atau tantangan yang diambil, seseorang pasti bisa mengukur kemampuan dan tingkat kesukaan terhadap pekerjaan tersebut.

Ketika menemukan suatu bidang yang sesuai dengan ketertarikan dan kemampuan, bisa jadi hal tersebut merupakan peluang atau modal untuk melejitkan karier atau bisnis.

c. Mendapat kesempatan yang lebih baik

Ketika pilihan Risiko yang diambil bisa jadi dengan mengundurkan diri dari pekerjaan dan mencari kerja baru. Dengan begitu, mungkin memang akan kehilangan penghasilan untuk beberapa waktu. Akan tetapi, kamu akan mendapatkan lingkungan kerja yang lebih baik sehingga lebih bahagia menjalaninya.

d. Meningkatkan *skill*

Mengambil risiko dalam karier juga merupakan salah satu cara untuk mendorong kita terus meningkatkan *skill*. Setelah beberapa saat bekerja, kadang kita terjebak dalam zona nyaman dan tidak berkembang. Jika berani mengambil risiko dan mencoba tantangan baru dalam karier, sudah dapat dipastikan bisa mendapatkan ilmu-ilmu baru yang bermanfaat bagi perkembanganmu sebagai seorang profesional.

3. Faktor Penyebab dan keberhasilan dan Kegagalan Berwirausaha

Menurut Bunga Aditi (2018), keberhasilan wirausaha dalam mengelola usahanya dapat disebabkan oleh beberapa faktor antara lain:

1. Kemampuan wirausaha mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pasar terhadap produk/jasa dihasilkannya
2. Kemampuan wirausaha tersebut dalam memproduksi barang/jasa yang dibutuhkannya
3. Kemampuan wirausaha tersebut dalam menerapkan manajemen yang baik meliputi manajemen produksi, manajemen pemasaran, keuangan, MSM, Pengelolaan Administrasi.
4. Kemampuan wirausaha dalam menjalin kerjasama baik internal maupun eksternal publik, khususnya terhadap perusahaan yang erat hubungannya dengan usaha yang dikelola.
5. Kemampuan wirausaha dalam memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.

Menurut Sadono Sukirno *et al.* (2004:375), faktor-faktor kegagalan

berwirusaha dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

a. Sebelum memiliki usaha

- 1) Memulai usaha tanpa penelitian dan perencanaan
- 2) Kesalahan memilih lokasi usaha
- 3) Tidak cukup modal dan alokasi yang tepat
- 4) Kesalahan menilai dan mengambil alih perusahaan

b. Kesalahan waktu menjalankan perusahaan

- a. Manajemen uang tunai tidak efisien
- b. Manajemen kredit yang lemah
- c. Kesalahan meminjam tanpa pertimbangan
- d. Kesalahan perputaran stock
- e. Kesalahan menggunakan ruang dagang
- f. Terlalu banyak membeli untuk memperbaiki tujuan
- f. Pemborosan dalam hiasan dan belanja memperbaiki toko
- g. Kegagalan dalam menyimpan catatan perusahaan
- h. Mutu jasa menurun

BAB III

Kreativitas Dan Inovasi



Inovasi selalu diawali dengan ide-ide kreatif, Kreativitas dan ide kreatif menjadi awal untuk sebuah inovasi. Kreativitas diperlukan, tetapi bukan merupakan kondisi yang harus ada untuk melakukan sebuah inovasi. Inovasi adalah implementasi dari inspirasi kreatif. Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat dan menciptakan sesuatu produk yang baru, untuk menghasilkan sesuatu melalui keterampilan imajinatif.

Kreativitas adalah kemampuan untuk menghasilkan ide baru dengan menggabungkan, mengubah, atau memodifikasi ide yang telah ada. Sejumlah ide kreatif dapat menakjubkan dan brilian atau sederhana dan praktis, dan ada juga ide yang belum pernah terpikirkan sebelumnya (Okpara, 2007). Sebenarnya Setiap orang memiliki kreatifitas, namun kebanyakan individu tidak menyadari potensi itu.

Kreativitas merupakan sikap dan tindakan, kemampuan untuk menerima perubahan dan perbedaan, keberanian untuk bermain dengan ide dan berbagai kemungkinan, dan fleksibilitas dalam cara pandang. Kreativitas juga adalah proses, orang yang kreatif akan bekerja keras dan terus-menerus meningkatkan ide dan solusi, dengan membuat perubahan dan perbaikan secara bertahap terhadap karya-karya mereka. Sebuah produk disebut kreatif

ketika produk itu "baru" dan "tepat". Produk yang baru merupakan produk yang orisinal, sedangkan produk yang tepat adalah yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan tepat waktu. Seseorang yang memiliki pemikiran yang kreatif selalu melihat sesuatu dari sudut pandang yang berbeda. Mereka melihat suatu masalah sebagai suatu kesempatan untuk meningkatkan dan melakukan sesuatu yang baru atau sesuatu yang lebih baik. Mereka adalah orang yang selalu menanamkan dua pertanyaan penting dalam pikiran mereka, yaitu "Apa yang bisa saya lakukan untuk memperbaiki sesuatu yang telah ada?", atau "Apa yang bisa saya lakukan untuk membuat sesuatu yang lebih baik dari yang telah ada?" (Okpara, 2007).

Dalam dunia usaha untuk dapat terus mengembangkan produk dan meningkatkan penjualan seorang wirausaha harus memiliki kreatifitas dan terus berinovasi supaya produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan pasar.

Bagi seorang wirausaha, kreativitas adalah modal yang sangat penting. Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk dapat memikirkan dan mengembangkan ide- ide baru, cara-cara baru dalam melihat masalah peluang, sehingga muncul solusi kreatif. Sebagai wirausaha, sudah pasti akan menghadapi persaingan yang kuat. Itu sebabnya wirausaha harus kreatif dan tidak mudah untuk mati akal. Tanpa adanya kreativitas, usaha anda hanya akan menjadi stagnant. Dengan kreativitas anda mampu berpikir keluar dari kotak, melihat dan menangkap peluang. Tanpa kekuatan kreativitas, wirausaha tidak akan pernah sukses dan bertahan, serta beradaptasi mengaruhi dunia yang akan sudah pasti berubah.

Dalam situasi ini, wirausaha dituntut bijaksana dalam menghadapi tekanan dan serangan. Kreativitas menjadi sangat penting karena :

1. Wirausaha yang kreatif dapat meluncurkan produk yang belum pernah dibuat dipasar. Anda bisa memecahkan masalah yang dihadapi masyarakat dengan memperkenalkan produk atau jasa baru yang terus menerus diperbaharui.

2. Dengan menjadi manusia kreatif, anda bukanlah peniru melainkan pemimpin. Pemimpin pasar disegani dan selalu jadi benchmark. Merek anda akan kuat dan melegenda. Anda bisa ditiru tapi peniru tidak bisa buat persis sama seperti yang anda lakukan.
3. *First mover advantage*. Dengan menjadi manusia kreatif. Anda akan memiliki keunggulan sebagai penggerak pertama, yang merintis akan menjadi pemimpin dan selalu siap dengan ide-ide baru.
4. Persaingan akan membuat jalan yang dilalui wirausaha akan menjadi semakin sempit dan banyak jalan yang semula terbuka lebar, akan ditutupi oleh pesaing-pesaing baru. Oleh karena itu, dibutuhkan kreativitas. Kreativitas juga berarti mencari cara atau jalan keluar baru, membuka terobosan-terobosan dan menciptakan perbedaan-perbedaan yang menonjol dan disukai pasar.
5. Resiko adalah bagian dari kehidupan berwirausaha. Resiko merujuk pada aspek keuangan yang mematikan usaha, yang tidak bisa diatasi, bahkan dapat merusak reputasi dan kepercayaan terhadap diri anda. Hanya manusia yang kreatif yang dapat lolos dari bencana dan kerugian. Kreativitas membuat anda mampu menembus pintu-pintu baja kesulitan.
6. Kreativitas menghubungkan titik-titik terpisah dan terisolasi. Orang yang mampu menyatukan “mozaik” yang menjadi sebuah kode rahasia yang mengandung arti untuk membuka pintu rahasia kesulitan.

BAB IV

Persiapan Menjadi Pribadi Wirausaha



a. Memiliki filosofi Hidup

Dalam vlognya Novika Rilla menceritakan bahwa Randy H. Nelson, CEO Gold Dolphins, telah menjadi wirausaha selama hampir 30 tahun, dengan dua dekade sebagai anggota CEO. Ia telah menghabiskan ribuan jam dalam percakapan kewirausahaan dan kepemimpinan. Dalam Inc.com Randy mengatakan, salah satu faktor penting yang ia rangkul dalam perjalanan wirausahanya ialah bahwa kehidupan mengajarkan pelajaran melalui perspektif "Keduanya-dan" bukannya "Salah Satu-Atau". Ia menyebutnya pelajaran "Dan". Berikut adalah tujuh pelajaran

"dan" yang dipetik, dari pengalaman pribadinya membangun banyak bisnis yang menghasilkan lebih dari \$ 1 milyar dalam penjualan.

Pengusaha adalah pengambil risiko: Anda belajar untuk memercayai insting Anda dan terjun langsung ke dunia wirausaha. Jika Steve Jobs bisa berhasil menerapkan strategi ini, maka Anda juga harus bisa. Dengan kata lain, kita belajar melalui pengalaman bahwa karier kewirausahaan dipenuhi dengan kesuksesan besar dan kegagalan yang menyedihkan. Kewirausahaan saja tidak cukup untuk tetap sukses sepanjang hidup kewirausahaan - kreativitas harus dilakukan dengan disiplin di sepanjang jalan organisasi Anda untuk benar-benar mencapai potensinya. Pelajaran terbaik adalah bahwa kreativitas dan disiplin bukanlah hal yang bertentangan, tetapi keterampilan yang saling melengkapi dan diperlukan yang harus dimiliki setiap organisasi.

b. Meningkatkan kemampuan melihat peluang

Salah satu kemampuan yang harus dimiliki oleh pebisnis adalah kemampuan untuk melihat peluang dan kesempatan. Tanpa *skill* ini, seorang akan merasa kesulitan memulai dan mengembangkan usaha. Sebaliknya, apabila mampu melihat peluang-peluang yang ada, dan

terus mengembangkan suatu produk sesuai kebutuhan atau permintaan target konsumen, maka usaha bisa terus berjalan dan menguntungkan.

Apalagi di era digital ini ada begitu banyak bisnis baru yang bermunculan setiap harinya. Kebutuhan konsumen pun terus berubah dengan cepat. Makanya, kemampuan ini kian dibutuhkan agar usaha bisa terus bertahan dan tidak tergerus dengan kompetitor atau bisnis baru lainnya.

Ide bisnis tidak selalu harus sesuatu yang canggih atau menggunakan teknologi terbaru. Seseorang bisa mencari peluang bisnis dengan mengamati lingkungan sekitar. Cermati masalah apa yang dihadapi oleh orang-orang di sekitar dan kira-kira solusi seperti apa yang bisa dikembangkan.

Bisa juga dengan mengamati bisnis-bisnis yang ada di sekitar. Amati bisnis apa yang berhasil dan bisnis apa yang kurang diminati, kemudian cari tahu apa yang mereka lakukan atau tidak lakukan. Misalnya kamu melihat bahwa kafe dekat rumahmu ramai pembeli, kamu bisa mengamati menu seperti apa yang mereka jual dan harganya, siapa yang sering membeli produk mereka, dan banyak lagi. (Lalamove)

c. Membina mental & Percaya Diri yang Kuat

Salah satu cara melatih mental yang penting dilakukan adalah belajar mengevaluasi diri sendiri. Lihat kembali kemajuan yang sudah Anda raih dan pikirkan mengenai hal yang masih bisa diperbaiki untuk introspeksi diri. Meski sebentar, waktu yang Anda gunakan untuk melihat kembali refleksi diri bisa juga menjadi ajang untuk kembali mengisi energi yang terbang setelah Anda berusaha. Hal ini juga akan membuat Anda mendapatkan gambaran yang lebih jernih mengenai kehidupan, serta memperbarui motivasi Anda untuk terus maju.

d. Mendidik jiwa mandiri

Satu hal yang penting dan tidak boleh terlupakan adalah menerapkan jiwa kemandirian ini. pembiasaan untuk mandiri sedini mungkin. Untuk hal-hal ringan, biarkan seseorang melakukannya sendiri. Tidak perlu untuk selalu dibantu, biarkan ia berusaha untuk mengambilnya sendiri. Saat ia terjatuh, biarkan ia berusaha untuk bangun sendiri.

BAB V

BERORIENTASI PADA TINDAKAN



1. karakter yang berorientasi pada tindakan

Orientasi pada tindakan merupakan kemampuan berpikir dan bertindak cepat terhadap suatu keadaan maupun permasalahan dengan hasil solusi yang dianggap terbaik dan efektif bagi permasalahan tersebut. Karakter yang berorientasi pada tindakan adalah karakter-karakter yang dimiliki oleh pribadi yang cenderung memilih tindakan-tindakan nyata daripada hanya berkata-kata maupun berpikir.

Salah satu ciri seorang wirausaha adalah pikirannya yang lebih berorientasi pada tindakan (*action*) daripada sekedar bermimpi,

berkata-kata, berpikir-pikir, atau berwacana. Seorang wirausaha selalu menghadapi resiko, ketidakpastian, dan keterbatasan dalam setiap masalah yang dihadapi. Jika hanya berkata-kata dan tak pernah bertindak, segala kesempatan yang ada berubah menjadi bencana (kerugian).(Bunga Aditi, 2018).

2. Sikap dan tindakan bagi pribadi yang berorientasi pada tindakan

Seorang yang berorientasi pada tindakan adalah orang yang memiliki tingkat efektivitas yang tinggi. Dalam materi ini, kita akan mempelajari karakteristik seseorang yang berorientasi pada tindakan . Dalam hal ini, akan digunakan konsep seseorang yang efektif yang dikemukakan oleh Stephen Covey (2004)

8 (delapan) *habbits of highly effective people*:

1. *Proaktif*

Seseorang yang efektif mengambil inisiatif untuk bertindak, bukan menunggu atau berwacana. Bertindak proaktif adalah mengambil tindakan sebelum sebuah kejadian yang tidak dikehendaki muncul Dengan kata lain, orang-orang yang proaktif selalu mengantisipasi hal-hal yang akan terjadi dan cepat mengambil tindakan penyelamatan. Mengapa mereka bisa bertindak cepat? Jawabannya adalah karena mereka

sehari-hari berada dilapangan . Mereka melatih instuisi dengan menangkap segala signal tersebut. Sebagai contoh: menjelang lebaran, para pedagang tekstil sudah melakukan stok barang lebih banyak dari biasanya untuk mengantisipasi lonjakan permintaan. Dengan kata lain, ada “pola” yang dipelajari oleh seseorang wirausaha. Misalnya, pola permintaan pada hari-hari tertentu atau menjelang hari raya sehingga sebelum bulan puasa tiba, dia sudah melakukan penyetokan barang dalam jumlah yang cukup.

2. Bermula Dari Ujung Pemikiran (*Goal Oriented*) Manusia yang berorientasi pada tindakan tidak hanya mengejar pencapaian tujuan, akan tetapi juga berburu tujuan yang benar. Supaya mampu berorientasi pada tindakan, manusia harus mengenal dan paham betul situasi yang dihadapi. Anda harus mengenal lingkungan (pasar) dimana Anda berada, produk yang Anda tangani pasar dan konsumennya harga, lokasi, siklus ekonomi, latar belakang suatu keadaan, dan seterusnya. Namun kenyataannya, semua itu tidak mudah.

3. Mendahulukan hal yang utama. Kebiasaan ini berkaitan dengan sikap mengedepankan prioritas. Seseorang harus focus pada hal-hal yang urgent dengan membuat prioritas, dan menyadari bahwa tidak semua hal dikategorikan urgent. Demikian pula kita tidak bisa mengatasi semua masalah. Selesaikan masalah-masalah tertentu saja yang bisa diselesaikan , dan lainnya akan mengikuti. Sekali lagi, kita hanya bisa menyelesaikan sebagian masalah saja, karena kita wajib memilihnya. Sebagai contoh tiap individu pasti mempunyai masing-masing dalam hidupnya.
4. Berpikir dan Bertindak *Win/win*. Bisnis atau berwirausaha pada dasarnya adalah upaya memenangkan kehidupan dan selalu bersikap *win-win*. Mereka berusaha agar semua pihak mencapai kondisi akhir yang baik. Pola berpikir win-win akan membantu kita menciptakan kerjasama.
5. Cari Tahu Dulu untuk memahami, baru dipahami. Agar dapat mengembangkan hubungan yang *win-win*, seseorang harus dapat mengetahui apa yang diinginkan oleh pihak lain dan apa makna menang bagi mereka. Dalam hal ini, kita harus dapat memahami apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan orang

lain sebelum mengutamakan tujuan pribadi kita.

6. Sinergi. Dalam berwirausaha, Anda harus mencari sinergi, yaitu suatu total yang lebih besar dari penjumlahan elemen-elemen tunggalnya. Misalnya, ada 2 pihak A dan B, dan bila masing-masing bekerja sendiri-sendiri, masing-masing hanya akan menghasilkan 2 buah, dan kalau dijumlahkan $A + B = 4$. Dengan sinergi antara A dan B, maka $2 + 2 > 4$ inilah yang disebut sinergi. Sinergi yang efektif sangat bergantung pada komunikasi.
7. Menajamkan Ketahanan, Fleksibilitas dan kekuatan Habit ini berkaitan dengan upaya yang dilakukan oleh seseorang untuk melatih ketahanan, fleksibilitas dan kekuatannya. Upaya yang dapat dilakukan adalah melalui kegiatan-kegiatan spiritual, hidup yang seimbang, melakukan meditasi atau bisa juga dengan membaca buku-buku *self help* yang membangkitkan semangat atau mendengarkan musik. Keseimbangan mental dapat mengubah kebiasaan-kebiasaan buruk, seperti kebiasaan menonton televisi berlebihan-atau bermalas-malasan. Dengan kata lain, hal ini berkaitan dengan latihan mengembangkan hati, koneksi emosi, dan keterikatan

kita pada orang lain. Selain itu , jangan pernah takut salah selama kesalahan- kesalahan tersebut masih kesalahan kecil.

8. Menemukan Keunikan Pribadi Dan Membantu Orang Lain Menemukannya. Menemukan keunikan berarti mengenal potensi yang dimilikinya, yang tersebar pada empat elemen utama, yaitu pikiran, tubuh, hati dan jiwa. Jika pikiran terus dikembangkan.

BAB V

KEPEMIMPINAN



1. Aspek kepemimpinan penting bagi wirausaha

Wirausaha yang berhasil merupakan pimpinan yang berhasil, baik yang memimpin beberapa atau beratus-ratus karyawan. Dari hakikat pekerjaannya mereka adalah pemimpin, karena mereka harus mencari peluang-peluang, memulai proyek-proyek mengumpulkan sumber daya manusia dan finansial yang diperlukan untuk melaksanakan proyek, menentukan tujuan-tujuan untuk mereka sendiri dan orang lain, dan memimpin serta membimbing orang lain untuk mencapai tujuan. Karena seorang pemimpin yang efektif akan selalu mencari cara-cara yang lebih baik. Dan pemimpin yang kadar orientasi tugasnya rendah

cenderung menjadi tidak aktif dalam dalam mengarahkan perilaku yang berorientasi pada tujuan, seperti perencanaan dan penjadwalan. Mereka cenderung bekerja seperti para karyawan lain dan tidak membedakan peranan mereka sebagai pemimpin organisasi secara jelas. Dari sifat hakikat kegiatan-kegiatannya, para wirausaha adalah pemimpin, pemimpin-pemimpin yang berorientasi orangnya efektif sangat terampil dalam memotivasi dan berkomunikasi dengan karyawan mereka. Dan seorang pemimpin harus mengetahui dan memahami kebutuhan-kebutuhan karyawan mereka dan gigih melibatkan karyawan mereka dalam mencapai sasaran-sasaran perusahaan.

2. Perbedaan Antara Manajer Dan Pemimpin

Pertama, dalam hal perencanaan manajer akan merencanakan sesuatu berdasarkan hal-hal yang sifatnya prosedural, teknis, terarah, tegas, dan tidak bertele-tele namun jika pemimpin tidak merencanakan sesuatu karena pemimpin tidak merancang rencana prosedural, pemimpin lebih memiliki visi atau pandangan dalam perencanaannya. Kedua, dalam hal pengaruh manajer memiliki pengaruh hanya dalam batasan formal, yang

artinya dia akan memiliki pengaruh ketika dia secara formal diberikan jabatan seorang manajer kalau pemimpin memiliki pengaruh luas, kharismatik, dan energik dalam berpikir, bahkan ketika pemimpin itu sudah tidak jadi pemimpin lagi, pendapat-pendapatnya akan tetap di pertimbangkan dan di utamakan. Ketiga, dalam mengatur sumber daya manusia di organisasinya manajer akan memilih untuk memberikan perintah ini dan itu ketimbang menunggu anak buahnya melakukan sesuatu untuknya, misalnya manajer akan cenderung selalu memberikan tugas ini itu dan sebagainya, tugas itu biasanya terkesan menuntut jika pemimpin justru akan memberikan kekuatan wewenangnya untuk memberdayakan (*empowering*) anak buahnya, biasanya pemimpin akan menjelaskan bagaimana, apa, dan siapa yang harus merealisasikannya, namun justru anak buahnya akan dengan senang hati merealisasikannya untuknya. Keempat, dalam mengontrol organisasi dan anak buahnya, sang manajer akan cenderung malas untuk memberikan perhatian moral dalam mengontrol anak buahnya, namun justru lebih sering memberikan *control* yang sifatnya prosedural, seperti memberikan sanksi untuk memotivasi anak buahnya yang sudah menunjukkan gejala

penurunan performa hal ini berbeda dengan sang pemimpin, karena pemimpin (*leader*) justru akan memberikan kepedulian kepada anak buahnya jika performa anak buahnya menurun. *Kelima*, dalam tujuan yang ingin dicapai manajer memiliki tujuan yang jelas dan memiliki target kuantitatif, yaitu mendapatkan hasil yang sudah digariskan perusahaan atau organisasi miliknya namun pemimpin akan lebih suka memperbaiki sistem di organisasinya yang ia rasakan kurang atau belum sempurna.

3. Definisi kepemimpinan

Kepemimpinan bukanlah pengajaran melainkan suatu hasil. Kata pemimpin bukan lebel yang kita berikan kepada diri sendiri. Pemimpin adalah apa yang orang-orang yang telah kita inspirasikan sebutkan untuk kita karena mereka didorong berpartisipasi dalam visi positif yang kita sajikan kepada mereka. Maka kepemimpinan adalah :

- a. Kepemimpinan adalah kemampuan seseorang untuk mempengaruhi orang lain sehingga orang lain tersebut bertingkah laku sebagaimana yang dikehendaki oleh pemimpinnya. Dalam hal ini bukan pengendalian atau manipulasi atas orang lain melainkan penyerahan otoritas

orang lain dengan rela kepada pemimpin mereka.

- b. Kepemimpinan adalah kapasitas untuk mempengaruhi orang lain melalui inspirasi yang dimotivasi oleh suatu hasrat, dibangkitkan oleh suatu visi, dihasilkan oleh suatu keyakinan, dinyalakan oleh suatu tujuan.

BAB VII

MULAI USAHA



Memulai bisnis tidak harus punya uang dulu

Mungkinkah kita mulai bisnis tanpa memiliki uang tunai ?

Mengapa tidak ! Jika kita mampu mengoptimalkan pemikiran kita, maka akan banyak jalan yang bisa ditempuh dalam menghadapi masalah permodalan untuk bisa memulai bisnis. Hanya masalahnya, darimana uang itu berasal ? Logikanya, semua bisnis itu membutuhkan modal uang. Memang, kebanyakan kita selalu mengeluh ketiadaan modal uang sebagai alasan mengapa kita malas berwirausaha. Padahal, modal yang paling vital

sebenarnya bukanlah hanya uang, tetapi modal non fisik, yakni berupa jaringan, motivasi dan keberanian.

Jika hal itu sudah bisa dipenuhi, maka mencari modal uang bukanlah persoalan yang tidak mungkin, meski secara pribadi kita tidak memiliki uang. Sementara kita telah tahu, bahwa peluang bisnis telah ada di depan mata. Tentu, alangkah baiknya jika kita tidak menundanya untuk memulai berbisnis. Tentu kita tahu, bahwa sebenarnya banyak sumber permodalan. Seperti uang tabungan, uang pesangon, pinjam di bank dan di koperasi atau dari lembaga keuangan atau dari pihak lainnya. Namun, jika kita ternyata tidak memiliki uang tabungan, uang pesangon atau katakanlah belum ada keberanian untuk meminjam uang di bank atau koperasi, kita juga tidak perlu risau. Karena ada cara untuk memulai bisnis, meski kita tidak memiliki uang tunai sekalipun.

Contohnya, kita bisa menjadi seorang perantara. Misalnya, menjadi perantara jual beli rumah, jual beli motor dan lain-lain. Keuntungan yang kita dapat bisa dari komisi penjualan atau cara lain atas kesepakatan kita dengan pemilik produk. Saya yakin, kita pasti bisa melakukannya. Kita bisa juga membuat usaha dengan cara konsumen melakukan pembayaran di muka. Dalam hal ini, kita bisa mencari bisnis

dimana konsumen yang jadi sasaran bisnis kita itu mau membayar atau mengeluarkan uang dulu sebelum proses bisnis, baik jasa maupun produk, itu terjadi. Misalnya bisa dilakukan pada bisnis jasa, seperti industri jasa pendidikan. Dimana, mahasiswa diwajibkan membayar dulu didepan sebelum proses pendidikan itu terjadi. Bisa juga misalnya, ada orang yang memesan barang pada kita, namun sebelum barang yang dipesan itu jadi, pihak konsumen sudah memberikan uang muka dulu. artinya, itu sama saja kita telah diberi modal oleh konsumen.

Masih ada cara lain memulai bisnis tanpa kita memiliki uang tunai. Contohnya, menggunakan sistem bagi hasil. Kita bekerjasama dan keuntungan yang didapat pun dibagi sesuai kesepakatan bersama. Atau kita mungkin ingin cara lain? Tentu masih ada. Contohnya, kita bisa melakukannya dengan sistem barter dengan pemasok, dan kita pun jika memiliki keahlian tertentu, mengapa tidak saja menjadi seorang konsultan. Selain itu, bisa saja dengan cara kita mengambil dulu produk yang akan diperdagangkan, hanya untuk pembayarannya bisa kita lakukan setelah produk tersebut terjual pada konsumen. Tentu, masih banyak cara lain untuk kita memulai bisnis tanpa uang tunai. Oleh karena itu, sebaiknya kita tidak perlu berkecil hati atau takut dipandang rendah, bila ternyata kita

memang tidak memiliki uang tunai namun berhasrat untuk memulai bisnis. Dengan kita memiliki kemauan besar menjadi seorang wirausahawan, maka setidaknya akan selalu ada jalan untuk memulai bisnis. Kenyataannya, tidak sedikit pengusaha yang telah meraih keberhasilan meski saat memulai bisnisnya dulu tanpa memiliki uang tunai. Itu menunjukkan bahwa tidak benar kalau ada yang mengatakan "Tak mungkin kita memulai bisnis tanpa memiliki uang tunai." Kuncinya sebetulnya terletak pada motivasi dan keberanian kita memulai bisnis. Hanya saja, untuk cepat meraih sukses, apalagi tanpa memiliki uang tunai itu tidak semudah seperti kita membalikkan telapak tangan.(Fahrudin, 2017).

BAB VIII DESAIN (KEMASAN)



Tujuan Pembelajaran:

Setelah mempelajari bab ini calon wirausaha diharapkan dapat:

1. Menjelaskan Arti Pengemasan
2. Menjelaskan Fungsi Kemasan
3. Menjelaskan Fungsi Strategi Kemasan
4. Menjelaskan Jenis-jenis kemasan

Produk UMKM pada umumnya tanpa merek, kemasan sangat sederhana , tanpa label terlihat seperti gambar berikut:



Pengemasan merupakan kegiatan mendesain mendesain dan memproduksi wadah atau pembungkus produk.

Tujuan dari pengemasan adalah sebagai berikut:

- Menampilkan atribut unik produk
- Memperkuat penampilan estetika dan nilai produk
- Mempertahankan keseragaman dalam kesatuan merek produk
- Memperkuat perbedaan antara ragam produk
- Mengembangkan bentuk kemasan berbeda yg sesuai dg kategori
- Menggunakan material baru dn mengembangkan struktur *inovativ* utk mengurangi biaya, lebih ramah lingkungan / meningkatkan fungsionalitas.

Kemasan harus dibuat dengan baik mungkin baik typografi, kemasan yang tidak mudah sobek, mewakili keunggulan sesungguhnya, Isi Produk yang di labelkan misalnya Ex. Halal, *Expired.*

Adapun fungsi kemasan sebagai berikut:

1. Sebagai Wadah
2. Pelindung produk didalamnya
3. Mempertahankan mutu
4. Memperpanjang masa simpan
5. Mempermudah penyimpanan dan pemasaran/tranportasi
6. Menambah daya tarik bagi konsumen (memberi informasi dan sarana promosi)
7. Komunikasi antara produsen dan konsumen dan lain-lain

Adapun strategi kemasan sebagai berikut:

1. Dibuat semenarik mungkin, punya ciri khas
2. Memuat informasi yang jelas & jujur
3. Menarik (desain, warna, bentuk), dengan komposisi yang imbang



4. Ukuran & material bahan sesuai kebutuhan

- Kemasan ritel: plastik, kertas, gelas,
- karton, aluminium foil dan lain-lain



2. **Kemasan transport:** Kotak Karton Gelombang, Jerigen, Drum dan lain lain



Rangkuman

1. Pengemasan merupakan kegiatan mendesain mendesain dan memproduksi wadah atau pembungkus produk.
- 2 Fungsi Kemasan

Adapun fungsi kemasan sebagai berikut:

- a. Sebagai Wadah
- b. Pelindung produk didalamnya

- c. Mempertahankan mutu
- d. Memperpanjang masa simpan

Pertanyaan Untuk Diskusi

1. Jelaskan Arti Pengemasan
2. Jelaskan Fungsi Kemasan
3. Jelaskan Fungsi Strategi Kemasan
4. Jelaskan Jenis-jenis kemasan
5. Contoh kreativitas sebagai berikut:

Sejarah tentang Brownies Manten

History of Brownies Manten :

Brownies Manten didirikan pada tanggal 18 September 2014 oleh dua orang yang saling berteman, yaitu Patria Prima Putra dan Awalinda Bestari. Meski terkadang perbedaan adalah sebuah alasan bagi kebanyakan orang untuk tidak membangun sesuatu bersama-sama, namun hal itu tidak berlaku bagi Patria Prima Putra dan Awalinda Bestari. Latar belakang yang berbeda satu sama lainlah yang membuat mereka semacam membutuhkan satu sama

lain dan saling melengkapi kekurangan masing-masing. Awal mula Brownies Manten berdiri adalah karena faktor ketidaksengajaan, yaitu saat Patria dan Awalinda bertemu di suatu organisasi bisnis yang bernama ISC (Indonesia Sharing Club). Pada mulanya Patria dan Awalinda bertujuan ingin membeli atau mengakuisisi sebuah usaha brownies di Bali yang telah berjalan stabil dengan tujuan menjadi investasi dan sumber pemasukan pasti setiap bulannya. Namun ternyata apa yang mau dikata, mereka didahului oleh orang lain saat ingin mengakuisisi usaha brownies tersebut. Namun karena sudah memiliki tekad untuk memiliki sebuah usaha kuliner mereka pun sepakat membuat dari nol dari sebuah usaha kuliner. Mulailah mereka menggelontorkan uang sebesar 3 juta Rupiah untuk membuat usaha kuliner Brownies Manten, yang diawali dengan memproduksi sendiri tanpa pegawai oleh Awalinda. Cerita pun Dimulai! Awalnya, ketika mereka hendak memilih nama, mereka sengaja membuat kata manten pada produk mereka, karena melihat tren bahwa anak muda sedang musim- musimnya membicarakan perihal nikah muda, dengan harapan nama tersebut membuat lebih mudah dikenal. Dan ketika mereka menamakan produk mereka dengan nama Brownies

Manten, mungkin banyak yang bertanya.

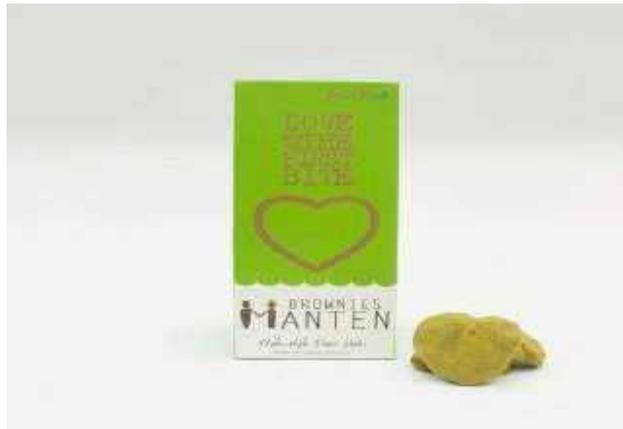
Mereka merubah hal tersebut menjadi kue yang digigit crispy dan lumer di mulut, sehingga banyak yang bertanya-tanya tentang hal itu. Akhirnya produk pun selesai, dan Awalinda menemukan resep di mana kue ini dibuat tanpa menggunakan bahan tepung serta mentega, sehingga sangat aman untuk mereka yang takut gemuk, karena segmentasi atau pasar mereka kebanyakan adalah wanita, dan ketika mereka mencari tahu apa yang wanita inginkan, mereka mendapati bahwa wanita itu mahluk yang hobi ngemil tapi takut gendut. Karena itulah Brownies Manten diciptakan rendah lemak dan kolestrol. Di bagian marketing Patria menciptakan sistem distribusi menarik yang sangat efektif. Dia menciptakan panggilan unik untuk setiap reseller dan distributornya. Dia menyebut distributor dengan nama “KUA”, dan reseller dengan nama “Penghulu”. Bukan tanpa alasan reseller disebut Penghulu. Karena mereka yang mempertemukan Brownies Manten dengan Calon Mantu (calon konsumen Brownies Manten), sehingga nama Penghulu-lah yang terpilih. Serta menyebut distributor sebagai KUA karena KUA adalah tempat berkumpulnya para Penghulu.

Mereka juga membuat kotak yang dapat ditulis dengan kata-kata romantis agar konsumen dapat menjadikan Brownies Manten sebagai sarana menyampaikan kasih sayang kepada kekasih dan keluarga yang mereka cintai, karena mereka melihat orang-orang di luar sana banyak yang saling mencintai, namun tak semuanya berani mengungkapkannya. Dan inilah tujuan Brownies Manten, yaitu dapat menjadi kado dan cara mengungkapkan kasih sayang kepada orang terkasih. Dengan segala keunikan tersebut, di luar dugaan Brownies Manten yang awalnya memiliki tagline “Oleh-Oleh dari Bali” ini diserbu pasar di seluruh Indonesia dalam waktu singkat. Bahkan mereka balik modal dalam waktu kurang dari 3 hari dan mendapatkan orderan lebih dari 2000 kotak di hari ketiga Brownies Manten berdiri, sehingga membuat antrian tunggu yang sangat panjang untuk orang yang penasaran ingin mencicipi Brownies Manten. Dalam waktu 3 hari itu juga-lah rekening usaha Brownies Manten mereka yang awalnya kosong, terisi dengan uang para pengorder yang berjumlah puluhan juta. Dengan uang itulah mereka membeli semua alat produksi serta merekrut karyawan. Mereka, Patria dan Awalinda beserta para karyawan, semakin hari semakin kelabakan karena perkembangan bisnisnya

yang naiknya tidak wajar seperti bisnis pada umumnya. Di bulan pertama Brownies Manten berhasil terjual lebih dari 3000 kotak, dan di bulan kedua terus meningkat lebih dari 100 persen. Karena ketidakseimbangan antara marketing dan perkembangan produksi, mereka sempat kewalahan menerima orderan. Namun produksi mereka pun terus berkembang, sehingga pelan-pelan mereka dapat mengimbangi pasar. Dan dalam waktu 6 bulan pertama Brownies Manten telah mampu terjual sebanyak ratusan ribu kotak ke seluruh Indonesia dan Korea. Karena itu jugalah semakin banyak yang ingin meliput Brownies Manten, mulai dari media TV nasional hingga koran lokal yang mewawancarai setiap KUA di kota mereka masing-masing.

Dan sekarang mereka, dalam hal ini Patria dan Awalinda beserta para karyawan, terus berinovasi membuat Brownies Manten semakin gampang dimiliki oleh setiap Calon Mantu (calon konsumen). Mereka selalu berpikir untuk memberi kemudahan pada konsumen, sehingga terciptalah aplikasi ini, agar para konsumen dapat mendeteksi dan membeli secara otomatis Brownies Manten dari para Penghulu terdekat. Dengan ini pula-lah Brownies Manten menjadi snack pertama di dunia yang

penyebarannya berbasis aplikasi, sehingga mempermudah konsumen menemukan atau mendeteksi Pengulu terdekat di kotanya. Semoga dengan aplikasi ini Brownies Manten dapat semakin lebih dekat dengan semua konsumen dari seluruh Indonesia.



<https://sublibfood.wordpress.com/2017/06/08/sejarah-brownies-manten/>

LAMPU HIAS DARI TEMPURUNG KELAPA

Alat dan bahan yang diperlukan:

- Limbah tempurung Kelapa
- Lampu Neon kuning
- Lem kayu
- Papan 25 cm x 15 cm
- Kayu bulat
- Kabel

- Stop kontak
- Fiting lampu
- Saklar lampu
- Pernis

Peralatan yang digunakan:

- Bor listrik/tangan : mata bor 10 mm
- Gergaji besi
- Gerinda listrik/tangan
- Kertas pasir halus dan kasar

Langkah – langkah membuat Lampu hias

- Sediakan 6 buah tempurung kelapa,
- Kemudian 2 buah tempurung kelapa dipotong atasnya $\frac{3}{4}$ bagian. Sisa dari tempurung kelapa dibor membentuk lubang-lubang kecil.



- Lalu permukaan tempurung kelapa dihaluskan dengan menggunakan gerinda.
- Sisa tempurung kelapa dibelah dan di ukir membentuk daun

- Bagian dari sisa tempurung kelapa dijadikan alas dari lampu hias .
- Direkatkan menggunakan lem.
- Bagian dalam tempurung kelapa masukkan sarang lampu dan lampu



- Sambungkan sarang lampu dengan kabel dan stop kontak.
- Lalu, memulai melakukan pernis terhadap bagian Kayu dan tempurung kelapa.
- Kemudian sepotong kayu ditempelkan dengan Potongan tempurung kelapa yang telah dibentuk daun dengan lem. Dan di atasnya diberi serbuk kayu.
- Lalu direkatkan kesebidang papan yang telah disiapkan tadi.

Hasil Akhir:



Hambatan Berpikir Kreatif

Sebagai manusia kita adalah ciptaan Tuhan yang paling unik. Perhatikanlah tidak ada dua orang manusia yang 100% sama, sekalipun mereka kembar. Dalam ilmu ekonomi, segala keunikan mempunyai nilai ekonomis yang dapat dibentuk menjadi sesuatu yang berharga sesuai dengan fitrah keunikan atau menghasilkan kesejahteraan. Dengan kata lain, bila anda punya bakat seni lukis yang tinggi, maka bentuklah diri anda menjadi pelukis yang andal, bukan menjadi dokter yang biasa-biasa saja. Bila anda berbakat menjadi dokter, maka jadilah dokter yang terkenal dan janganlah menjadi pelukis yang biasa-biasa karena bakat anda di bidang melukis kurang.

BAB IX

PERKEMBANGAN, PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN



1. Perkembangan Kewirausahaan

Kewirausahaan mulai dikenai populer pada awal abad ke-18 pada tahun 1755 oleh seorang Irlandia bernama Richard Cantillon yang berdiam di Perancis merupakan orang yang pertama menggunakan istilah wirausaha.

Seorang ahli manajemen, Peter Drucker dalam bukunya *Innovation and Entrepreneurship* di Amerika, menyimpulkan bahwa telah terjadi pergeseran dari masa ekonomi berdasarkan manajemen ke ekonomi berdasarkan kewirausahaan. Misalnya, dalam hal penyediaan lapangan kerja, pencipta lapangan kerja yang lama, yaitu organisasi besar bahkan mengurangi tenaga kerjanya, sedangkan organisasi baru berskala kecil dan menengah diwarnai oleh kewirausahaan dari pendiri dan

pemimpinnya menjadi penyedia lapangan kerja baru.

Pada era dunia usaha yang makin kompetitif, seseorang wirausaha harus memiliki keceradasan untuk menangkap peluang usaha. Dunia usaha zaman sekarang telah melahirkan kreatifitas dan inovasi yang cukup tinggi. Mampu memanfaatkan sesuatu untuk dikembangkan menjadi sebuah peluang usaha.

Seperti sebuah pengembangan, wirausahwan telah menciptakan berbagai pengembangan dalam dunia usahanya, seperti sosial *entrepreneurship*, *technopreneurship*, *leadpreneurship*, *beautypreneurship*, dan *cyberpreneurship*.

a. Technopreneurship

Secara terminologi *technopreneurship* merupakan istilah bentkan dari dua kata, yakni teknologi dan enterpreneurship. Secara umum, kata teknologi digunakan untuk merujuk pada penerapan praktis ilmu pengetahuan ke dunia industri atau sebagai kerangka pengetahuan yang digunakan untuk menciptakan alat-alat, untuk mengembangkan keahlian dan

mengolah materi guna memecahkan persoalan yang ada.

Technopreneurship merupakan proses dan pembentukan usaha baru yang melibatkan teknologi sebagai basisnya dengan harapan bahwa penciptaan strategi dan inovasi yang tepat kelak bisa menempatkan teknologi sebagai salah satu faktor untuk pengembangan ekonomi nasional. Contoh usaha yang berbasis teknologi sbb:

Gambar 2. Mesin pembuat susu kedelai



a. *Kewirausahaan Sosial (Sosial Entrepreneurship)*

Wirausaha sosial bertujuan meningkatkan nilai kesejahteraan anggota masyarakat yang menjadi target pelayanannya.

Salah satu contoh wirausaha sosial adalah Mohammad Yunus, pendiri Grameen Bank, pionir sistem kredit mikro yang

ditujukan kepada para wanita pengusaha skala mikro. Pada tahun 2006 ia terpilih sebagai penerima hadiah nobel perdamaian.

2. Jenis-Jenis Usaha Kecil Berdasarkan Peluang Yang Ada

Perkembangan dunia usaha di Indonesia mengarah pada bermunculnya model-model usaha di Indonesia mengarah pada bermunculannya model-model usaha kecil dan menengah, diantaranya usaha jasa, usaha eceran, retail, usaha distribusi, agribisnis, manufaktur Di luar bidang-bidang usaha tersebut, kecenderungan yang ada pada usaha kecil di Indonesia mengarah pada bermunculnya model-model usaha kecil dan menengah.

Diantara usaha-usaha tersebut adalah:

a Usaha Jasa

Usaha Jasa merupakan yang terbesar dan cepat pertumbuhannya dalam dunia usaha kecil. Jasa membawa keuntungan yang sangat besar bagi wirausaha kecil yang mampu berinovasi tinggi. Misalnya di bidang jasa pendidikan, penyewaan mobil, konsultan manajemen, penyewaan mobil, konsultan manajemen, periklanan, rumah produksi, layanan jasa internet jasa outsourcing, bidang keamanan dan *cleaning*

service.

b. Usaha eceran

Adalah bentuk bisnis kecil yang ditekuni oleh wirausaha kecil.

Usaha eceran adalah salah satunya usaha yang menjual produk manufaktur yang langsung kepada konsumen.

Contoh saleh kurnia

c. Usaha distribusi

Usaha ini salah satunya usaha yang membeli barang dari pabrik atau produsen dan menjual kepada eceran.

Contoh PT. Indomarco yang bergerak bidang jasa distribusi produk konsumsi yang kini juga mulai merambah usaha eceran.

d. Usaha pertanian/Agribisnis

Pertanian merupakan bentuk usaha kecil yang tertua. Pada awalnya, hasil pertanian digunakan untuk memenuhi kebutuhan sendiri dan keluarga, namun lama kelamaan menjadi sebuah usaha yang cukup besar.

e. Usaha Manufaktur

Merupakan suatu usaha kecil yang saat ini sering kali dikategorikan masuk dalam jenis industri kreatif contoh kerajinan

tangan, percetakan dll. Kaos oblong merek Dagadu Djogdja adalah contoh usaha yang awalnya merupakan penyaluran hobi mahasiswa arsitektur yang pandai dalam hal desain grafis. Produk yang unik dan lucu namun cerdas dituangkan dalam bentuk cindramata alternatif dari Jogja mengundang daya tarik sendiri.



12.4. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia telah menunjukkan ketahanan dalam menghadapi krisis ekonomi yang terjadi di saat sekarang maupun dimasa lalu.

Fakta tersebut menunjukkan bahwa usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah mampu menghadapi pengaruh negatif dari kondisi perekonomian dunia dan nasional yang telah mengalami krisis berkali-kali.

Berdasarkan jumlah pegawainya, suatu usaha dapat dikategorikan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Usaha mikro, memiliki jumlah pegawai 5 orang hingga 20 orang pegawai hingga 50 orang pegawai, adapun usaha menengah biasanya memiliki pegawai antara 50 sampai 100 orang pegawai dan usaha besar biasanya memiliki pegawai lebih dari 100 orang pegawai.

Berdasarkan omzet dan batasan asetnya usaha dikategorikan menjadi empat, yaitu

1. Usaha Mikro yang memiliki aset sampai dengan Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 200 juta.
2. Usaha Mikro dengan aset sampai dengan Rp. 200 juta dan omzet per tahun mencapai Rp 200 juta- Rp. 1 Miliar
3. Usaha Menengah dengan aset dari Rp. 200 juta – Rp. 10 Miliar dan omzet per tahun mencapai Rp. 1 Miliar sampai dengan Rp. 10 Miliar.
4. Usaha besar/kolongmerat dengan aset sampai dengan > Rp. 10 Miliar dan omzet per tahun lebih dari Rp. 50 Miliar.

DAFTAR PUSAKA

Ahmad Syukron Sidik, M.Pd Dkk, *Modul Entrepreneurship*, (KEMENDIKBUD 2020)

Bunga Aditi, S.E, M.Si, *Buku Ajar Entrepreneurship & Startup Entrepreneur Yang Unggul*, (Medan, Penerbit Perdana Medika, 2018)

Fahrudin, M.kom, *Pelatihan Tentang Kewirausahaan Usaha Kecil Dan Menengah*, (2017)

