

# **KEWIRAUSAHAAN**

## **RPS, SILABUS, SAP, BAHAN AJAR DAN LKPD**

Oleh:

Drs. Jefferson Roosevelt Watulingas, M.M.

(NIP. 19630111 198803 1 006)



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN MATEMATIKA**  
**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**  
**UNIVERSITAS MULAWARMAN**  
**SAMARINDA**  
**2021**



## Lembar Indetitas Dan Pengesahan

1. Judul : Kewirausahaan (Kontrak Kerja, Silabus, RPS, SAP, Bahan Ajar, LKPD)
2. Nama Penulis : Drs. Jefferson Roosevelt Watulingas, M.M

Samarinda, 13 Juli 2021

Mengetahui,

Penulis



Dekan FKIP UNMUL,

Mon. Amir Masruhin, M. kes

NIP. 19601027 198503 1003

Drs. J. R. Watulingas, M.M

NIP. 19630111 198803 1 006

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat bimbingan dan karunia-Nya maka dapatlah penulis menyusun buku Kewirausahaan ini.

Kepada semua pihak yang telah membantu penulisan buku ini, kami ucapkan terima kasih semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan imbalan yang sesuai.

Dalam penulisan buku ini, kami menyadari masih banyak kekurangan dan kelemahan, baik dalam segi teknik maupun obyektifitas hasil penulisan buku.

Untuk itu saran dan kritik positif dari pembaca sangat kami harapkan. Kiranya buku ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan yang lain khususnya bagi penulis sendiri.

Samarinda, 13 Juli 2021

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ii
<b>BAB I KONTRAK PERKULIAHAN</b> .....	<b>1</b>
A. Deskripsi Mata Kuliah .....	1
B. Capaian Pembelajaran.....	2
C. Bentuk Pembelajaran .....	2
D. Kriteria Penilaian .....	2
<b>BAB II SILABUS</b> .....	<b>3</b>
A. Silabus Teori.....	3
B. Silabus Praktek.....	5
<b>BAB III RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) .....</b>	<b>7</b>
<b>BAB IV SATUAN ACARAPENGAJARAN (SAP) .....</b>	<b>17</b>
<b>BAB V BAHAN AJAR.....</b>	<b>64</b>
A. Sejarah dan Pengertian Kewirausahaan .....	64
B. Pola Pikir Pengusaha .....	79
C. Menciptakan dan Memulai Usaha Baru.....	86
D. Rencana Pemasaran .....	99
E. Rencana Organisasi .....	107
<b>BAB VI LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD) .....</b>	<b>117</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>122</b>

## **BAB I**

### **KONTRAK PERKULIAHAN**

<b>Mata Kuliah</b>	<b>: KEWIRAUSAHAAN</b>
<b>Dosen</b>	<b>: Drs. Jefferson Roosevelt Watulingas, M. M.</b>
<b>Semester</b>	<b>: VI</b>

---

---

#### **A. DESKRIPSI MATA KULIAH**

Mata kuliah ini membahas Disiplin Ilmu Kewirausahaan, Objek Studi Kewirausahaan, Perkembangan Disiplin Ilmu Kewirausahaan, Konsep Kewirausahaan, Konteks kewirausahaan, Hakikat, inti, dan Rahasia Kewirausahaan, Hakikat Kewirausahaan, Karakteristik Kewirausahaan, Nilai-nilai Hakiki Kewirausahaan, Sikap dan Kepribadian Wirausaha, Motif Berprestasi, Jenis-jenis Wirausaha, Fungsi Wirausaha, Peran Wirausaha, Kreativitas, Inovasi, Hasil berpikir Kreatif dan Inovatif, Modal Kemampuan, Kemauan, dan Pengetahuan, Bekal Kompetensi Kewirausahaan, Pengertian Keterampilan Wirausaha, Modal Insani Kewirausahaan, Modal Motivasi, Proses Awal Kewirausahaan, Proses Perkembangan Kewirausahaan, Proses Pertumbuhan Kewirausahaan, Faktor Keberhasilan Usaha, Faktor Penghambat Usaha, Keuntungan dan Kerugian Kewirausahaan, Langkah Menuju Keberhasilan Usaha, Faktor Pendorong Keberhasilan Usaha, Faktor Penghambat Keberhasilan, Keuntungan dan Kerugian Kewirausahaan, Asal Usul Timbulnya Ide Usaha, Peluang Dalam Kewirausahaan, Memulai Usaha Baru, Langkah-langkah Memasuki Usaha Baru, Merintis Usaha Baru Hambatan Memasuki Industri, Membeli perusahaan yang sudah ada, Waralaba, Perlindungan Hukum : Paten, Merek Dagang, dan Hak Cipta, Memulai Usaha Baru, Langkah-langkah Memasuki Usaha Baru, Merintis Usaha Baru, Ide Usaha, Mengembangkan Ide Baru, Peluang Usaha, Studi Kelayakan Bisnis, Proses dan Tahapan Studi Kelayakan, Analisis Kelayakan Bisnis, Penyusunan Laporan Studi Kelayakan Bisnis, Evaluasi dan persiapan Bisnis Baru, Bauran Pemasaran, Teknik Pengembangan Usaha, Semangat Kewirausahaan, Perencanaan Usaha, Pengelolaan Keuangan, Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Pengembangan Usaha, Semangat Kewirausahaan, Teknik Strategi Pemasaran.

## B. CAPAIAN PEMBELAJARAN

Setelah mengikuti mata kuliah ini, maka mahasiswa dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*BusinessPlan*).

## C. BENTUK PEMBELAJARAN

Metode perkuliahan ini menggunakan metode: ceramah, diskusi, tanya jawab, dan praktikum. Metode lain juga digunakan seperti diskusi, latihan tugas pada pokok bahasan atau sub pokok bahasan tertentu. Untuk metode diskusi mahasiswa akan dibagi menjadi beberapa kelompok yang sesuai dengan topik diskusi. Sedangkan untuk latihan tugas akan dilaksanakan secara individu. Untuk mencapai keberhasilan perkuliahan yang maksimal, strategi perkuliahan ini akan menggunakan media belajar modern (*INFOCUS*, dan laptop) sesuai dengan pokok bahasan.

## D. KRITERIA PENILAIAN

Penilaian akan dilakukan oleh pengajar dengan menggunakan kriteria sebagai berikut:

<b>Nilai</b>	<b>Point</b>	<b>Range</b>
A	4,0	80– 100
B+	3,5	75– 80
B	3,0	75–
C+	2,5	61.6 – 67.9
C	2.0	55.0 – 61.5
D	1,0	27,5– 54.9
E	0	0 – 27.4

Dalam menentukan nilai akhir akan digunakan pembobotan sebagai berikut:

Tugas	20%
Partisipasi	20%
Ujian Tengah Semester	30%
Ujian Akhir Semester	30%



## BAB II SILABUS

Silabus : Kewirausahaan (teori)  
SKS : 2

NO	Pertemuan	BahanKajian
1	I	<b>RUANGLINGKUP DISIPLIN KEWIRAUSAHAAN</b>
		1. disiplinilmukewirausahaan 2. objekstudikewirausahaan 3. perkembangandisiplinilmukewirausahaan
2	II	<b>KONSEP, KONTEKS, DAN HAKIKAT KEWIRAUSAHAAN</b>
		1. Konsepkewirausahaan 2. Kontekskewirausahaan 3. Hakikat, inti, danrahasiakewirausahaan
3	III	<b>KARAKTERISTIK DAN NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN</b>
		1. Karakteristikkewirausahaan. 2. Nilai-nilaihakikikewirausahaan. 3. Sikapdankepribadianwirausaha. 4. Motif berprestasi.
4	IV	<b>JENIS, FUNGSI DAN PERANWIRAUSAHAAN</b>
		1. Jenis-jeniswirausaha 2. Fungsiwirausaha 3. Peranwirausaha
5	V	<b>KREATIVITAS DAN KEINOVASIAN DALAM KEWIRAUSAHAAN</b>
		1. Berpikirkreatif 2. Berinovasi 3. Hasilberpikirkreatifdaninovatif.
6	VI	<b>MODAL DASAR KEWIRAUSAHAAN</b>
		1. Modal kemampuan, kemauan, danpengetahuan. 2. Bekalkompetensikewirausahaan.
7	VII	<b>PROSES KEWIRAUSAHAAN</b>
		1. prosesawalkewirausahaan. 2. Proses perkembangankewirausahaan. 3. Proses pertumbuhankewirausahaan.
8	<b>UJIAN TENGAH SEMESTER</b>	
9	IX	<b>IDE DAN PELUANG KEWIRAUSAHAAN</b>
		1. Faktorkeberhasilanusaha. 2. Faktorpenghambatusaha.

		3. Keuntungan dan kerugian kewirausahaan.
<b>10</b>	<b>X</b>	<b>KEWIRAUSAHAAN DALAM KONTEKS BISNIS</b>
		1. Memulai usaha baru. 2. Langkah-langkah memasuki usaha baru 3. Merintis usaha baru
<b>11</b>	<b>XI</b>	<b>ANALISIS BISNIS DAN STUDI KELAYAKAN BISNIS</b>
		1. Hambatan memasuki industri. 2. Membeli perusahaan yang sudah ada. 3. Waralaba 4. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta
<b>12</b>	<b>XII</b>	<b>PERENCANAAN, PENGELOLAAN STRATEGI BISNIS</b>
		1. Studi kelayakan bisnis 2. Proses dan tahapan studi kelayakan 3. Analisis kelayakan bisnis 4. Penyusunan laporan studi kelayakan bisnis 5. Evaluasi dan persiapan bisnis baru
<b>13</b>	<b>XIII</b>	<b>PROFIL USAHA KECIL DAN MODAL PENGEMBANGAN</b>
		1. Bauran pemasaran 2. Teknik pengembangan usaha 3. Semangat kewirausahaan
<b>14</b>	<b>XIV</b>	<b>KOMPETENSI DAN STRATEGI BERSAING DALAM KEWIRAUSAHAAN</b>
		1. Perencanaan usaha 2. Pengelolaan keuangan 3. Teknik strategi
<b>15</b>	<b>XV</b>	<b>ETIKA BISNIS DAN BERWIRAUSAHA</b>
		1. Asal usul timbulnya ide usaha 2. Peluang dalam kewirausahaan
<b>16</b>	<b>UJIAN AKHIR SEMESTER</b>	

Silabus : Kewirausahaan (Praktik)

SKS : 2

NO	Pertemuan	BahanKajian
1	I	<b>KEWIRAUSAHAAN</b>
		a. Konsepkewirausahaan b. Kontekskewirausahaan c. Hakikat, inti, danrahasiakewirausahaan
2	II	<b>KARAKTERISTIK KEWIRAUSAHAAN</b>
		a. Karakteristikkewirausahaan. b. Nilai-nilaihakikikewirausahaan. c. Sikapdankepribadianwirausaha. d. Motif berprestasi.
3	III	<b>WIRAUSAHA</b>
		a. Jenis-jeniswirausaha b. Fungsiwirausaha c. Peranwirausaha
4	IV	<b>KREATIF DAN INOVATIF</b>
		a. Berpikirkreatif b. Berinovasi c. Hasilberpikirkreatifdaninovatif.
5	V	<b>KOMPETENSIKEWIRAUSAHAAN</b>
		a. Modal kemampuan, kemauan, danpengetahuan. b. Bekalkompetensikewirausahaan.
6	VI	<b>PROSES KEWIRAUSAHAAN</b>
		a. prosesawalkewirausahaan. b. Proses perkembangankewirausahaan. c. Proses pertumbuhankewirausahaan.
7	VII	<b>USAHA</b>
		a. Faktorkeberhasilanusaha. b. Faktorpenghambatusaha. c. Keuntunganandankerugiankewirausahaan.
8		<b>UJIAN TENGAH SEMESTER</b>

<b>9</b>	<b>IX</b>	<b>PELUANG KEWIRAUSAHAAN</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Asal usul timbulnya ide usaha</li> <li>b. Peluang dalam kewirausahaan.</li> </ul>
<b>10</b>	<b>X</b>	<b>LANGKAH-LANGKAH MEMULAI USAHA BARU</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memulai usaha baru.</li> <li>b. Langkah-langkah memasuki usaha baru</li> <li>c. Merintis usaha baru</li> </ul>
<b>11</b>	<b>XI</b>	<b>WARALABA</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>a. hambatan memasuki industri.</li> <li>b. Membeli perusahaan yang sudah ada.</li> <li>c. Waralaba</li> <li>d. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta</li> </ul>
<b>12</b>	<b>XII</b>	<b>STUDI KELAYAKAN BISNIS</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>a. studi kelayakan bisnis</li> <li>b. proses dan tahapan studi kelayakan</li> <li>c. analisis kelayakan bisnis</li> <li>d. penyusunan laporan studi kelayakan bisnis</li> <li>e. evaluasi dan persiapan bisnis baru.</li> </ul>
<b>13</b>	<b>XIII</b>	<b>PEMASARAN</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Bauran pemasaran.</li> <li>b. Teknik pengembangan usaha.</li> <li>c. Semangat kewirausahaan.</li> </ul>
<b>14</b>	<b>UJIAN AKHIR SEMESTER</b>	



**BAB III**  
**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) PROGRAM STUDI MATEMATIKA**  
**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**  
**UNIVERSITAS MULAWARMAN**

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan

**Semester** : VI (enam)

**KS** : 2 SKS

**Prodi** :Matematika

**Dosen**:Drs. Jefferson Roosevelt Watulingas, M. M.

**CapaianPembelajaran:** Setelah mengikuti mata kuliah ini, maka mahasiswa dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset danmampumenyusunrencanabisnis (*Business Plan* ).

MINGGU KE-	PERTEMUAN KE-	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN	BAHAN KAJIAN	BENTUK PEMBELAJARAN	KRITERIA PENILAIAN	BOBOT NILAI
1	1	Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa diharapkan mampu menjelaskan disiplin ilmu kewirausahaan, objek studi kewirausahaan, dan perkembangan disiplin ilmu kewirausahaan di kehidupan sehari-hari.	TOPIK : RUANG LINGKUP DISIPLIN KEWIRAUSAHAAN 1. disiplin ilmu kewirausahaan 2. objek studi kewirausahaan 3. perkembangan disiplin ilmukewirausahaan	1.ceramah 2. diskusi 3.tanya jawab	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	2,5%
	2	Mahasiswa mampu memahami konsep kewirausahaan, konteks kewirausahaan dan memahami hakikat, inti dan	TOPIK : KONSEP, KONTEKS, DAN HAKIKAT KEWIRAUSAHAAN a. Konsep kewirausahaan	Praktikum		2,5%

		rahasiakewirausahaan.	b. Konteks kewirausahaan c. Hakikat, inti, dan rahasiakewirausahaan			
2	3	Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa diharapkan memahami konsep kewirausahaan, konteks kewirausahaan dan memahami hakikat, inti dan rahasia kewirausahaan	TOPIK :KONSEP, KONTEKS, DAN HAKIKAT KEWIRAUSAHAAN 1. Konsep kewirausahaan 2. Konteks kewirausahaan 3. Hakikat kewirausahaan	<i>1.ceramah 2. diskusi 3.tanya jawab</i>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	2,5%
	4	Mahasiswa mampu memahami karakteristik kewirausahaan, nilai-nilai hakiki kewirausahaan, sikap dan kepribadian wirausahawan, dan memahami motif berprestasi dalam kewirausahaan.	TOPIK : KARAKTERISTIK DAN NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN a. Karakteristik kewirausahaan. b. Nilai-nilai hakiki kewirausahaan. c. Sikap dan kepribadian wirausaha. d. Motif berprestasi.	<i>Praktikum</i>		5%
3	5	a. Mendefinisikan karakteristik wirausaha b. Menguraikan nilai-nilai hakiki kewirausahaan c. Menjelaskan motif	TOPIK : KARAKTERISTIK DAN NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN 1. Karakteristik kewirausahaan 2. Nilai-nilai	<i>1.ceramah 2. diskusi 3.tanya jawab</i>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	2,5%

		berprestasi dalam kewirausahaan	kewirausahaan 3. Motif berprestasi			
	6	Mahasiswa mampu memahami jenis-jenis wirausaha, fungsi wirausaha dan peran wirausaha	TOPIK : WIRAUSAHA a. Jenis-jenis wirausaha b. Fungsi wirausaha c. Peran wirausaha	<i>Praktikum</i>		5%
4	7	a. Menguraikan jenis-jenis wirausaha b. Menguraikan fungsi-fungsi wirausaha dan c. Menjelaskan peran wirausaha	TOPIK : JENIS, FUNGSI DAN PERAN WIRAUSAHAAN 1. Jenis-jenis wirausaha 2. Fungsi wirausaha 3. Peran wirausaha	1.ceramah 2.persentasi 3.diskusi	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	2,5%
	8	Mahasiswa mampu memahami cara berpikir kreatif, cara bertindak inovatif dan mampu memahami hasil berpikir kreatif dan inovatif.	TOPIK: KREATIF DAN INOVATIF a. Berpikir kreatif b. Berinovasi c. Hasil berpikir kreatif dan inovatif.	<i>Praktikum</i>		5%
5	9	a. Mendefinisikan pengertian kreativitas b. Memahami bertindak inovatif c. Menjelaskan hasil berpikir kreatif dan inovatif	TOPIK : KREATIVITAS DAN KEINOVASIAN DALAM KEWIRAUSAHAAN 1. Kreativitas 2. Inovasi 3. Hasil berpikir kreatif dan inovatif	1.ceramah 2.diskusi 3.persentasi	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%).	2,5%

	10	Mahasiswa mampu memahami modal dasar kewirausahaan yang terdiri atas modal kemauan, kemampuan dan pengetahuan. Mampu memahami modal insani kewirausahaan serta bekal kompetensi kewirausahaan.	TOPIK : KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN a. Modal kemampuan, kemauan, dan pengetahuan. b. Bekal kompetensi kewirausahaan.	<i>Praktikum</i>		5%
6	11	a. Mendefinisikan Modal kemampuan, kemauan, dan pengetahuan. b. Menguraikan Bekal kompetensi kewirausahaan	TOPIK : MODAL DASAR KEWIRAUSAHAAN 1. Pengertian Keterampilan wirausaha 2. Modal insani kewirausahaan 3. Modal motivasi	<i>1.ceramah 2.persentasi 3.diskusi</i>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	2,5%
	12	Mahasiswa mampu memahami proses awal kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan dan proses pertumbuhan kewirausahaan.	TOPIK : PROSES KEWIRAUSAHAAN a. proses awal kewirausahaan. b. Proses perkembangan kewirausahaan. c. Proses pertumbuhan kewirausahaan.	<i>Praktikum</i>		5%
7	13	1. Mendefinisikan proses awal kewirausahaan. 2. Menguraikan proses	TOPIK : PROSES KEWIRAUSAHAAN 1. Pengertian proses awal kewirausahaan	<i>1.ceramah 2.diskusi 3.persentasi</i>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%).	2,5%

		perkembangan kewirausahaan. 3. Menjelaskan proses pertumbuhan kewirausahaan	2. Proses perkembangan kewirausahaan 3. Proses pertumbuhan kewirausahaan			
	14	Mahasiswa mampu memahami langkah-langkah menuju keberhasilan kewirausahaan, memahami faktor-faktor pendorong dan penghambat keberhasilan kewirausahaan, memahami keuntungan dan kerugian kewirausahaan.	TOPIK : USAHA a. Faktor keberhasilan usaha. b. Faktor penghambat usaha. c. Keuntungan dan kerugian kewirausahaan.	<i>Praktikum</i>		5%
<b>UJIAN TENGAH SEMESTER</b>						
9	15	a. Menguraikan dan menjelaskan faktor-faktor keberhasilan kewirausahaan b. Menguraikan faktor-faktor penghambat kewirausahaan. c. Memahami keuntungan dan kerugian kewirausahaan	TOPIK : IDE DAN PELUANG KEWIRAUSAHAAN 1. Langkah menuju keberhasilan usaha 2. Faktor pendorong keberhasilan usaha 3. Faktor penghambat keberhasilan 4. Keuntungan dan kerugian kewirausahaan	<i>1.ceramah 2.diskusi 3.persentasi</i>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	2,5%

	16	Mahasiswa mampu memahami asal-usul timbulnya ide kewirausahaan, dapat melihat peluang dan sumber-sumber potensial dari peluang tersebut.	TOPI : PELUANG KEWIRAUSAHAAN a. Asal usul timbulnya ide usaha b. Peluang dalam kewirausahaan.	<i>Praktikum</i>		5%
10	17	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mendefinisikan pengertian Memulai usahabaru.</li> <li>2. Menyusun langkah-langkah memasuki usahabaru</li> <li>3. Merintis usaha baru' hambatan memasuki industri.</li> <li>4. Mengetahui cara membeli perusahaan yang sudah ada.</li> <li>5. Memahami pengertian Waralaba</li> <li>6. Memahami perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta.</li> </ol>	TOPIK : KEWIRAUSAHAAN DALAM KONTEKS BISNIS <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memulai usahabaru.</li> <li>2. Langkah-langkah memasuki usahabaru</li> <li>3. Merintis usaha baru' hambatan memasuki industri.</li> <li>4. Membeli perusahaan yang sudah ada.</li> <li>5. Waralaba</li> <li>6. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>ceramah</i></li> <li>2. <i>diskusi</i></li> <li>3. <i>persentasi</i></li> </ol>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	2,5%
	18	Mahasiswa mampu memahami bagaimana memulai usahabaru. Memahami langkah-	TOPIK : LANGKAH – LANGKAH MEMULAI USAHA BARU a. Memulai usahabaru.	<i>Praktikum</i>		5%

		langkahmemasuki usahabaru. Cara-cara merintisbisnisbaru.	b. Langkah-langkah memasukiusahabaru c. Merintisusahabaru			
11	19	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mendefinisikan pengertianMemulai usahabaru.</li> <li>2. Menyusunlangkah-langkahmemasuki usahabaru</li> <li>3. Merintisusaha baru'hambatan memasukiindustri.</li> <li>4. Mengetahuicara membeli perusahaan yang sudahada.</li> <li>5. Memahami pengertian Waralaba</li> <li>6. Memahami perlindungan hukum : paten, merekdagang, dan hakcipta.</li> </ol>	<p>TOPIK : ANALISIS BISNIS DAN STUDI KELAYAKAN BISNIS</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memulaiusahabaru.</li> <li>2. Langkah-langkah memasukiusahabaru</li> <li>3. Merintisusaha baru'hambatan memasukiindustri.</li> <li>4. Membeli perusahaan yang sudahada.</li> <li>5. Waralaba</li> <li>6. Perlindungan hukum : paten, merekdagang, dan hakcipta</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.ceramah</li> <li>2.diskusi</li> <li>3.persentasi</li> </ol>	<p>Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)</p>	2,5%

	20	Mahasiswa Mampu memahami hambatan dalam memasuki industri, serta memahami perusahaan dengan sistem waralaba hingga bentuk-bentuk perlindungan hukum; paten, merek dagang, dan hak cipta	TOPIK : WARALABA a. hambatan memasuki industri. b. Membeli perusahaan yang sudah ada. c. Waralaba d. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta	<i>Praktikum</i>		5%
12	21	a. Mengetahui Asal usul timbulnya ide usaha b. Memahami Peluang dalam kewirausahaan	TOPIK : PERENCANAAN, PENGELOLAAN DAN STRATEGI BISNIS 1. Ide usaha 2. Mengembangkan ide baru 3. Peluang usaha	<i>1. Ceramah 2. persentasi 3. tanya jawab</i>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	2,5%
	22	Mahasiswa mampu memahami pentingnya studi kelayakan bisnis. Mampu membuat studi kelayakan bisnis dan mampu merintis usaha baru. Dan mampu mengevaluasi dan persiapan bisnis baru	TOPIK : STUDI KELAYAKAN BISNIS a. studi kelayakan bisnis b. proses dan tahapan studi kelayakan c. analisis kelayakan bisnis d. penyusunan laporan studi kelayakan bisnis e. evaluasi dan persiapan bisnis baru.	<i>Praktikum</i>		5%
	23	1. Menjelaskan studi kelayakan bisnis 2. Menguraikan proses	TOPIK : PROFIL USAHA KECIL DAN MODEL	<i>1. Ceramah 2. Diskusi 3. Tanya jawab</i>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%)	2,5%

13		<p>dantahapanstudi kelayakan</p> <p>3. Memahamianalisis kelayakanbisnis</p> <p>4. Mampu menyusun laporanstudi kelayakanbisnis</p> <p>5. Mampuevaluasi danpersiapanbisnis baru.</p>	<p>PENGEMBANGANNY A</p> <p>1. studikelayakanbisnis</p> <p>2. proses dantahapan studikelayakan</p> <p>3. analisis kelayakan bisnis</p> <p>4. penyusunanlaporan studikelayakanbisnis</p> <p>5. evaluasi danpersiapan bisnisbaru.</p>		UAS (30%)	
	24	<p>Mahasiswamampu menggambar kantechnik pengembanganusaha denganmemelihara semangat wirausahawan</p>	<p>TOPIK : PEMASARAN</p> <p>a. Bauranpemasaran.</p> <p>b. Teknik pengembangan usaha.</p> <p>c. Semangat kewirausahaan.</p>	<i>Praktikum</i>		5%
14	25	<p>1. Menjelaskan perencanaanusaha.</p> <p>2. Mampumengelola keuangan.</p> <p>3. Mendefinisikan teknikstrategi pemasaran.</p> <p>4. Menjelaskanbauran pemasaran.</p> <p>5. Mendefinisikan teknik pengembangan usaha.</p> <p>6. Memahami semangat</p>	<p>TOPIK : KOMPETENSI INTI DAN STRATEGI BERSAING DALAM KEWIRAUSAHAAN</p> <p>1. Perencanaanusaha</p> <p>2. Pengelolaankeuangan</p> <p>3. Strategipemasaran</p> <p>4. Bauranpemasaran</p> <p>5. Pengembanganusaha</p> <p>6. Semangat kewirausahaan</p>	<p>1.ceramah</p> <p>2.diskusi</p> <p>3.tanya jawab</p>	<p>Tugas (20%)</p> <p>Kuis (20%)</p> <p>UTS (30%)</p> <p>UAS (30%)</p>	2,5%

		kewirausahaan				
	26	Mahasiswa mampu membuat dan merumuskan perencanaan usaha. Memahami cara mengelola keuangan. Memahami teknik dan strategi pemasaran dan bauran pemasaran.	TOPIK : PERENCANAAN USAHA 1. perencanaan usaha. 2. Pengelolaan keuangan 3. Teknik strategi pemasaran.	<i>1.ceramah</i> <i>2.diskusi</i> <i>3.tanya jawab</i>	Tugas (20%) Kuis (20%) UTS (30%) UAS (30%)	5%
<b>UJIAN AKHIR SEMESTER</b>						



## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :1

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** :Mampu memahami konsep kewirausahaan,konteks kewirausahaan dan memahami hakikat, inti dan rahasia kewirausahaan.

### B. Bahan Kajian

- a. Konsep kewirausahaan
- b. Konteks kewirausahaan
- c. Hakikat, inti, dan rahasia kewirausahaan

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan konsep kewirausahaan. 5. Menjelaskan konteks kewirausahaan. 6. Menjelaskan hakikat,inti, dan rahasia kewirausahaan.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	7. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 8. Menyimpulkan perkuliahan 9. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

| datang |

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Jelaskan perbedaan hakikat, inti dan rahasia dalam kewirausahaan.berikan contohnya.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :2

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** :Mampu memahami konsep kewirausahaan, konteks kewirausahaan dan memahami hakikat, inti dan rahasia kewirausahaan.

### B. Bahan Kajian

- a. disiplin ilmu kewirausahaan
- b. objek studi kewirausahaan
- c. perkembangan disiplin ilmu kewirausahaan

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Mendengarkan dan memperhatikan	White board
Penyajian	2. Menjelaskan definisi disiplin ilmu kewirausahaan 3. Menjelaskan objek studi kewirausahaan 4. Menjelaskan perkembangan disiplin ilmu kewirausahaan	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	5. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas 6. Menyimpulkan perkuliahan 7. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

### D. Evaluasi : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Jelaskan definisi disiplin ilmu kewirausahaan.
2. Jelaskan bagaimana perkembangan ilmu disiplin kewirausahaan

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** : Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** : 100 Menit  
**Pertemuan Ke** : 3

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann:** Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamiscara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami karakteristik kewirusahaan, nilai-nilai hakiki kewirausahaan, sikap dan kepribadian wirausahawan, dan memahami motif berprestasi dalam kewirausahaan

### B. Bahan Kajian

- a. Karakteristik kewirausahaan.
- b. Nilai-nilai hakiki kewirausahaan.
- c. Sikap dan kepribadian wirausaha.
- d. Motif berprestasi

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Penahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu Lalu 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan karakteristik kewirausahaan. 5. Menjelaskan nilai-nilai hakiki kewirausahaan. 6. Menjelaskan sikap dan kepribadian wirausaha. 7. Menjelaskan motif berprestasi	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	8. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 9. Menyimpulkan perkuliahan 10. Memberikan gambaran umum	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

	materi perkuliahan yang akan datang	Memperhatikan	
--	-------------------------------------	---------------	--

**D. Evaluasi:** Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Sebutkan dan jelaskan karakteristik dalam berwirausaha.
2. Apa yang harus dilakukan wirausaha dalam bersikap dan membentuk kepribadian.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :4

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** : Mampu memahami konsep kewirausahaan,konteks kewirausahaan dan memahami hakikat, inti dan rahasia kewirausahaan

### B. Bahan Kajian

- a. Konsep kewirausahaan
- b. Konteks kewirausahaan
- c. Hakikat, inti, dan rahasia kewirausahaan

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan konsep kewirausahaan. 5. Menjelaskan konteks kewirausahaan. 6. Menjelaskan hakikat,inti, dan rahasia kewirausahaan.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	7. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 8. Menyimpulkan perkuliahan 9. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

| datang |

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Jelaskan perbedaan hakikat, inti dan rahasia dalam kewirausahaan.berikan contohnya.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :5

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann:** Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami jenis-jenis wirausaha, fungsi wirausahawan dan peran wirausaha.

### B. Bahan Kajian

- a. Jenis-jenis wirausaha
- b. Fungsi wirausaha
- c. Peran wirausaha

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan jenis-jenis wirausaha. 5. Menjelaskan fungsi wirausaha. 6. Menjelaskan peran wirausaha.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	7. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 8. Menyimpulkan perkuliahan 9. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Jelaskan fungsi-fungsi wirausaha.
2. Sebutkan dan jelaskan jenis-jenis wirausaha, berikan contohnya.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :6

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami karakteristik kewirausahaan, nilai-nilai hakiki kewirausahaan, sikap dan kepribadian wirausahawan, dan memahami motif berprestasi dalam kewirausahaan

### B. Bahan Kajian

- a. Karakteristik kewirausahaan.
- b. Nilai-nilai hakiki kewirausahaan.
- c. Sikap dan kepribadian wirausaha.
- d. Motif berprestasi

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga 2. yang salah 3. pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu 4. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	5. Menjelaskan secara singkat dan tepat apa saja bentuk karakteristik kewirausahaan, dan bagaimana motif berprestasi terbentuk. 6. Memberikan pengarahan alat dan bahan apa saja yang diperlukan 7. Menyuruh untuk menjabarkan secara rinci tentang karakteristik kewirausahaan. 8. Memberikan ujian	Memperhatikan dan mencatat  Mempersiapkan alat dan bahan Mengerjakan praktikum  Mengerjakan ujian	Handout , Lembar Kerja Siswa (LKS) ,Lembar Ujian Praktikum (LUP)
Penutup	9. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas 10. Menyimpulkan perkuliahan 11. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan Datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi :** Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Sebutkan dan jelaskan keunggulan karakteristik wirausaha.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :7

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** :Mampu memahami cara berpikir kreatif,cara bertindak inovatif dan mampu memahami hasil berpikir kreatif dan inovatif.

### B. Bahan Kajian :

- a. Berpikir kreatif
- b. Berinovasi
- c. Hasil berpikir kreatif dan inovatif

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan definisi berpikir kreatif. 5. Menjelaskan definisi berinovasi. 6. Menjelaskan bagaimana hasil berpikir kreatif dan inovatif.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	7. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 8. Menyimpulkan perkuliahan 9. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Jelaskan perbedaan kreatif dan inovasi. Berikan contohnya.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :8

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran:** Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami jenis-jenis wirausaha, fungsi wirausahawan dan peran wirausaha

### B. Bahan Kajian

- a. Jenis-jenis wirausaha
- b. Fungsi wirausaha
- c. Peran wirausaha

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan secara singkat dan tepat apa saja jenis-jenis kewirausahaan, serta fungsi wirausaha. 5. Memberikan pengarahan alat dan bahan apa saja yang diperlukan 6. Menyuruh untuk menjabarkan secara rinci jenis-jenis wirausaha dan fungsi wirausaha. 7. Memberikan ujian	Memperhatikan dan mencatat  Mempersiapkan alat dan bahan Mengerjakan praktikum  Mengerjakan ujian	Handout , Lembar Kerja Siswa (LKS) ,Lembar Ujian Praktikum (LUP)
Penutup	8. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas 9. Menyimpulkan perkuliahan 10. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Sebutkan dan jelaskan jenis-jenis wirausaha. Berikan contohnya.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :9

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann:** Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami modal dasar kewirausahaan yang terdiri atas modal kemauan, kemampuan dan pengetahuan. Mampu memahami modal insani kewirausahaan serta bekal kompetensi kewirausahaan.

### B. Bahan Kajian :

- a. Modal kemampuan, kemauan, dan pengetahuan.
- b. Bekal kompetensi kewirausahaan

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan Modal kemampuan, kemauan, dan pengetahuan. 5. Menjelaskan kompetensi kewirausahaan.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	6. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 7. Menyimpulkan perkuliahan 8. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Jelaskan kompetensi kewirausahaan yang dimiliki wirausaha.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** : Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** : 100 Menit  
**Pertemuan Ke** : 10

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann:** Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami cara berpikir kreatif,cara bertindak inovatif dan mampu memahami hasil berpikir kreatif dan inovatif

### B. Bahan Kajian :

- a. Berpikir kreatif
- b. Berinovasi
- c. Hasil berpikir kreatif dan inovatif

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan definisi berpikir kreatif. 5. Menjelaskan definisi berinovasi. 6. Menjelaskan bagaimana hasil berpikir kreatif dan inovatif.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	7. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 8. Menyimpulkan perkuliahan 9. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Jelaskan perbedaan kreatif dan inovasi. Berikan contohnya.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :11

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann:** Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamiscara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami proses awal kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan dan proses pertumbuhan kewirausahaan

### B. Bahan Kajian :

- a. proses awal kewirausahaan.
- b. Proses perkembangan kewirausahaan
- c. Proses pertumbuhan kewirausahaan

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 2. memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan proses awal kewirausahaan 5. Menjelaskan proses perkembangan kewirausahaan. 6. Menjelaskan pertumbuhan kewirausahaan.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	7. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 8. Menyimpulkan perkuliahan 9. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan Datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian tengah semester

Contoh soal:

1. Jelaskan proses awal kewirausahaan.
2. Bagaimanakah pertumbuhan kewirausahaan saat ini.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :12

### A. Tujuan Instruksional

#### 1. Capaian Pembelajarann :

Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)

#### 2. Kemampuan Akhir Yang Diharapkan :

- a. Mendefinisikan Modal kemampuan, kemauan , dan pengetahuan.
- b. Menguraikan Bekal kompetensi kewirausahaan

### B. Bahan Kajian :

- a. Modal insani kewirausahaan
- b. Modal motivasi

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan Pengertian Keterampilan wirausaha 5. Menjelaskan Modal insani kewirausahaan 6. Menjelaskan Modal motivasi	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	7. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 8. Menyimpulkan perkuliahan 9. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Coba dan identifikasikan untuk apa saja modal dasar, modal insani, modal pengetahuan, modal keterampilan, dan modal kompetensi.
2. Jelaskan mengapa seorang wirausaha harus memiliki kompetensi dan keterampilan wirausaha.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :13

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis(*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami proses awal kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan dan proses pertumbuhan kewirausahaan

### B. Bahan Kajian

- a. proses awal kewirausahaan.
- b. Proses perkembangan kewirausahaan.
- c. Proses pertumbuhan kewirausahaan

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu</li> <li>2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah</li> <li>3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah</li> </ol>	<p>Menjawab pertanyaan</p> <p>Mendengarkan dan memperhatikan</p> <p>Memperhatikan</p>	White board
Penyajian	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Menjelaskan secara singkat dan tepat bagaimana proses awal kewirausahaan hingga pertumbuhannya saat ini.</li> <li>5. Memberikan pengarahan alat dan bahan apa saja yang diperlukan</li> <li>6. Menyuruh untuk menjabarkan secara singkat proses kewirausahaan.</li> <li>7. Memberikan ujian</li> </ol>	<p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Mempersiapkan alat dan bahan</p> <p>Mengerjakan praktikum</p> <p>Mengerjakan ujian</p>	Handout , Lembar Kerja Siswa (LKS) ,Lembar Ujian Praktikum (LUP)
Penutup	<ol style="list-style-type: none"> <li>8. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas</li> <li>9. Menyimpulkan perkuliahan</li> </ol>	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab	Whiteboard, buku teks, dan handout

	10. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Memperhatikan Memperhatikan	
--	--	--------------------------------	--

D. **Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Jelaskan bagaimana proses awal kewirausahaan hingga sekarang.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :14

### D. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis(*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:** Mampu memahami proses awal kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan dan proses pertumbuhan kewirausahaan

### E. Bahan Kajian

- a. proses awal kewirausahaan.
- b. Proses perkembangan kewirausahaan.
- c. Proses pertumbuhan kewirausahaan

### F. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan secara singkat dan tepat bagaimana proses awal kewirausahaan hingga pertumbuhannya saat ini. 5. Memberikan pengarahan alat dan bahan apa saja yang diperlukan 6. Menyuruh untuk menjabarkan secara singkat proses kewirausahaan. 7. Memberikan ujian	Memperhatikan dan mencatat  Mempersiapkan alat dan bahan Mengerjakan praktikum  Mengerjakan ujian	Handout , Lembar Kerja Siswa (LKS) ,Lembar Ujian Praktikum (LUP)
Penutup	8. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas 9. Menyimpulkan perkuliahan	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab	Whiteboard, buku teks, dan handout

	11. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Memperhatikan Memperhatikan	
--	--	--------------------------------	--

D. **Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Jelaskan bagaimana proses awal kewirausahaan sampai dengan pertumbuhannya saat ini.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Keirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :15

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis(*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** : mampu memahami asal-usul timbulnyaide kewirausahaan, dapat melihat peluang dan sumber-sumber potensial dari peluang tersebut

### B. Bahan Kajian :

- a. Asal usul timbulnya ide usaha
- b. Peluang dalam kewirausahaan

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	4. Menjelaskan asal usul munculnya ide usaha 5. Menjelaskan peluang dalam kewirausahaan.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout
Penutup	6. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas.	Mahasiswa yang ditunjuk	Whiteboard, buku teks, dan

	7. Menyimpulkan perkuliahan 8. .Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	menjawab Memperhatikan Memperhatikan	handout
--	---	--	---------

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Jelaskan bagaimana awal mula ide usaha muncul.
2. Jelaskan bagaimana seorang wirausaha meliah sebuah peluang usaha.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :16

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencanabisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** :
  - a. Menguraikan dan menjelaskan faktor-faktor keberhasilan kewirausahaan
  - b. Menguraikan faktor-faktor penghambat kewirausahaan.
  - c. Memahami keuntungan dan kerugian kewirausahaan

### B. Bahan Kajian :

- a. Langkah menuju keberhasilan usaha
- b. Faktor pendorong keberhasilan usaha
- c. Faktor penghambat keberhasilan
- d. Keuntungan dan kerugian kewirausahaan

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	Menjelaskan Tentang: <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Langkah menuju keberhasilan usaha</li> <li>b. Faktor pendorong keberhasilan usaha</li> <li>c. Faktor penghambat keberhasilan</li> <li>d. Keuntungan dan kerugian</li> </ol>	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat	Infokus dan handout

	kewirausahaan	Menjawab	
Penutup	4. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 5. Menyimpulkan perkuliahan 6. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**e. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Sebutkan keuntungan dan kerugian kewirausahaan

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :17

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** :Mampu memahami bagaimanamemulai usaha baru. Memahami langkah-langkah memasuki usaha baru. Cara-cara merintis bisnis baru.

### B. Bahan Kajian :

- a. Memulai usaha baru.
- b. Langkah-langkah memasuki usaha baru
- c. Merintis usaha baru

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	7. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 8. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 9. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	10. Menjelaskan bagaimana memulai usaha baru 11. Menjelaskan langkah-langkah memasuki usaha baru 12. Menjelaskanbagaimana merintis uaha baru	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout

Penutup	13. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 14. Menyimpulkan perkuliahan 15. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout
---------	---	--	------------------------------------

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Jelaskan langkah-langkah memasuki usaha baru.
2. Apa saja kendala pada saat wirausaha merintis usaha barunya.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :18

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis(*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan :**
  - a. Mendefinisikan pengertian Memulai usaha baru.
  - b. Menyusun langkah-langkah memasuki usaha baru
  - c. Merintis usaha baru'hambatan memasuki industri.
  - d. Mengetahui cara membeli perusahaan yang sudah ada.
  - e. Memahami pengertian Waralaba
  - f. Memahami perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta.

### B. Bahan Kajian :

- a. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak ciptaMemulai usaha baru.
- b. Langkah-langkah memasuki usaha baru
- c. Merintis usaha baru'hambatan memasuki industri.
- d. Membeli perusahaan yang sudah ada.
- e. Waralaba
- f. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	Menjelaskan tentang: <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak ciptaMemulai usaha baru.</li> <li>b. Langkah-langkah memasuki</li> </ol>	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout

	usaha baru c. Merintis usaha baru' hambatan memasuki industri. d. Membeli perusahaan yang sudah ada. e. Waralaba f. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	
Penutup	4. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 5. Menyimpulkan perkuliahan 6. .Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Coba anda sebutkan dan jelaskan perlindungan hukum apa saja yang ada dalam bisnis.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :19

### A. Tujuan Instruksional

3. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
4. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** :Mampu memahami hambatan dalam memasuki industri , serta memahami perusahaan dengan sistem waralaba hingga bentuk-bentuk perlindungan hukum ; paten, merek dagang, dan hak cipta

### B. Bahan Kajian :

- b. hambatan memasuki industri.
- c. Membeli perusahaan yang sudah ada.
- d. Waralaba
- e. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	7. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 8. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 9. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	10. Menjelaskan hambatan memasuki industri 11. Menjelaskan bagaimana membeli perusahaan yang sudah ada 12. Menjelaskan definisi waralaba 13. Menjelaskan perlindungan hukum bisnis.	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab  Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout

Penutup	14. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 15. Menyimpulkan perkuliahan 16. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout
---------	---	--	------------------------------------

**I. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

2. Jelaskan apa saja faktor penghambat seorang wirausaha yang ingin memasuki industri.
3. Jelaskan perbedaan antara waralaba dan membeli perusahaan yang sudah ada.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :20

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahamisecara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis (*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan :**
  - a. Mendefinisikan pengertian Memulai usaha baru.
  - b. Menyusun langkah-langkah memasuki usaha baru
  - c. Merintis usaha baru'hambatan memasuki industri.
  - d. Mengetahui cara membeli perusahaan yang sudah ada.
  - e. Memahami pengertian Waralaba
  - f. Memahami perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta.

### B. Bahan Kajian :

- a. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta Memulai usaha baru.
- b. Langkah-langkah memasuki usaha baru
- c. Merintis usaha baru'hambatan memasuki industri.
- d. Membeli perusahaan yang sudah ada.
- e. Waralaba
- f. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	17. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu. 18. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah 19. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.	Menjawab pertanyaan  Mendengarkan Dan memperhatikan  Memperhatikan	White board
Penyajian	Menjelaskan tentang: <ol style="list-style-type: none"> <li>g. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak ciptaMemulai usaha baru.</li> <li>h. Langkah-langkah memasuki</li> </ol>	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	Infokus dan handout

	usaha baru i. Merintis usaha baru' hambatan memasuki industri. j. Membeli perusahaan yang sudah ada. k. Waralaba l. Perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta	Memperhatikan dan mencatat Memperhatikan dan mencatat Menjawab	
Penutup	20. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 21. Menyimpulkan perkuliahan 22. .Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Coba anda sebutkan dan jelaskan perlindungan hukum apa saja yang ada dalam bisnis.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :21

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis(*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** :mampu memahami pentingnya studikelayakan bisnis. Mampu membuat studi kelayakan bisnis dan mampu merintis usaha baru. Dan mampu mengevaluasi dan persiapan bisnis baru

### B. Bahan Kajian :

- a. studi kelayakan bisnis
- b. proses dan tahapan studi kelayakan
- c. analisis kelayakan bisnis
- d. penyusunan laporan studi kelayakan bisnis
- e. evaluasi dan persiapan bisnis baru.

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu.</li> <li>2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah</li> <li>3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.</li> </ol>	<p>Menjawab pertanyaan</p> <p>Mendengarkan dan memperhatikan</p> <p>Memperhatikan</p>	White board
Penyajian	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Menjelaskan definisi studi kelayakan bisnis.</li> <li>5. Menjelaskan proses dan tahapan kelayakan bisnis</li> <li>6. Menganalisis kelayakan bisnis.</li> <li>7. Menjelaskan cara menyusun laporan studi kelayakan bisnis.</li> <li>8. Menjelaskan evaluasi untuk persiapan bisnis baru.</li> </ol>	<p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Menjawab</p> <p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Menjawab</p>	Infokus dan handout

Penutup	9. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas. 10. Menyimpulkan perkuliahan 11. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	Mahasiswa yang ditunjuk menjawab Memperhatikan Memperhatikan	Whiteboard, buku teks, dan handout
---------	--	--	------------------------------------

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Jelaskan apa kegunaan studi kelayakan bisnis bagi wirausaha.
2. Jelaskan proses dan tahapan kelayakan bisnis.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :22

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis(*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan:**
  - a. Mengetahui Asal usul timbulnya ide usaha
  - b. Memahami Peluang dalam kewirausahaan

### B. Bahan Kajian

- a. Ide usaha
- b. Mengembangkan ide baru
- c. Peluang usaha

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu</li> <li>2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah</li> <li>3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah</li> </ol>	<p>Menjawab pertanyaan</p> <p>Mendengarkan dan memperhatikan</p> <p>Memperhatikan</p>	White board
Penyajian	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Menjelaskan secara singkat dan tepat ide usaha</li> <li>5. Menjelaskan tentang mengembangkan ide baru</li> <li>6. Menjelaskan peluang usaha</li> <li>7. Memberikan ujian</li> </ol>	<p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Mempersiapkan alat dan bahan</p> <p>Mengerjakan praktikum</p> <p>Mengerjakan ujian</p>	Handout , Lembar Kerja Siswa (LKS) ,Lembar Ujian Praktikum (LUP)
Penutup	<ol style="list-style-type: none"> <li>8. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas</li> <li>9. Menyimpulkan perkuliahan</li> <li>10. Memberikan gambaran umum</li> </ol>	<p>Mahasiswa yang ditunjuk menjawab</p> <p>Memperhatikan</p>	Whiteboard, buku teks, dan handout

	materi perkuliahan yang akan datang	Memperhatikan	
--	-------------------------------------	---------------	--

**D.Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Uraikan secara langkah cara mengembangkan ide baru dalam menciptakan peluang usaha.
2. Jelaskan resiko apa saja yang harus dihadapi kewirausahaan dalam membangun ide dan peluang usaha:

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :100 Menit  
**Pertemuan Ke** :23

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajaran** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis(*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan**:mampu memahami pentingnya studikelayakan bisnis. Mampu membuat studi kelayakan bisnis dan mampu merintis usaha baru. Dan mampu mengevaluasi dan persiapan bisnis baru.

### B. Bahan Kajian

- a. studi kelayakan bisnis
- b. proses dan tahapan studi kelayakan
- c. analisis kelayakan bisnis
- d. penyusunan laporan studi kelayakan bisnis
- e. evaluasi dan persiapan bisnis baru

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu</li> <li>2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah</li> <li>3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah</li> </ol>	<p>Menjawab pertanyaan</p> <p>Mendengarkan dan memperhatikan</p> <p>Memperhatikan</p>	White board
Penyajian	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Menjelaskan secara singkat dan tepat apa saja kegunaan studi kelayakan bisnis.</li> <li>5. Memberikan pengarahan alat dan bahan apa saja yang diperlukan</li> <li>6. Menyuruh untuk menjabarkan secara jelas tentang bagaimana menyusun laporan studi kelayakan bisnis.</li> <li>7. Memberikan ujian</li> </ol>	<p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Mempersiapkan alat dan bahan</p> <p>Mengerjakan praktikum</p> <p>Mengerjakan ujian</p>	Handout , Lembar Kerja Siswa (LKS) ,Lembar Ujian Praktikum (LUP)
Penutup	<ol style="list-style-type: none"> <li>8. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas</li> </ol>	Mahasiswa yang ditunjuk	Whiteboard, buku teks, dan

	9. Menyimpulkan perkuliahan 10. Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	menjawab Memperhatikan Memperhatikan	handout
--	---	--	---------

**D.Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

- 1.coba anda susun laporan studi kelayaka bisnis anda.

## SATUAN ACARA PENGAJARAN

**Mata Kuliah** :Kewirausahaan  
**Waktu Pertemuan** :50 Menit  
**Pertemuan Ke** :24

### A. Tujuan Instruksional

1. **Capaian Pembelajarann** :Mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampumemahami secara keseluruhan dan dapat menumbuhkan jiwa entrepreneur sejati maupun intrapreneur. Serta perubahan mindset dan mampu menyusun rencana bisnis(*Business Plan*)
2. **Kemampuan Akhir Yang Diharapkan** :Mampu membuat dan merumuskanperencanaan usaha. Memahami cara mengelola keuangan. Memahami tehnik dan strategi pemasaran dan bauran pemasaran

### B. Bahan Kajian :

- a. perencanaan usaha.
- b. Pengelolaan keuangan.
- c. Teknik strategi pemasaran

### C. Kegiatan Belajar, Media dan Alat Pengajaran

Tahap Kegiatan	Kegiatan Pengajar	Kegiatan Mahasiswa	Media & alat pengajaran
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menanyakan dua atau tiga pertanyaan yang berkaitan dengan materi kuliah minggu lalu.</li> <li>2. Memberi penguatan terhadap jawaban yang benar atau melakukan koreksi terhadap jawaban yang salah</li> <li>3. Menjelaskan secara ringkas tujuan dan target kuliah.</li> </ol>	<p>Menjawab pertanyaan</p> <p>Mendengarkan dan memperhatikan</p> <p>Memperhatikan</p>	White board
Penyajian	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Menjelaskan perencanaan usaha.</li> <li>5. Menjelaskan pengelolaan keuangan.</li> <li>6. Menjelaskan tehnik strategi pemasaran</li> </ol>	<p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Menjawab</p> <p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Memperhatikan dan mencatat</p> <p>Menjawab</p>	Infokus dan handout
Penutup	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Menanyakan hal-hal yang kurang jelas.</li> </ol>	Mahasiswa yang ditunjuk	Whiteboard, buku teks, dan

	8. Menyimpulkan perkuliahan 9. .Memberikan gambaran umum materi perkuliahan yang akan datang	menjawab Memperhatikan Memperhatikan	handout
--	---	--	---------

**D. Evaluasi** : Ditanyakan dalam ujian

Contoh soal:

1. Sebutkan dan jelaskan tehnik strategi pemasaran dalam merencanakan usaha.
2. Apa saja keuntungam jika kita pandai mengelola keuangan dalam usaha kita..

# BAB V

## BAHAN AJAR

### A. Sejarah dan Pengertian Kewirausahaan

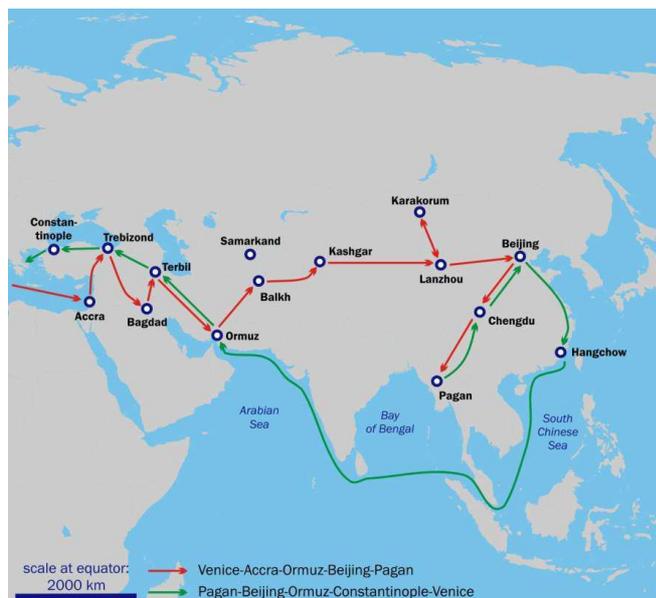
#### a. Sejarah dan Definisi.

##### 1. Periode Awal. Pedagang pengembara. Marco Polo (Go between)

Lahir 1254 kemungkinandi Venice Mati January 8, 1324 (aged 69) Venice, Venetian Republic (45.2613°N 12.2043°E)  
Pekerjaan Pedagang, Explorer Dikenal sbagaiThe Travels of Marco Polo Istri Donata Badoer Anak Fantina, Bellela, and Moretta Orang tuaMother: Unknown Father: Niccolò Polo



Pengusaha = Marco Polo pergi mengembara dengan tujuan berdagang, diameminjam modal denganrencanabagihasil. (75%-25%) Si-kapitalis menanggung resiko pasif, pedagang pengembara berperan aktif.





## 2. Periode Abad Pertengahan.

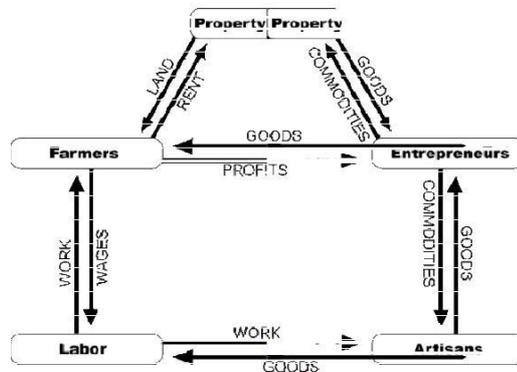
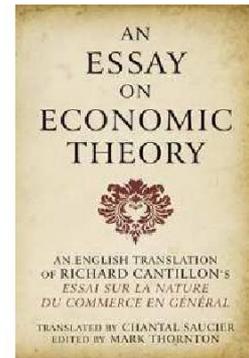
Pengusaha adalah pelaku proyek – proyek besar yang didanai oleh negara, pelaku tidak menanggung resiko samasekali. Contohnya disebut sebagai *clerec* – orang yang ditugaskan untuk pekerjaan arsitektur, seperti kastil dan menara, gedung-gedung umum dsb.

## 3. Periode Abad 17

Pengusaha dalam hal ini membuat kontrak dengan pemerintah untuk proyek tertentu. Resiko di ambil oleh pengusaha tersebut, kalau rugi harus membayar, kalau untung adalah miliknya.

Contoh :

- Jhon Law (merchantilist Inggris) mendirikan –the Mississipi Company;
- Richard Cantillon (Perancis ekonom) yang merumuskan resiko didalam wirausaha (resi ko operasi).
- Essai Sur La Nature Du Commerce En Général (abbreviated Essai) survives. Ditulis th.1730, di terbitkan di Perancis th.1755 Inggris th. 1932.



#### 4. Periode Abad 18

Dibedakan pengusaha (yang membutuhkan modal) dan Penyedia modal.  
Eli Whitney Pemintal Katun di danai kerajaan.

Thomas Alfa Edison mencari dana untuk membeayai penelitiannya.

#### 5. Periode Abad 19-20

Pengusaha = manager ekonomi Pengusaha mengoperasikan perusahaan untuk keuntungan pribadi. Ia membayar harga sekarang untuk bahan baku, tanah, jasa dan modal yang dipakai. Ia memberi kontribusi dalam bentuk inisiatif, kemampuan, kecerdasan membuat rencana, mengorganisasi dan menjalankan perusahaan. Menanggung segala konsekwensi untung maupun rugi dari kondisi yang tidak diprediksikan tak terkendali. Sisa bersih dari pendapatan perusahaan setelah seluruh biaya dibayar adalah miliknya.

Andrew Carnegie. Ia tidak menemukan apa-apa tetapi mengadaptasi dan mengembangkan teknologi baru dalam menghasilkan produk untuk mencapai keuntungan ekonomis.

Lahir November 25, 1835 Dunfermline, Fife, Scotland, United Kingdom Mati August 11, 1919 (umur 83 th) di Shadow Brook Lenox, Massachusetts, karena bronchitis

Pekerjaan bisnis magnate dan pengusaha Besi dengan total penjualan \$298.3 milyar per tahun pada tahun 2007, Termasuk dalam daftar orang kaya .



Peninggalan :

Syracuse Carnegie Library, salah satu dari banyak library yang dibangun Carnegie (US, UK dan English Speaking Country lain)



Carnegie Mellon University Carnegie Institute of Technology bagian dari Mellon University. Board dari Cornell University.



Sebelummatipada11 August 1 919, Mr. Carnegie telahmenyumbangkan \$350,6 95,654 untukpekerjaansosial.PrinsipKemurah an Carnegie tampak pada *The 'Andrew Carnegie Dictum'* :

Sediakan sepertiga dari hidup untuk mendapatkan Pendidikan terbaik.

Sediakan sepertiga berikutnya untuk Menghasilkan uang sedapat diusaha kan.

Sediakan sepertiga terakhir untuk memberikan “all away for worthwhile causes” hal-hal untuk kesejahteraan orang lain .

Andrew Carnegie berpengaruh didalam kedermawanannya, tetapi dia tetap menj aga jarak dengan aktivitas keagamaan. Ia ingin di kenal orang sebagai Positivisme dunia. Dia banyak dipengaruhi oleh John Bright, didalam kehidupan bermasyarakatnya.

- 6. Abad 20 Pengusaha sebagai inovator.** Fungsi seorang pengusaha adalah mereformasi atau merevolusi pola produksi dengan mengeksplorasi sebuah penemuan, atau sebuah teknologi produksi komoditas baru yang belum dicoba atau memproduksi produk lama dengan cara baru, membuka sumber pasokan bahan baku baru, sebuah gerai baru dengan mengorganisasi sebuah industri baru. Inovasi dan kemutakhirannya adalah bagian integral dari kewirausahaan.

## Karakteristik WIRAUSAHA

Tahun		
1848	Mill	Keberanian untuk mengambil resiko
1917	Weber	Memiliki kekuasaan dan kewibawaan
1934	Schumpeter	Inovatif, inisiatif
1954	Sutton	Hasrat untuk bertanggung jawab
1959	Hartman	Memiliki kekuasaan dan kewibawaan
1961	McClelland	Memperhitungkan resiko, kebutuhan prestasi.
1963	Davids	Berambisi; hasrat untuk tidak tergantung, percaya diri dan bertanggung jawab.
1964	Pickle	Drive/mental; hubungan antara manusia; kemampuan berkomunikasi, kecapakan tehnis.
1971	Palmer	Mengukur dan memperhitungkan resiko.
1971	Hornaday dan Aboud	Kebutuhan berprestasi, mandiri; agresif; kekuasaan inovatif dan Independen.
1973	Winter	Kebutuhan akan kekuasaan.
1974	Borland	Mampu mengendalikan diri
1974	Liles	Kebutuhan berprestasi
1977	Gasse	Berorientasi kepada nilai-nilai yang bersifat personal.
1978	Timmons	Percaya diri; berorientasi pada pencapaian sasaran; bersedia mengambil resiko, kreatif dan inovatif.
1980	Sexton	Energik dan ambisius, bersifat positif atas kegagalan.
1981	Welsh dan White	Bertanggung jawab; percaya diri; menyukai tantangan dan bersedia mengambil resiko.
1982	Dunkelberg dan Cooper	Berorientasi pada pertumbuhan, independen, memiliki ketrampilan teknik.

### b. Definisi masa kini

Enterpreunership = *entrepren dre* (perancis) *to undertake* = mengerjakan, berusaha atau melakukan sesuatu pekerjaan.

#### Ronstadt :

- 1) *the entrepreneur is one who undertakes to organize, manage, and assume the risks of the business.*

2) *entrepreneurship is a dynamic process of creating incremental wealth. This wealth is created by individuals who assume the major risks in terms of equity, time, and /or care commitment of providing value for some product or service. The product or service it self may or may not be new or unique but value must somehow be infused by the entrepreneur by securing and allocating the necessary skills and resources.* (kewirausahaan adalah suatu proses yang dinamis untuk meningkatkan kesejahteraan. Kesejahteraan ini di ciptakan oleh individu-individu yang bersedia mengambil resiko, atas kekayaan, waktu, dan atau karier dalam menyediakan nilai pada barang atau jasa)

**Town 2000** :seorang inovator yang jeli mengenali dan menangkap peluang dan kesempatan dan mengubahnya menjadi *workable* dan *marketable*. Dengan kemampuan dan kreatifitas yang di miliki mampu memberi nilai tambah melalui waktu, karya dan skillnya.

Wiraswasta : wira = berani, utama, gagah, luhur, teladan, perkasa atau pejuang. Swa = sendiri, Sta = berdiri Swasta = berdiri di atas kaki sendiri/ kemampuan sendiri. Wiraswasta / wirausaha adalah orang yang memiliki sifat kewirausahaan yaitu Berani mengambil resiko, keutamaan, kreatifitas dan keteladanan didalam menangani usaha /perusahaan dengan berpijak pada kemampuan diri sendiri. (beda pekerja bebas, pengusaha dan wiraswasta).

**Syarif 1976**, orang yang melakukan kegiatan dengan karakteristik inovatif, produktif, tekun, ulet, tidak cepat puas, berani mengambil resiko dengan perhitungan terlebih dahulu.

**Wasty Soemarno 1984**, adalah Keberanian, keutamaan serta perkasa and dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri.

**Schumpeter 1951**, *..entrepreneurship .... Consist in doing things that are not generally done in the ordinary course of business routine; it is essentially a phenomenon that comes under the wider aspect of leadership.*

**Cole 1959**, *entrepreneurship, at least in all no authoritarian societies, constitutes a bridge between society as a whole, especially the economy aspects of the society, and*

*the profit-oriented institutions established to take advantage of its economic endowments, and to stratify, as bees they can, its economic desires.*

Drukcer :*Kemampuan dalam mencipta sesuatu yang baru dan berbeda.*

**Shapero 1975, ...We talking about a kind of behavior that includes :** 1) *initiative taking, 2) theoragnizing or reorganizing of social economic mechanism to turn resources and situations to practical account, and 3) the acceptance of risk of failure.*

### **Definisi ulang (Resume)**

Terdapat tiga unsur penting didalam definisi Kewirausahaan :

- Pengambilan Inisiatif
- Pengorganisasian dan pengorganisasian kembali mekanisme sosial dan ekonomis untuk mengubah sumber daya ekonomis dan situasi menjadi praktis.
- Penerimaan resiko atau kegagalan.

Kewirausahaan adalah sebuah proses dinamis dalam menciptakan tambahan kekayaan.

**Ekonom** mendefinisikan pengusaha sebagai seorang yang menggabungkan sumber daya, tenaga kerja, bahan baku serta aset lainnya untuk menghasilkan nilai yang lebih besar. Juga seorang yang memperkenalkan inovasi, perubahan dan tatanan baru.

**Psikolog** mendefinisikan sebagai orang yang digerakan oleh kekuatan tertentu – kebutuhan untuk mencapai sesuatu, bereksperimen, menyelesaikan, atau escape dari otoritas orang lain.

**Pebisnis** mengatakan pengusaha adalah ancaman, kompetitor yang agresif, seorang teman, pemasok, pelanggan, seseorang yang menciptakan kekayaan, atau yang menemukan cara lebih baik untuk menggunakan sumberdaya, mengurangi pemborosan, menghasilkan pekerjaan bagi orang lain. Newness, creating, wealth, risk taking

Kewirausahaan adalah proses **penciptaan** sesuatu yang baru pada nilai menggunakan **waktu** dan upaya yang diperlukan, menanggung **resiko** keuangan, fisik serta resiko

sosial yang mengiringinya, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta **kepuasan** dan **kebebasan pribadi**.

1. Proses penciptaan
2. Pengambilan resiko
3. Imbal hasil

**Tindakan kewirausahaan** : mengacu kepada perilaku sebagai bentuk tanggapan atau keputusan yang didasarkan kepada pertimbangan ketidak pastian mengenai peluang yang mungkin untuk mendapatkan keuntungan.

### **Penemu vs Pengusaha**

#### **Pendalaman :**

1. Apakah etika dan tanggung jawab sosial adalah bagian yang harus ada di dalam kelas wirausaha ini ? Atau itu hanyalah bagian dari buku teks saja.
2. Bagaimanakah peran pemerintah didalam kewirausahaan ini? Sampai di tingkat mana sebaiknya pemerintah melindungi orang-orang dari keriwusahaan ini? Apakah seharusnya pemerintah membiarkan mekanisme pasar yang menghargai dan menghukum perilaku yang tridak tepat? Langkah spesifik apa yang harus di ambil dan apa yang harus di ubah oleh pemerintah saat ini?
3. Apa anda tertarik menjadi seorang pengusaha? Apa yang menjadi pertimbangan anda?

- c. **Proses Kewirausahaan (Overview)**. Adalah proses untuk mengembangkan suatu usahabar, mungkin dalam bentuk membawa produk baru ke pasar yang ada, atau membawa produk yang ada ke pasar yang baru, dan atau pembentukan organisasi baru. Lebih dari pada sekedar bagian manajemen yang menyelesaikan masalah.

Seorang pengusaha harus menemukan, mengevaluasi, dan mengembangkan sebuah peluang daengan mengatasi kekuatan yang menghalangi terciptanya sesuatu yang baru.

Proses ini meliputi 4 tahap yaitu :

1. Identifikasi dan evaluasi peluang
2. Mengembangkan rencana bisnis
3. Penetapan sumber daya yang dibutuhkan
4. Manajemen perusahaan.

## 1. Mengidentifikasi dan mengevaluasi Peluang.

***Opportunity Identification.*** Proses dimana peluang bisa dimanfaatkan melalui sebuah usahabaru. Paling sulit dan perlu ketajaman melihat kemungkinan.

Sumber peluang adalah pelanggan, asosiasi bisnis, team penyalur / orang tehnis.

Penilaian Peluang :

Pasar apa yang perlu diisi ?

Pengalaman Pribadi berkenaan dengan pasar tersebut ?

Kondisi Sosial ?

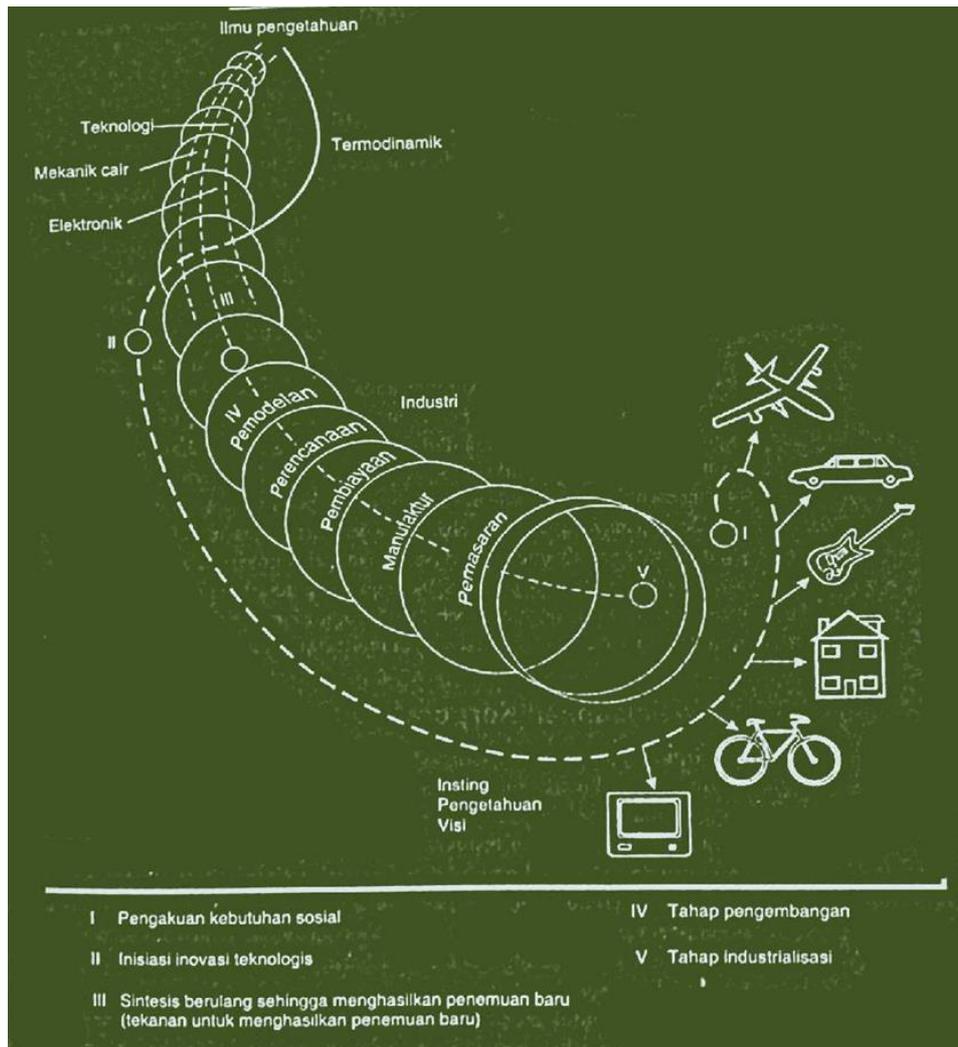
Data Riset mengenai pasar tersebut ?

Pola yang mungkin tersedia untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut. ?

Persaingan dan deskripsinya ?

Gambaran pasar internasional ?

Dimana uang dapat diciptakan dalam aktivitas ini ?



### KERANGKA BERPIKIR TENTANG KEWIRAUSAHAAN



2. Mengembangkan rencana Bisnis. Perlu waktu yang terbanyak didalam menyusun (tabel).

3. Menentukan Sumber Daya yang dibutuhkan.

4. Mengelola Perusahaan tiga jenis usaha :

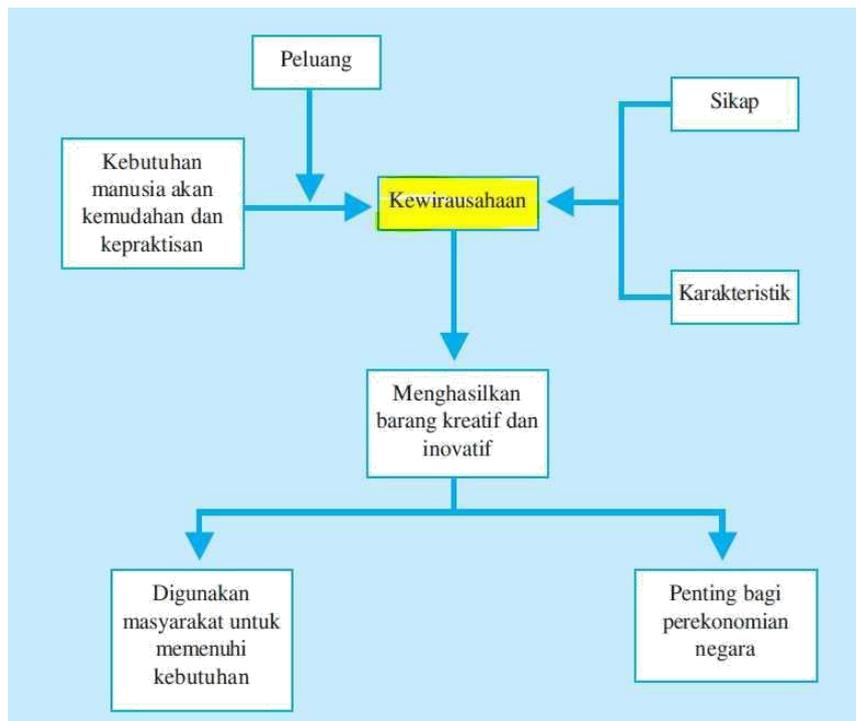
1. Lifestyle firm. Usaha baru mendukung pemilik, Kecil, 30 tahun, 40 karyawan.

2. Foundation Company. Hasil riset, tidak menjual saham. 5-10 tahun, 400 karyawan.

3. High potential venture, menarik investor, 5-10 tahun, 500 karyawan.

### Aspek-aspek Proses Kewirausahaan

Identifikasi dan Evaluasi Peluang	Pengembangan Rencana Bisnis	Kebutuhan Sumber daya	Pengelolaan Sumber daya
<ul style="list-style-type: none"><li>• Penilaian Peluang</li><li>• Penciptaan dan jarak peluang Nilai peluang yang riil dan diketahui.</li><li>• Resiko dan pengembalian dari peluang.</li><li>• Peluang versus keterampilan personal dan tujuan personal</li><li>• Lingkungan Persaingan</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ringkasan Eksekutif</li><li>• bagian utama:<ul style="list-style-type: none"><li>• Deskripsi Bisnis</li><li>• Deskripsi Industri</li><li>• Rencana Tehnologi</li><li>• Rencana Pemasaran</li><li>• Rencana Keuangan</li><li>• Rencana Produksi</li><li>• Rencana Organisasi</li><li>• Rencana Operasi</li></ul></li><li>• Rangkuman</li><li>• Lampiran</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menentukan sumber daya yang di butuhkan</li><li>• Menentukan Sumber Daya yang ada</li><li>• Mengidentifikasi Kesenjangan</li><li>• Sumber daya dengan pemasok yang tersedia</li><li>• Mengembangkan Akses terhadap sumber daya yang dibutuhkan.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mengembangkan gaya manajemen</li><li>• Memahami variabel kunci untuk sukses</li><li>• Mengidentifikasi masalah dan potensi masalah</li><li>• Menerapkan sistem kendali</li><li>• Mengembangkan strategi pertumbuhan</li></ul>



#### d. Peran Wirausaha

Didalam berbagai kesempatan Ir. Ciputra selalu menyampaikan bahwa kemakmuran bangsa ini bukan bergantung dengan banyaknya Tentara, petani atau profesi yang lain, tetapi bergantung dengan banyaknya Wiraswasta. Wiraswasta atau Wirausaha adalah profile yang sangat cocok untuk dikembangkan di Indonesia. Karena itu Ciputra mendirikan lembaga riset pengkajian dan sekaligus pendidikan pelatihan ber wiraswasta di Jawa Barat untuk mensosialisasikan pemikirannya.

#### JUMLAH DAN PERSENTASE PENDUDUK MISKIN

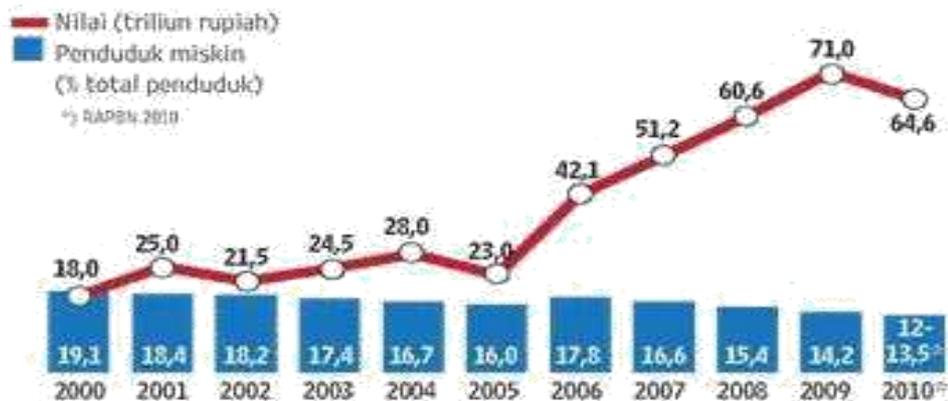
Tahun	BPS		Bank Dunia			
	Jumlah penduduk miskin		Penduduk miskin di bawah 1 dollar AS PPP		Penduduk miskin di bawah 2 dollar AS PPP	
	Juta	Persen	Juta	Persen	Juta	Persen
1996	34,01	17,47	15,40	7,80	99,60	50,50
1998	49,50	24,23	-	-	-	-
1999	47,97	23,43	24,90	12,00	135,00	65,10
2000	38,70	19,14	20,90	9,90	125,30	59,50
2001	37,90	18,41	19,70	9,20	125,20	58,70
2002	38,40	18,20	15,50	7,20	115,60	53,50
2003	37,30	17,42	14,50	6,60	110,00	50,10
2004	36,10	16,66	16,50	7,40	109,10	49,00
2005	35,10	15,97	13,60	6,00	102,10	45,20
2006	39,30	17,75	19,50	8,50	113,80	49,60
2007	37,17	16,58	15,50	6,70	105,30	45,20
2008	34,96	15,42	14,00	5,90	100,70	42,60
2009	32,53	14,15	-	-	-	-
2010	31,02	13,33	-	-	-	-
2011	30,02	12,49	-	-	-	-

Sumber: BPS dan Bank Dunia

RESTART

Indonesia memang negara yang memiliki jumlah penduduk miskin besar tercatat :

## ANGGARAN PROGRAM KEMISKINAN 2000-2010



Sumber: Produk Miskin SPS

## DATA MAKRO KEMISKINAN



Indikator Pembangunan	2005	2006	2007	2008	2009	2010 APBN-P
Pertumbuhan	5,7	5,5	6,3	6,3	4,3	5,8
Inflasi	17,1	6,6	6,6	12,5	6,2	5,3
Kemiskinan	15,97	17,75	16,58	15,42	14,15	13,33

Keterangan: Jumlah penduduk miskin hanya terdiri atas orang miskin dan sangat miskin, belum termasuk hampir miskin

Sumber: Bappenas

Dengan Program Pemberantas kemiskinan yang sudah dibuat tetapi masih tetap menyisakan jumlah yang signifikan.

Pada sisi lain, Indonesia juga memiliki potensi yaitu kelas menengah yang cukup banyak dan mengalami kenaikan. Yang dimaksud kelas menengah adalah memiliki penghasilan \$2 - \$10 per hari per kapita. Profile mereka adalah :

## Profil Kelas Menengah di 8 Kota di Indonesia\*

(\*berdasarkan survei yang diselenggarakan oleh Litbang Kompas bulan April-Mei 2010 dengan sampel total 2.025 responden di 8 kota)

### Sebagian Besar Kelas Menengah di 8 Kota adalah Tamatan SLTA (dalam persen)

	DKI JAKARTA	SURAKARTA	TEGAL	MEDAN	TASIKMALAYA	MAKASSAR	AMBON	BANJARMASIN
Tak sekolah/tak tamat SD	2,2	7,7	14,3	9,3	3,3	0,0	0,0	2,2
Tamat SD	10,9	7,7	14,3	7,0	60,0	-	4,8	8,9
Tamat SMP/setara	21,7	7,7	22,9	11,6	10,0	11,4	9,5	11,1
Tamat SMA/ sederajat	41,3	61,5	40,0	55,8	13,3	63,6	28,6	53,3
Tamat Universitas	23,9	15,4	8,6	16,3	13,3	25,0	52,4	24,4

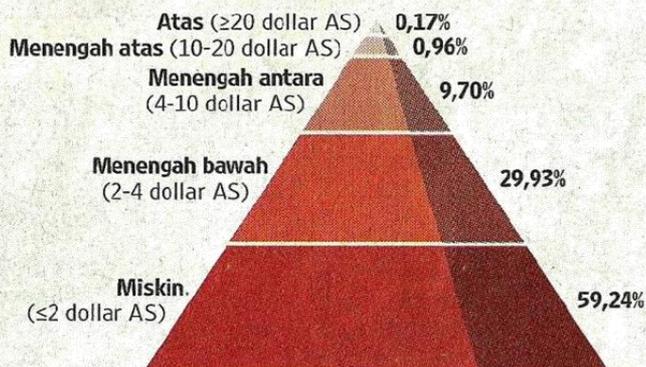
### Pengeluaran Kelas Menengah di 8 Kota untuk Belanja Pangan (persentase pengeluaran dalam persen)

	DKI JAKARTA	SURAKARTA	TEGAL	MEDAN	TASIKMALAYA	MAKASSAR	AMBON	BANJARMASIN
• Pangan	31,37	18,01	39,53	29,70	29,35	23,10	28,89	31,95
• Sandang	8,08	6,29	10,87	8,19	5,76	7,79	14,02	14,19
• Papan	5,69	4,08	6,30	6,86	4,18	6,32	8,26	8,15
• Listrik	4,65	2,97	5,36	4,25	2,95	3,36	3,80	3,86
• Pendidikan	16,01	25,48	8,97	11,12	15,68	8,32	20,45	11,86
• Asuransi	11,03	25,10	8,30	16,05	10,15	22,82	2,87	7,52
• Kesehatan	3,11	6,31	2,62	6,63	16,38	7,47	4,46	3,95
• Transportasi	10,23	6,62	8,58	10,23	8,79	8,84	9,78	7,20
• Telepon	6,26	3,63	4,72	4,44	4,90	6,86	5,71	6,72
• Lainnya	3,56	1,53	4,74	2,53	1,85	5,12	1,76	4,60

Kelas menengah: mereka dengan pengeluaran 2-20 dollar AS/kapita/hari  
Sumber: Asian Development Bank dan Litbang Kompas

## Struktur Masyarakat Indonesia 2009

Berdasarkan pengeluaran per kapita per hari



Sumber: Litbang Kompas

GUNA

Dengan Asumsi yang sederhana, jika kelas menengah ini memiliki usaha maka kenaikan pendapatan mereka saat ini akan berdampak besar kepada kemakmuran bangsa. Pertumbuhan Lapangan kerja saat ini masih kecil seiring dengan kondisi investasi global yang dipengaruhi oleh resesi di Eropa dan Amerika. Sehingga lapangan kerja yang masih mungkin untuk dikembangkan adalah Wiraswasta khususnya dalam bisnis Usaha Kecil Menengah (UMKM).

## **B. Pola Pikir Pengusaha**

### **a. Ciri wirausaha :**

#### **administrative enterpreuner**

Instruksi presiden no:4 1995 tgl. 30 Juni 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan Kewirausahaan.

Kualifikasi dasar wirausaha (Puslatkop 17, dari 8 syarat pokok, 4 kualifikasi tangguh, 5 macam kualifikasi unggul).

Syarat POKOK :

1. Memiliki rasa percaya diri dan sikap mandiri yang tinggi untuk berusaha mencari penghasilan dan keuntungan melalui perusahaan.
2. Mau dan mampu mencari dan menangkap peluang usaha yang menguntungkan dan melakukan apa saja yang perlu untuk memanfaatkannya.
3. Mau dan mampu bekerja keras dan tekun dalam menghasilkan barang dan jasa serta mencoba cara kerja yang lebih tepat dan efisien.
4. Mau dan mampu berkomunikasi, tawar-menawar dan musyawarah dengan berbagai pihak yang berpengaruh pada kemajuan usaha terutama pada pembeli / langganan.
5. Menghadapi hidup dan menangani usaha dengan terencana, jujur, hemat dan disiplin.
6. Mencintai kegiatan usahanya dan perusahaannya serta luas dan tangguh, tetapi cukup luwes dalam melindunginya.

7. Mau dan mampu meningkatkan kapasitas diri sendiri dan kapasitas perusahaan dengan memanfaatkan dan memotivasi orang lain (leadership / managerialship) serta melakukan perluasan dan pengembangan usaha dengan resiko moderat.
8. Berusaha mengenal dan mengendalikan lingkungan serta menggalang kerja sama yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

### **Ciri Innovative Enterpreuner**

4 kualifikasi tangguh

1. Berpikir dan bertindak strategis serta adaptif terhadap perubahan dalam berusaha mencari peluang keuntungan termasuk yang mengandung resiko yang agak besar dan dalam mengatasi berbagai masalah.
2. Selalu berusaha untuk mendapatkan keuntungan melalui berbagai keunggulan dalam memuaskan langganan.
3. Berusaha mengenal dan mengendalikan kekuatan dan kelemahan perusahaan serta meningkatkan kemampuan dengan sistem pengendalian.
4. Selalu berusaha meningkatkan kemampuan dan ketangguhan perusahaan terutama dengan pembinaan motivasi dan semangat kerja serta penumpukan permodalan.

### **5 Ciri Wirausaha Unggul**

1. Berani mengambil resiko serta mampu memperhitungkan dan berusaha menghindarinya
2. Selaku berupaya mencapai dan menghasilkan karya bakti yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.
3. Antisipasi terhadap perubahan akomodatif terhadap lingkungan.
4. Kreatif mencari dan meniptakan peluang pasar dan meningkatkan produktifitas dan efisiensi
5. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan melalui investasi baru di berbagai peluang.

Berani mengambil resiko (*Calculated risk taking*)

Memiliki komitmen dan kemauan keras (*Commitment and perseverance*).

Memiliki *Integrity* and *Reliability. Self Confidence*

*Independence*

*Team building*

*Foresight (masa depan)*

*Managerial and Leadership*

Pengusaha berbeda cara berpikirnya dengan orang lain, Pengusaha harus bisa mengambil keputusan di tengah ketidakpastian yang tinggi dengan resiko yang tinggi, tekanan waktu yang mendesak, dan tingkatan investasi yang melibatkan emosi.

## **b. 4 komponen Pola Pikir Pengusaha**

- 1. Menumbuhkan Proses Efektuasi.**
- 2. Beradaptasi secara kognitif.**
- 3. Belajar dari Kegagalan.**
- 4. Mengambil keputusan Managerial vs Kewirausahaan**

### **1. Menumbuhkan Proses Efektuasi. (*Saras Sarasvathy*)**

- 1. Proses Efektuasi** = Sebuah proses yang dimulai dengan apa yang dimiliki seseorang (siapamereka, apa yang mereka tahu, dan siapa yang mereka tahu) lalu memilih di antara hasil yang mungkin gagal.
- 2. Proses kausa** adalah Sebuah proses yang dimulai dengan hasil yang diinginkan dan berfokus kepada cara untuk mendapatkan hasil tersebut. Proses yang biasa dihadapi manager, proses rasional, kondisi normal.

Proses ini yang bisa di berikan oleh **Philip Kotler** (Marketing Management) mendefinisikan pasar sebagai : Sebuah pasar terdiri atas seluruh konsumen potensial yang mempunyai kebutuhan atau keinginan tertentu yang mungkin dan mampu terlibat didalam pertukaran untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan tersebut.

Dengan pasar yang telah tersedia, Kotler menyarankan :

1. Analisa peluang jangka panjang di dalam pasar.
2. Lakukan riset dan pilih pasar-pasar sasaran
3. Identifikasi variabel segmentasi dan lakukan segmentasi pasar
4. Kembangkan profil dan segment yang dihasilkan
5. Evaluasi daya tarik setiap segmen
6. Pilih segmen-segmen sasaran
7. Identifikasi konsep posisi pasar yang memungkinkan untuk setiap segmen sasaran.
8. Identifikasi konsep posisi pasar yang dipilih dsb.

STP (*Segmenting* = segmentasi, *targeting* = penentuan pasar sasaran, *positioning* = penentuan posisi pasar)

*Sarasvathy = Carry in a Hurry* restoran India di Amerika. Ilustrasi efektuasi adalah 2 kasus pada kisah seorang yang memilih menu dan diberikan kepada tukang masak (pengusaha) untuk menyiapkan bahan dan memasak menu tersebut (proses kausa), dibandingkan dengan kasus kedua yaitu di tunjukan dulu bahan yang dimiliki, suasana saat akan dihidangkan, tukang masak (pengusaha) di minta untuk menyiapkan menu dan masakannya. (proses efektuasi).

Sarash D Sarasvathy, menulis buku Effectuation, Element of enterpreneurial Experxtise. 2008.

Prinsip Efektuasi adalah cara alternatif kadang lebih baik dibandingkan Kausa. Ada 4 prinsip, yaitu :

1. **Prinsip Patchwork Quilt** (Tindakan yang berorientasi kepada cara yang menekankan penciptaan suatu hal yang baru dengan cara yang ada daripada menemukan cara baru untuk mencapai tujuan tertentu. Inii adalah *means-driven* tindakan yang didorong oleh keinginan, bukan *goals-driven* didorong oleh tujuan.
2. Resiko yang dapat ditanggung. **Affordable loss principles**. Komitmen di awal terhadap kesediaan seseorang untuk menanggung kerugian daripada berinvestasi dengan mengkalkulasi imbal hasil yang diharapkan dari suatu proyek Komitmen di awal untuk menanggung kerugian ini adalah tidak tergantung dari kalkulasi imbalan yang akan diperoleh (ditengah ketidak pastian yang tinggi), tetapi lebih kepada bergantung kepada besarnya kondisi keuangandanpsikologispengusaha.
3. Prinsip burung di tangan. **Bird in hand principles**. Melibatkan negosiasi dengan semua pihak berkepentingan yang bersedia memberi komitmen nyata pada proyek. (Seekor burung di tangan lebih berharga daripada banyak burung di semak-semak).
4. Prinsip limun. **lemonade principles**. Menyarankan untuk mengendalikan kejutan agar mendapatkan manfaat daripada menghindari, dengan mengatasi atau beradaptasi dengankejutan itu. Daripada berhadapan dengan peristiwa yang tidak diharapkan , agar berfikir secara efektif, pengusaha akan memperlakukan peristiwa yangtidak diharapkan sebagai peluang untuk “berlari bersama” dengan situasi darurat dengan tujuan untuk merubah menjadi situasi yang menguntungkan. Selalu ada peluang dibalik setiap ancaman.
5. Prinsip Pilot didalam pesawat. **Pilot –in the plane principles**. Menyarankan untuk mengandalkan dan bekerja dengan orang yang merupakan pemandu utama peluang dan tidak membatasi upaya pengusaha untuk mengeksplorasi faktor-faktor yang berada diluar kendali indifidu. (seperti perubahan tehnologi, trend sosio –ekonomi).

**Pola pikir berwirausaha** (enterpreunerial mind set). Melibatkan kemampuan untuk dengancepat merasakan, bertindak dan memobilisasi, bahkan dalam kondisi yang tidakpasti.

Pengusaha harus mencoba melogiskan peluang dalam konteks tujuan yang berubah, terus menerus mempertanyakan “logika dominan” seseorang dalam konteks lingkungan yang berubah, serta memunculkan pertanyaan-2 yang seakan-akan terlihat sederhana yang kita pikirkan tentang pasar dan perusahaan.

## 2. Beradaptasi secara Kognitif

Harus terus menerus mengembangkan kemampuan **beradaptasi secara kognitif** (*Cognitive adaptability*) yaitu Menggambarkan sampai sejauh mana pengusaha bersikap dinamis, fleksibel, mengatur diri sendiri dan terlibat didalam proses mendapatkan kerangka kerja pengambilan beragam keputusan yang berfokus kepada kemampuan merasakan serta memproses perubahan dalam lingkungan mereka lalu bertindak terhadap perubahan tersebut. Kesadaran Meta kognitive yaitu kemampuan untuk merefleksikan, memahami dan mengendalikan cara berpikir orang lain. Lampiran 1. (Tabel 2.1)

Semakin tinggi skore kemampuan adaptasi kognitive semakin siap melakukan tugas baru. Kemampuan ini membuat kita berpikir tentang apa yang di butuhkan, membantu menyediakan pengetahuan serta kontrol terhadap pemikiran dan kegiatan pembelajaran.

Pertanyaan untuk refleksi dalam kasus ini adalah :

1. **Pertanyakan pemahaman** (*Comprehension question*). Pertanyaan yang didisain untuk meningkatkan pemahaman pengusaha tentang sifat alamiah dari lingkungan. Pasar apa yang dihadapi? Tehnologi apa? Apa yang ingin di ca[ai dengan pendirian perusahaan? Apakah yang menjadi elemen kunci?
2. **Tugas Keterkaitan** (*connection task*) Tugas yang didisain untuk menstimulasi pengusaha untuk berpikir tentang situasi saat ini berkaitan dengan kesamaan dan perbedaan dalam situasi yang sebelumnya dihadapi dan dipecahkan. Bagaimana persamaan lingkungan atau masalah atau perusahaan yang baru ini dengan lingkungan atau masalah atau perusahaan yang pernah saya hadapi sebelumnya? Dimana perbedaannya? Apakah persamaannya?
3. **Tugas Strategis** (*strategic task*). Tugas yang didisain untuk menstimulasi agar pengusahaberpikir tentang strategi-strategi yang sesuai untuk memecahkan permasalahan (dan mengapa digunakan strategi tersebut). Atau mengejar peluang (dan bagaimana caranya).
4. **Tugas Refleksi** (*reflection task*). Tugas yang di disain untuk menstimulasi pengusaha agarberpikir tentang pemahaman dan perasaan mereka seiring kemajuan yang mereka lakukan di sepanjang proses kewirausahaan. Kesulitan apakah yang akan saya hadapi dalam meyakinkan stakeholder ? Apakah ada jalan yang lebih baik? Bagaimana kita mengetahui keberhasilan yang dicapai jika kita melihatnya

Kalau mengembangkan adaptasi kognitif pengusaha akan memiliki kemampuan :

1. Mengadopsi situasi baru.
2. Menjadi kreatif (ide, solusi, ilham yang orisinal dan adaptif)
3. Mengkomunikasikan alasan dibalik respon tertentu.

### 3. Pembelajaran dari kegagalan BISNIS.

Jika seseorang gagal maka akibat yang sering muncul efek kesedihan (grief). Yaitu respon emosi negatif seseorang merasakan kehilangan sesuatu yang penting. Kesedihan ini dapat mengganggu pengusaha untuk dapat informasi umpan balik (feedback information), untuk merevisi entrepreneurial knowledge yaitu merevisi asumsi tentang konsekuensi atas penilaian, keputusan, tindakan, dan non-tindakan sebelumnya.

**Proses pemulihan Kesedihan.** Proses ini dideskripsikan dengan :

1. **Orientasi pada kehilangan (*loss orientation*):** Pendekatan atas pemulihan kesedihan yang melibatkan usaha, pemrosesan sejumlah aspek dari pengalaman kehilangan dan sebagai hasil dari proses ini, memutuskan ikatan emosional atas objek yang hilang. Mengubah suatu kejadian diinterpretasikan menolong seseorang untuk memberi kemampuan mengatur emosinya.
2. **Orientasi pada Perbaikan (*Restoration Orientation*).** Pendekatan atas pemulihan kesedihan berdasarkan pada penghindaran dan tindakan proaktif terhadap sumber sekunder stres yang timbul dari rasa kehilangan yang besar. Bukan sekedar penghindaran, melainkan memfokuskan pada aspek lain dari kehidupan Seperti Apakah yang anda lakukan untuk hidup ? Pengusaha menghadapi sumber sekunder dari stres.

Didalam prakteknya bukan memilih satu dari kedua proses, melainkan harus di gunakan bersama-sama. Proses ganda Kesedihan. (Dual process for grief). Yaitu Melibatkan pergerakan antara kedua pendekatan pemulihan kesedihan(orientasi pada kesedihan dan orientasi pada perbaikan).

**Implikasi praktis :**

1. Pengetahuan bahwa sedih karena kehilangan adalah normal.
2. Hasil psikologis dan fisik adalah “gejala” kesedihan.
3. Proses pemulihan dari kesedihan menawarkan penghiburan.
4. Proses pemulihan bisa di tingkatkan melalui pergerakan dari orientasi terhadap kesedihan dan perbaikan.
5. Merupakan kesempatan untuk meningkatkan pengetahuan kewirausahaan.

### 4. Mengambil Keputusan Manajerial vs Kewirausahaan

Pengambilan keputusan managerial VS Kewirausahaan. Howard Stevenson mengatakan manajemen wirausaha (berbeda dengan manajemen tradisional) dalam dimensi :

1. Orientasi Strategis

2. Komitmen terhadap peluang
3. Komitmen terhadap sumber daya
4. Kontrol sumber daya
5. Struktur manajemen
6. Filosofi pemberian penghargaan
7. Orientasi pertumbuhan
8. Kultur kewirausahaan

Faktor Wirausaha	Dimensi konseptual	Faktor administrasi
<p>Didorong oleh persepsi atas peluang</p> <p>Revolusioner dengan durasi yang pendek</p> <p>Banyak tanggapan dengan eksposur minimal</p> <p>Penggunaan atau penyewaan berkala dari sumber daya yg dibutuhkan</p> <p>Datar dng jaringan berlapis yg informal</p> <p>Berdasarkan penciptaan nilai</p> <p>Pert Cepat adalah prioritas utama, resiko diterima untuk mencapai pertumbuhan</p> <p>Mempromosikan pencarian umum atas peluang</p>	<p>Orintasi Strategis</p> <p>Komitmen terhadap peluang</p> <p>Komitmen terhadap sumber daya</p> <p>Kontrol sumber daya</p> <p>Struktur manajemen</p> <p>Filosofi pemberian Penghargaan</p> <p>Orientasi pertumbuhan</p> <p>Kultur kewirausahaan</p>	<p>Didorong oleh sumber daya yang terkontrol</p> <p>Evolusioner dengan durasi yang panjang</p> <p>Tahapan tunggal dng komitmen lengkap yg berasal dari keputusan</p> <p>Kepemilikan atau penggunaan sumber daya yg dibutuhkan.</p> <p>Hirarki</p> <p>Berdasarkan tanggung jawab dan senioritas</p> <p>Aman, lambat dan stabil</p> <p>Pencarian peluang yang dibatasi oleh sumber daya yang terkontrol; kegagalan akan di kenai hukuman.</p>

### **Tugas diskusikan dan jawab pertanyaan ini :**

1. Seberapa besar Skor Adaptasi Kognitif seseorang, dan tulis apa komentarnya.
2. Simpulkan dari data pengelolaan Sebuah wirausaha (tabel 2.3) lalu deskripsikan apa implikasinya bagi wirausaha tersebut.
3. Dalam pengalaman kita pernahkan kita menggunakan pola pikir Efektual? Jelaskan ?dan mengapa masih juga sering di jumpai pola pikir Kausal, kapan Kausal lebih baik digunakan dari Efektual ? Dan sebaliknya. Jelaskan
4. Agar fleksibel secara kognitif mengharuskan seseorang perlu bertanya pada diri sendiri. Tidakah hal itu menciptakan keraguan ? Dan dalam managerial bukankah itu menyulitkan mencapai keberhasilan secara team ? Jelaskan harus bagaimana menurut saudara.

## **C. Menciptadan Memulai Usaha Baru**

### **a. Analisis Terhadap Kreatifitas.**

**Intensi Kewirausahaan.** Adalah faktor-faktor motivational yang mempengaruhi individu – individu untuk mengejar hasil-hasil wirausaha. Semakin kuat intensi untuk terlibat didalam sebuah perilaku semakin besar kemungkinan hal itu dilaksanakan. Individu-individu semakin besar intensinya untuk bertindak ketika pengambilan tindakan merasakan layak dan menyenangkan.

**Kemampuan diri wirausaha (*self Efficacy enterpreneurial*).** Adalah pendirian bahwa seseorang dapat melaksanakan proses wirausaha dengan berhasil. Orang yang yakin memiliki kapasitas untuk

melakukan (kemampuan diri yang tinggi) cenderung bertindak dengan baik. Mencerminkan persepsi tentang kemampuan seseorang untuk melakukan tugas.

Kemampuan diri yang Tinggi menghasilkan inisiatif dan ketekunan yang lebih baik, sehingga kinerja meningkat. Kemampuan diri yang rendah akan menurunkan upaya, sehingga menurunkan kinerja. Kemampuan diri mempengaruhi pilihan tindakan seseorang dan jumlah upaya yang dikerahkan.

**Tindakan wirausaha** bukan saja sangat layak untuk dilakukan, melainkan juga harus diinginkan.

Kesenangan yang dirasakan (*perceived desirability*).

Tingkat dimana seorang individu mempunyai evaluasi yang baik atau tidak baik mengenai hasil-hasil wirausaha yang potensial.

Tindakan kreatif tidak akan muncul, kecuali jika tindakan tersebut menghasilkan penghargaan pribadi yang secara relatif dianggap sebagai perilaku yang lebih disukai dari pada perilaku yang lazim.

**Nilai-nilai Pribadi.** Mencakup :

1. Kualitas Produk
2. Jasa yang berkualitas terhadap pelanggan
3. Fleksibilitas, Kemampuan untuk menyesuaikan diri dari perubahan.
4. Management kaliber tinggi
5. Kejujuran dan Etika dalam praktek bisnis

Pengusaha (wirausaha) memiliki sikap yang berbeda terhadap sifat management, diantar nilai sampai ke keberhasilan masih perlu jalan panjang.

**Usia.**

Usia wirausaha lebih penting / berbeda dengan usia kronologis. Usia 22-45 th kebanyakan pengusaha memulai usahanya. Bergantung dengan kesiapan modal dan ketrampilan.

**Sejarah Kerja.**

Pengalaman kerja dari seorang individu. Dalam merintis dan mengembangkan usaha, akumulasi pengalaman akan mempengaruhi style management.

**Teladan dan sistem pendukung.**

(*role model*) Individu-individu yang mempengaruhi gaya dan pilihan karier seseorang pengusaha.

Jaringan dukungan Moral (*moral support network*). Individu-individu yang memberikan dukungan psikologis untuk seorang pengusaha. Bisa keluarga, teman atau yang lain. Jaringan dukungan profesional (*Profesional support network*). Individu-individu yang membantu seorang pengusaha dalam aktivitas-aktivitas bisnis. Kelompok ini memberikan nasehat bisa berasal dari mentor, asosiasi bisnis, asosiasi perdagangan dsb.

<b>Karakteristik</b>	<b>Pengusaha Pria</b>	<b>Pengusaha Wanita</b>
<b>Motivasi</b>	Prestasi – berusaha keras untuk merealisasikan segalanya. Kebebasan pribadi – gambaran diri sebagaimana berhubungan dengan status melalui peran mereka dalam korporasi tidaklah penting	Prestasi – Pencapaian tujuan Kebebasan – melakukan sendirian
<b>Titik Keberangkatan</b>	Ketidak puasan dengan pekerjaan saat ini. Sambil di perguruan Tinggi, sambil untuk pekerjaan saat ini, atau perkembangan dari pekerjaan saat ini. Pemberhentian atau pemberhentian sementara. Peluang untuk akuisisi	Frustrasi pekerjaan Minat dan pengaluan [luang dalam bidang tersebut Perubahan keadaan pribadi
<b>Sumber-sumber dana</b>	Aset dan tabungan pribadi. Pembeayaan bank. Investor Pinjaman dari teman dan keluarga	Aset dan tabungan pribadi Pinjaman pribadi
<b>Latar belakang pekerjaan</b>	Pengalaman dalam hal Pekerjaan. Ahli yang diakui atau seseorang yang telah memperoleh tingkat prestasi yang tinggi dalam bidang tersebut. Kompeten dalam berbagai fungsi bisnis	Pengalamana di dunia bisnis Tingkat administratif atau management menengah di bidang tersebut Latar belakang pekerjaan yang berhubungan dengan jasa
<b>Karakteristik kepribadian</b>	Dogmatis dan persuasif Berorientasi pada tujuan Inovatif dan idealis  Tingkat percaya diri yang tinggi  Antusias dan penuh semangat kerja Harus menjadi atasan sendiri	Fleksibel dan toleran Berorientasi pada tujuan Kreatif dan realistis. Tingkat percaya diri yang menengah. Antusias dan penuh semangat kerja Kemampuan untuk berhubungan dengan lingkungan sosial dan ekonomi.
<b>Latar belakang</b>	Usia ketika mulai usaha 25-35 tahun Ayahnya bekerja sendiri Berpendidikan perguruan tinggi- gelar dalam bidang bisnis (biasanya insinyur) Anak pertama	Usia ketika memulai usaha 35 – 45 tahun  Ayahnya bekerja sendiri Pendidikan perguruan tinggi – gelar dalam seni Liberal Anak pertama
<b>Kelompok pendukung</b>	Teman-teman, kenalan profesional (pengacara, akuntan) Asosiasi-asosiasi bisnis	Teman-teman dekat Suami Keluarga

## b. Analisis terhadap Ide-ide Bisnis

### Contoh Kasus Federal Express



**Frederick W. Smith** asal Memphis USA. Lulus Ekonomi dari Yale University th. 1960. Memimpikansuatu bentuk bisnis mengantar barang-barang melalui Udara dimana memanfaatkan kesibukan bandara pada malam hari yang lenggang, keesokan harinya baru barang distribusikan di rumah ke rumah. Ide ini di tuangkan di kertas kerja dan di nilai C oleh profesornya karena dianggaptidakadaartinya.

Perusahaan itu didirikan dan 1973 mencakup 11 kota besar di Amerika, berikutnya menjadi 25 kota. 1978n menyewa Boing sendiri dan kekayaan perusahaan berkembang dari \$5 juta menjadi \$40 juta dan saham FEDEX di perdagangan di Pasar Saham. 1994 menjadi perusahaan transpot global pertama yang mempunyai ISO 9001

2002 fedex mencapai penjualan \$20,6 milyar, 2005 sudah menjadio group perusahaan dengan aset \$31 milyar. Dan diperkirakan mencapai 6 juta bentuk pengiriman tiap hari, 260.000 karyawan, dan 220 negara. Tak kurang 15 juta pelanggan tiap bulan, dan 3 juta barang per hari, 15 juta barang dikapalkan tiap bulan, 677 pesawat terbang yang melayani 375 titik bandara, melibatkan 700.000 kendaraan bermotor.

## Sumber-sumber Ide baru

1. Pelanggan
2. Produk dan jasa yang sudah ada
3. Saluran distribusi
4. Pemerintah
5. Penelitian dan Pengembangan

## Metode untuk menghasilkan ide

1. Focus Group. Kelompok yang terdiri atas individu-individu yang memberikan informasi dalam format yang tersusun.
2. Brainstorming (tukar pikiran). Metode kelompok untuk mendapatkan berbagai ide dan solusi baru.
3. Analisa kumpulan masalah. Metode untuk mendapatkan berbagai ide dan solusi baru dengan cara berfokus pada masalah.

Penyelesaian masalah secara kreatif. Diperlukan tetapi menurun dengan usia bertambah, pendidikan bertambah, kurang penerapan dan birokrasi. Termasuk *creatif problem solving*:

### Tehnik-tehnik menyelesaikan masalah secara kreatif

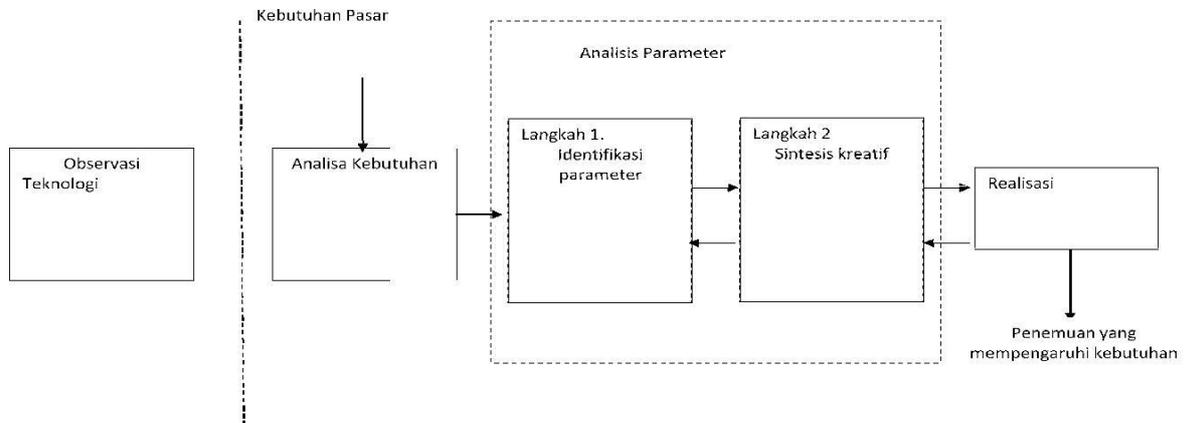
- Bertukar pikiran
- Tukar pikiran secara terbalik
- Brainwriting
- Metode Gordon
- Metode daftar
- Asosiasi bebas
- Hubungan yang dibuat-buat
- Metode buku catatan kolektif
- Metode daftar sifat
- Pendekatan berfikir panjang
- Analisis parameter

1. Tukar pikiran (**brainstorming**). Adalah suatu metode untuk mendapatkan ide-ide baru yang berfokus kepada berbagai parameter.
2. Tukar pikiran secara terbalik (**reverse brainstorming**) Adalah suatu metode kelompok untuk mendapatkan ide-ide baru yang berfokus kepada sisi negatif.
3. Tukar pikiran secara tertulis (**brain writing**)
4. Metode Gordon. Metode untuk mengembangkan ide-ide baru ketika individu tidak sadar akan masalahnya.
5. Metode Daftar (**checklist metode**). Mengembangkan sebuah ide baru melalui daftar yang berisi berbagai persoalan yang berkaitan.
6. Metode Bebas (**free association**). Mengembangkan ide baru melalui rantai asosiasi kata.
7. Hubungan di buat-buat. (**forced relationship**). Mengembangkan ide baru melalui kombinasi produk. Tabel 5.3
8. Metode daftar sifat (**Attribute listing metode**). Mengembangkan sebuah ide baru dengan melihat sisi positif dari sisi negatif.
9. Pendekatan berpikir panjang (**big dream approach**). Merembangkan sebuah ide baru dengan cara berpikir tanpa batasan-batasan.
10. Analisa parameter (**parameter analysis**) Mengembangkan sebuah ide dengan cara berfokus kepada identifikasi parameter dan sintesis kreatif. Tabel 5.1

**Contoh : Forced Relationship**

<b>Elemen Kertas dan Sabun</b>		
Bentuk	Hubungan / Kombiinasi	Ide Pola
Kata sifat	Sabun Kertas Kertas bersabun	Serpihan Alat bantu mencuci yang dapat dibawa untuk bepergian
Kata Benda	Sabun Kertas	Kertas berlapis kuat yang diisi sabun dan dapat digunakan untuk mencuci lapirsan luar
Korelasi kata kerja	Kertas bersabun Kerta “basah” sabun Kertas “bersih” sabun	Buku lembaran sabun Proses-proses peresapan dan pelapisan Mengusulkan pembersih kertas dinding

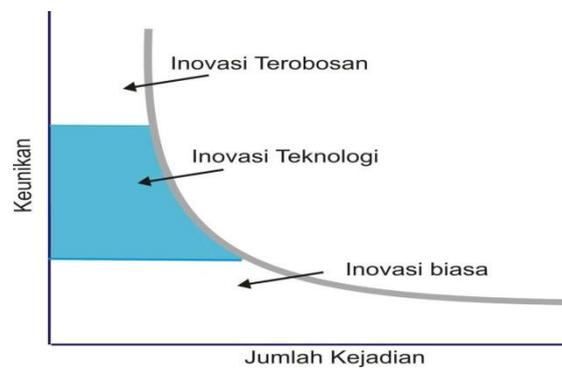
## Bagan Analisa Parameter



## Inovasi.

Berdasarkan keunikan ide, inovasi terdiri atas beberapa tingkatan.

## Jenis inovasi



1. Inovasi Terobosan
2. Inovasi Tehnologi
3. Inovasi Biasa

## Mendefinisikan Inovasi (Produk atau Jasa) baru

Inovasi yang tiada henti	Inovasi yang tiada henti secara dinamis	Inovasi yang terputus
hanya memiliki sedikit pengaruh yang mengganggu terhadap pola pemakaian yang sudah ada	mempunyai beberapa pengaruh yang mengganggu terhadap pola pemakaian yang sudah ada	melibatkan pembentukan pola pemakaian yang baru dan penciptaan produk-produk yang sebelumnya tidak di kenal

1. Inovasi tiada henti
2. Inovasi tiada henti dinamis
3. Inovasi terputus

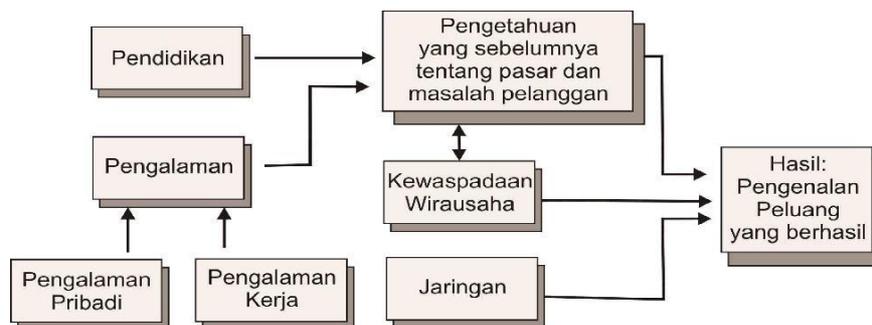
### Hubungan Inovasi dan Pasar

		Kebaruan Tehnologi <span style="float: right;">➔</span>		
Kebaruan Pasar	Tujuan Tujuan Produk	Tidak ada perubahan tehnologi	Tehnologi yang di kembangkan	Tehnologi baru
	Tidak ada perubahan pasar		<b>Reformasi</b> Mengubah formula atau produk fisik untuk mengoptimalkan beaya dan kualitas	<b>Penggantian</b> Mengganti produk yang sudah ada dengan produk baru berdasarkan pada tehnologi yang dikembangkan
	Pasar yang di Perkuat	<b>Promosi ulang barang dagangan</b> Meningkatkan penjualan untuk pelanggan yang sudah ada	<b>Produk yang diperbaiki</b> Meningkatkan kegunaan produk untuk pelanggan	<b>Prepanjangan hidup produk</b> Menambahkan produk-produk baru yang mirip kedalam jenis produk; melayani lebih banyak pelanggan berdasarakan pada tehnologi baru
	Pasar Baru	<b>Kegunaan baru</b> Menambah Segmen-segmen baru yang dapat menggunakan produk-produk saat ini	<b>Perluasan pasar</b> Menambah segmen-segmen Meningkatkan baru yang mengubah produk-produk saat ini	<b>Perbedaan</b> Menambah pasar-pasar baru dengan produk-produk baru yang dikembangkan dari tehnologi baru

### Klasifikasi Produk Baru

1. Dari sudut pandang Pelanggan
2. Dari sudut pandang Pengusaha

#### c. Pengenalan dan Rencana analisis Peluang

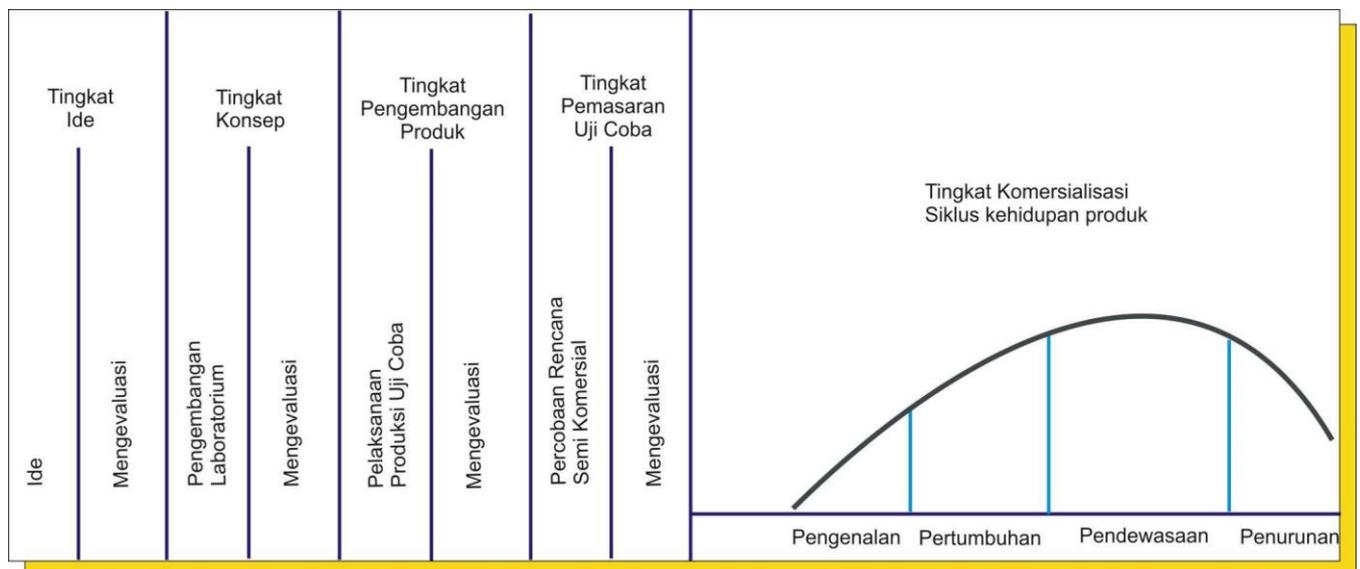


Rencana analisis Peluang :

1. Ide dan kompetisinya
2. Pasar dan Peluang
3. Penilaian Pengusaha dan Penilaian Tim
4. Langkah –langkah berikutnya

**Perencanaan Produk dan Proses pengembangan** : Dibagi menjadi lima tingkat, yaitu :

1. Tingkat Ide
2. Tingkat Konsep
3. Tingkat Pengembangan Produk
4. Tingkat Pemasaran Uji Coba
5. Tingkat komersialisasi



- Pada Siklus Kehidupan Produk (tingkat ke lima) : Tingkat-tingkat yang di lalui setiap produk dari pengenalan sampai penurunan.
- Perencanaan Produk dan Proses Pengembangan : Tingkatan-tingkatan didalam pengembangan produk baru.

## Rencana Bisnis, Menciptakan dan Memulai Usaha

Contoh : **GC Micro Corporation** (hardware dan software Inc), **Belinda Guadarrama**, (wanita dan keturunan Spanyol) kuliah di Trinity University dan Pascasarjana di University of Texas di Austin. Bekerja sebagai pegawai dan akhirnya wiraswasta. Berdiri 1986, modal jual rumah dan pinjaman \$5000 dari Bank. Setelah mencapai keuntungan \$209.000 tahun pertama memperoleh kepercayaan



Bob Hilang Photography

Bertarung hukum dengan Defence Logistics Agency (semacam departemen dalam negeri bagian Logistik pemerintahan) tentang hukum dari

US Departemen of Defence perihal minoritas bisnis, berdasarkan satu pasal memberikan keharusan bahwa diantara sub kontraktor harus terdapat bisnis dari kaum minoritas. Dan menang.

2003 mendapat JIT (Jus in time) Suplier Partnership award, 2010 memiliki 14 gudang di seluruh Amerika, mewakili 280.000 produk, menghasilkan \$2 milyar, termasuk fortune 500 group perusahaan termasuk didalamnya Apple, Cisco, gateway, Hawlett Packard, IBM, Microsoft dan SUN Microsystem dan Toshiba.

### **Rencana Bisnis.**

Dokumen tertulis yang mendeskripsikan semua elemen internal dan elemen eksternal yang relevan dan strategis-strategi untuk memulai sebuah perusahaan baru.

Merupakan gabungan dari **perencanaan market, keuangan, manufaktur, dan sumber dayam manusia**. Juga **peta jalan** yang memuat pertanyaan “di mana saya”, “mau kemana saya pergi” dan “bagaimana kesana”.

Dibuat oleh pengusaha \*Wiraswasta) bisa dengan konsultan.

Isi minimal mencakup :

1. Pandangan Pengusaha, kreatifitas dan teknologi yang akan digunakan.
2. Perspektif pemasaran, dari sudut pandang pelanggan.
3. Perspektif Investor, dari sudut pandang investor. Perencanaan finansial yang baik.

Kegunaan :

1. Membantu Perusahaan berjalan (dalam pasar yang di tentukan)
2. Membantu Pengusaha mengatur aktivitasnya (sebagai acuan)
3. Membantu mendapatkan pembeayaan.

**Isi Rencana Bisnis** terdiri dari :

1. Halaman pembuka

2. Ringkasan Eksekutif
3. Analisis Lingkungan dan industri
4. Deskripsi perusahaan
5. Rencana produksi
6. Rencana Operasi
7. Rencana pemasaran
8. Rencana Organisasional
9. Penilaian Resiko
10. Rencana Finansial
11. LAmpiran

**1. Halaman pembuka** / judul memberikan ringkasan singkat dari isi rencana bisnis, berisi Nama dan alamat perusahaan

Nama pengusaha, data nomor telpon, alamat dsb.

Satu paragraf deskripsi perusahaan dan sifat bisnisnya Jumlah pembeayaan yang dibutuhkan, bisa dalam bentuk paket.

Pernyataan kerahasiaan bahan ini.

**2. Ringkasan Eksekutif.** Bagian yang penting, mencoba meyakinkan investor bahwa dokumen inilayak untuk di baca. Biasanya berisi :

Apakah konsep dan model bisnis Apa yang unik dari bisnis ini

Siapa individu-individu yang memulai bisnis ini. Bagaimana bisnis menghasilkan uang dan berapa banyak

**3. Analisis lingkungan dan industri.** Adalah penilaian variabel-variabel tak terkendali eksternal yang mungkin mempengaruhi rencana bisnis, Yang termasuk Environmental Analisis :

- Ekonomi (GDB)
- Kultur
- Tehnologi
- Persoalan hukum Termasuk Industri Analisis : Permintaan industri Kompetisi

Pokok-pokok penting untuk analis lingkungan dan industri

- a. Tren ekonomi, tehnologi, hukum dan politik apa saja yang terdapat di tingkat nasional dan tingkat internasional ?
- b. Berapakah total pennualan industri selama lima tahun terakhir?

- c. Berapakah pertumbuhan yang diharapkan dalam bisnis ini ?
- d. Berapa banyak perusahaan baru yang telah memasuki industri ini dalam tiga tahun terakhir ?
- e. Produk baru apa saja yang baru-baru ini telah diperkenalkan didalam industri ini?
- f. Siapa sajakah kompetitor terdekat ?
- g. Bagaimana operasi bisnis anda menjadi lebih baik dari ini ?
- h. Apakah penjualan dari setiap kompetitor utama Anda mengalami peningkatan, penurunan, atau tidak mengalami perubahan apa pun ?
- i. Apa saja kekuatan dan kelemahan dari setiap kompetitor anda ?
- j. Tren apa saja yang muncul di area pasar anda ?
- k. Apakah profil dari para pelanggan anda ?
- l. Bagaimana profil pelanggan anda berbeda profil pelanggan saingan Anda ?

**4. Deskripsi Perusahaan.** Memberikan tinjauan lengkap mengenai Produk, jasa dan operasi-operasi perusahaan baru. Dari deskripsi ini memungkinkan investor mengetahui ukuran dan lingkup bisnis. Dimulai visi dan misi statement. Daftar berikut menolong

Mendeskrripsikan Perusahaan.

- a. Apakah misi dari Perusahaan baru ?
- b. Apakah alasan anda mendirikan bisnis ini ?
- c. Mengapa anda akan sukses di Perusahaan ini ? bisakah perusahaan ini membawa sukses bagi anda ?
- d. Kerja Pengembangan apa yang telah dilakukan sampai saat ini ?
- e. Apa saja produk atau jasa yang dihasilkan ?
- f. Deskripsikan produk atau Jasa termasuk dengan patent jika ada?
- g. Dimanakah bisnis tersebut akan di tempatkan ?
- h. Apakah gedung yang digunakan baru atau tua ? apakah membutuhkan renovasi dsb.
- i. Apakah gedung tersebut di miliki atau di sewa ?
- j. Mengapa gedung dan lokasi tepat bagi bisnis anda ?
- k. Peralatan kantor apakah yang dibutuhkan ?
- l. Peralatan apakah yang akan di beli atau di sewa ?
- m. Pengalaman apa yang anda miliki dan atau anda butuhkan untuk mengimplementasikan rencana bisnis tersebut dengan berhasil.

**5. Rencana produksi.** Detail-detail mengenai bagaimana produk akan dibuat. Hali ini pentingkhususnya jika bisnis dibidang manufaktur.

**6. Rencana Operasi.** Adalah aktifitas diluar proses manufaktur, tetapi menggambarkan aliranbarang atau jasa dari produksi ke pelanggan. Tabel 7.6

**7. Rencana pemasaran.** Mendeskripsikan kondisi pasar serta strategi yang berhubunganbagaimana suatu produk atau jasa didistribusikan, diberi harga dan di promosikan.

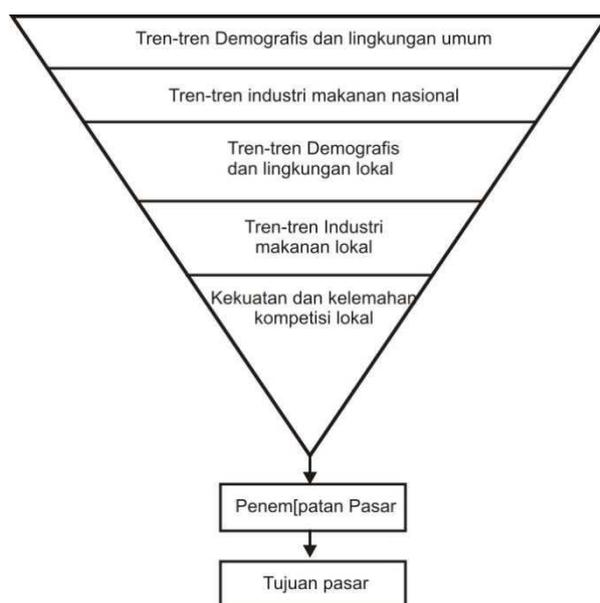
**8. Rencana Organisasional.** Mendsekripsikan bentuk kepemilikan serta garis otoritas dan tanggungjawab anggota anggota perusahaan baru.

**9. Penilaian Resiko.** Mengidentifikasi bahaya potensial dan strategi-strategi alternatif untukmencapai sasaran –sasaran dan tujuan-tujuan rencana bisnis.

1. Mengindikasikan resiko-resiko potensial.
2. Diskusi jika resiko menjadi kenyataan
3. Diskusi strategi apa yang digunakan.

**11. Rencana Finansial.**Perkiraan data finansial utama yang menentukan kemungkinan diterapkannya rencana tersebut secara ekonomis dan komitmen investasi finansial yang penting.

Gambaran informasi pasar yang diperlukan berurutan dari yang paling makro.



Ada alternatif dengan mengelompokan menjadi 4 besar, yaitu (bisnisfinance.com):

1. Pengantar
  1. Berikan penjelasan rinci tentang bisnis dan tujuannya.

2. Diskusikan kepemilikan bisnis dan struktur hukum.
  3. Daftar keterampilan dan pengalaman Anda bawa ke bisnis.
  4. Diskusikan keuntungan Anda dan bisnis Anda memiliki lebih dari pesaing Anda.
2. Pemasaran
1. Diskusikan produk / jasa yang ditawarkan.
  2. Mengidentifikasi permintaan pelanggan untuk produk / jasa Anda.
  3. Mengidentifikasi pasar Anda, ukuran dan lokasi.
  4. Jelaskan bagaimana produk / jasa Anda akan diiklankan dan dipasarkan.
  5. Jelaskan strategi harga.
  6. Manajemen Keuangan
  7. Jelaskan sumber Anda dan jumlah modal awal.
  8. Mengembangkan anggaran operasional bulanan untuk tahun pertama.
  9. Mengembangkan pengembalian yang diharapkan atas investasi dan arus kas bulanan untuk tahun pertama.
  10. Menyediakan proyeksi laporan laba rugi dan neraca untuk periode twoyear.
  11. Diskusikan titik impas Anda.
  12. Jelaskan rencana keuangan pribadi anda dan metode kompensasi.
  13. Diskusikan siapa yang mengelola data akuntansi bisnis dan bagaimana mereka menyimpannya.
  14. Sediakan ruang yang membahass "bagaimana jika" untuk merujuk pada jika muncul masalah yang mungkin berkembang, bagaimana mengatasinya..
3. Operasi
1. Jelaskan bagaimana bisnis akan dikelola secara hari ke hari.
  2. Diskusikan perekrutan dan prosedur personil.
  3. Diskusikan asuransi, sewa atau perjanjian sewa, dan isu-isu yang berkaitan dengan bisnis Anda.
  4. Anggaran untuk peralatan yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau jasa. Anggaran untuk produksi dan pengiriman produk dan jasa.
4. Pernyataan Penutup

Ringkaskan tujuan bisnis dan tujuan dan mengekspresikan komitmen Anda untuk keberhasilan bisnis Anda. Setelah Anda menyelesaikan rencana bisnis ini silahkan minta orang lain untuk membaca dan memberi masukan. Rencana bisnis adalah dokumen yang fleksibel yang harus berubah sebagai bisnis Anda tumbuh.

#### **D. Rencana PEMASARAN**

Riset pemasaran adalah pengumpulan data dengan tujuan menentukan informasi seperti siapa yang akan membeli produk atau jasa, berapa ukuran pasar potensial, berapa harga yang akan di tetapkan, saluran distribusi apa yang paling sesuai, serta strategi promosi apakah yang paling efektif untuk menginformasikan dan menjangkau pelanggan potensial.

Dilakukan oleh Pengusaha, Pemasok atau konsultan eksternal.

Dimulai dengan sebuah statement atas sasaran atau tujuan.

Kegunaannya :

1. Mengurangi risiko bisnis
2. Menemukan masalah saat ini dan mendatang di pasar saat ini
3. Mengidentifikasi peluang penjualan
4. Mengembangkan rencana aksi

Langkah nya :

1. Menentukan tujuan atau sasaran.
  1. Berapa harga yang bersedia dibayar oleh pelanggan potensial?
  2. Dimana tempat yang lebih disukai oleh pelanggan potensial untuk membeli?
  3. Dimana pelanggan berharap mendengar atau mengetahui tentang sebuah produk atau jasa sejenis ?
2. Mengumpulkan data dari sumber-sumber sekunder
3. Mengumpulkan data dari sumber primer
4. Menganalisis dan menginterpretasikan hasil-hasiln

#### **a. Karakteristik dari Rencana pemasaran.**

**Rencana pemasaran** adalah Pernyataan tertulis dari berbagai tujuan, startegi, dan aktivitaspemasaran untuk diikuti dalam rencana bisnis.

Rencana pemasaran harus menyediakan sebuah strategi untuk mencapai misi atau tujuan perusahaan.

Karena rencana pemasaran menunjuk kepada signifikansi dari pemasaran, maka penting untukmemahami sistem pemasaran.

**System Pemasaran** : Interaksi faktor-fkator internal dan Eksternal yang mempengaruhikemampuan perusahaan untuk menyediakan barang dan jasa dlaam memenuhi kebutuhan pelanggan

### **Fakta-fakta yang dibutuhkan untuk perencanaan Pasar.**

1. Siapakah para pengguna, dimanakah mereka berlokasi, seberapa banyak mereka membeli, dari siapa mereka membeli dan mengapa ?
2. Bagaimana promosi dan periklanan digunakan dan pendekatan mana yang selama ini paling efektif ?
3. Bagaimana perubahan-perubahan harga dalam pasar, siapa yang memulai perubahan-perubahan ini mengapa ?
4. Bagaimana sikap pasar mengenai produk-produk yang kompetitif ?
5. Saluran distribusi apakah yang memasok konsumen dan bagaimana mereka berfungsi ?
6. Siapa saja para kompetitor, dimana mereka berlokasi, dan keuntungan / kerugian apakah yang dimiliki oleh mereka?
7. Teknik-teknik pemasaran apakah yang digunakan oleh para kompetitor yang paling berhasil? Teknik-teknik pemasaran apakah yang digunakan oleh kompetitor yang paling tidak berhasil ?
8. Apakah sasaran keseluruhan dari perusahaan untuk tahun berikutnya dan lima tahun kedepan ?
9. Apa saja yang termasuk kekuatan dan kelemahan perusahaan ?
10. Bagaimana kapabilitas produksi suatu perusahaan berdasarkan produk ?

Atau versi yang lain, langkah-langkahnya bisa dikelompokkan menjadi :

#### **Riset Pasar – Proses**

- Langkah Satu: Temukan Masalah pasar dan tentukan Peluang
- Langkah Dua: Tetapkan Tujuan, Anggaran, dan Jadwal
- Langkah Tiga: Pilih Jenis, Metode, dan Teknik Penelitian
- Langkah Empat: Desain Instrumen Penelitian
- Langkah Lima: Kumpulkan data
- Langkah Enam: Mengatur dan Analisis Data
- Langkah Tujuh: Temuan Pasar dan Penggunaan Penelitian

### **Keterangan proses lebih detail :**

#### Menemukan Masalah dan Tentukan Peluang

Dari proses penelitian, mendefinisikan masalah atau peluang, sering diabaikan tetapi sangat penting. Akar penyebab masalahnya adalah sulit untuk mengidentifikasi dari manifestasi yang nyata, misalnya, penurunan penjualan adalah masalah, tetapi penyebab yang mendasari adalah apa yang harus dikoreksi.

Untuk mendefinisikan masalah, daftar kan setiap faktor yang mungkin telah mempengaruhi hal itu, kemudian menghilangkan apapun yang tidak dapat diukur. Periksa daftar ini ketika melakukan penelitian untuk melihat apakah ada faktor harus ditambahkan, tapi jangan biarkan terlalu mempengaruhi pengumpulan data.

#### Menilai Informasi yang tersedia

Menilai informasi yang segera tersedia. Ini mungkin bahwa pengetahuan saat ini mendukung satu atau lebih hipotesis, dan solusi untuk masalah dapat menjadi jelas melalui proses mendefinisikan itu. Mempertimbangkan biaya pengumpulan informasi lebih terhadap potensi manfaat.

#### Mengumpulkan Informasi Tambahan

Sebelum mempertimbangkan survei atau percobaan lapangan, melihat informasi saat ini dipegang: catatan penjualan, keluhan, penerimaan, dan setiap catatan lain yang dapat menunjukkan di mana pelanggan tinggal dan bekerja, dan bagaimana dan apa yang mereka beli. Salah satu pemilik usaha kecil menemukan bahwa alamat pada penerimaan kas memungkinkan dia untuk menentukan pelanggan di wilayah pasarnya. Dengan informasi seperti ini ia bisa lintas-referensi alamat pelanggannya dan produk yang mereka dibeli untuk memeriksa efektivitas iklannya.

Alamat pelanggan memberitahu banyak tentang mereka. Gaya hidup dan kebiasaan membeli sering berkorelasi dengan lingkungan.

Catatan kredit merupakan sumber informasi yang bagus, memberikan informasi tentang pekerjaan pelanggan, tingkat pendapatan, dan status perkawinan. Menawarkan kredit adalah alat pemasaran yang multifaset dengan terkenal biaya dan risiko.

Karyawan dapat menjadi sumber informasi terbaik tentang pelanggan suka dan tidak suka. Mereka mendengar keluhan ringan pelanggan tentang toko atau layanan pelanggan yang tidak berpikir cukup penting untuk dibawa ke pemilik. Karyawan menyadari permintaan pelanggan item yang Anda tidak saham. Mereka sering dapat menyediakan profil pelanggan yang baik dari hari-hari mereka kontak.

### **Penelitian Sekunder**

Penelitian sekunder adalah meng-eksploitasi sumber yang diterbitkan seperti survei, buku, dan majalah, menerapkan atau menata ulang informasi yang tersedia dan di kaitkan dengan masalah yang sudah di rumuskan terlebih dahulu. Sebuah pemilik bisnis ban mungkin menebak bahwa penjualan ritel sekarang adalah sangat berkorelasi dengan penjualan mobil baru tiga tahun lalu (karena umur ban rata-rata 2-3 tahun). Untuk menguji ide ini, adalah mudah untuk membandingkan catatan penjualan mobil baru dengan penjualan ban pengganti tiga tahun kemudian. Selesai rentang beberapa tahun terakhir, datanya akan membuktikan atau menyangkal hipotesis tadi dan membantu upaya sangat pemasaran.

Ada banyak sumber bahan penelitian sekunder. Hal ini dapat ditemukan di perpustakaan, perguruan tinggi, perdagangan dan publikasi bisnis umum, dan surat kabar. Asosiasi perdagangan dan lembaga pemerintah merupakan sumber kaya Direktori informasi Gales 'tersedia di setiap perpustakaan umum.

**Penelitian primer** dapat yang sederhana seperti meminta pelanggan atau pemasok bagaimana perasaan mereka tentang bisnis atau sebagai kompleks sebagai survei yang dilakukan oleh perusahaan riset pemasaran profesional. Direct mail kuesioner, survei telepon, eksperimen, studi panel, pemasaran tes, dan observasi perilaku adalah contoh dari riset primer.

Penelitian primer sering dibagi ke dalam penelitian **reaktif** dan **non-reaktif**. Non-reaktif penelitian primer mengamati bagaimana orang berperilaku dalam situasi nyata pasar nyata tanpa mempengaruhi perilaku yang bahkan sengaja. Penelitian reaktif, termasuk survei, wawancara, dan kuesioner, sebaiknya diserahkan kepada profesional pemasaran, karena mereka biasanya dapat mendapatkan hasil yang lebih obyektif dan canggih.

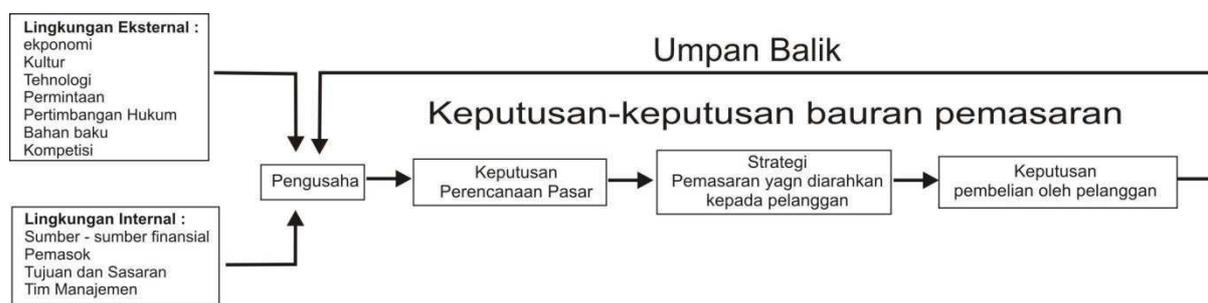
Mereka yang tidak mampu membayar jasa pemasaran yang tinggi-harga penelitian harus mempertimbangkan meminta perguruan tinggi terdekat atau sekolah bisnis universitas untuk membantu.

Perbandingan metode mengambil data Primer.

Metode	Beaya	Fleksibilitas	Tingkat Respon	Kecepatan	Kedalaman
Telepon	Dapat berbeaya murah tergantung lama berbicara	Mempunyai beberapa fleksibilitas; mungkin untuk menjernihkan atau menjelaskan pertanyaan	Tingkat respon yang baik (80%) bergantung pada jumlah responden yang tidak berada di rumah atau menolak.	Metode yang paling cepat digunakan untuk memperoleh informasi. Dapat menghubungi banyak responden dalam waktu yang singkat.	Paling tidak mendetail karena batasan waktu 8- 10 menit.
Surat	Dapat berbeaya	Tidak ada	Tingkat respon	Metode yang	Sejumlah

	<p>mudah tergantung jumlah unit yang diposkan dan beratnya.</p>	<p>fleksibilitas karena kuesioner diisi sendiri. Alat (surat) harus dapat menjelaskan dengan sendirinya</p>	<p>yang paling buruk karena responden memiliki pilihan untuk melengkapi kuesioner atau tidak.</p>	<p>paling lambat karena waktu yang dibutuhkan untuk mengirim surat serta menunggu responden melengkapi dan mengembalikan kuesioner.</p>	<p>pendalaman dimungkinkan karena responden melengkapi kuesioner pada waktu luangnya</p>
Pribadi	<p>Teknik yang paling mahal. Membutuhkan kontak secara tatap muka</p>	<p>Paling fleksibel dari semua metode karena kontak secara tatap muka</p>	<p>Tingkat respon yang paling efektif karena adanya kontak secara tatap muka</p>	<p>Agak lambat karena waktu yang terbuang yang dibutuhkan untuk melakukan perjalanan.</p>	<p>Paling mendetail karena pertanyaan – pertanyaan berdifat terbuka</p>
Internet	<p>Murah</p>	<p>Tidak ada fleksibilitas karena diisi sendiri</p>	<p>Tingkat respon yang baik dengan insentif, tetapi masih merupakan metode yang relatif baru.</p>	<p>Metode yang sangat cepat karena kuesioner dikirim secara elektronik.</p>	<p>Sejumlah pendalaman dimungkinkan karena responden melengkapi kuesioner pada waktu luangnya.</p>

Contoh untuk bisnis Antar jemput pribadi bisa menggunakan model seperti ini untuk mengembangkan kuesioner riset pasar



### b. Langkah-langkah menyiapkan Rencana Pemasaran.

Keputusan keputusan pemasaran jangka pendek aktual didalam rencana pemasaran akan bergantung kepada empat variabel pemasaran yaitu :

1. Barang dan jasa
2. Harga
3. Distribusi
4. Dan Promosi

Keempat faktor itu sidebut dengan **bauran pemasaran** (*marketing mix*), yaitu Kombinasi dari produk, harga, distribusi dan berbagai aktivitas pemasaran laiinya yang dibutuhkan untuk mencapai berbagai tujuan pemasaran.

Variabel pemasaran tadi detailnya adalah sebagai berikut :

Variabel Bauran Pemasaran	Keputusan keputusan penting
Produk	Kualitas dari komponen atau bahan, gaya, fitur, opsi, nama merek, kemasan, ukuran-ukuran, ketersediaan layanan dan jaminan.
Harga	Cara kualitas, harga terdaftar, kuantitas, potongan harga, kelonggaran untuk pembeayaan cepat, syarat-syarat kredit, dan periode pembayaran.
Saluran Distriobusi	Penggunaan penjual grosir dan atau peritel, jenis penjual grosir atau peritel, seberapa banyak, spanjang saluran, liputan geografis, persediaan dan transpotasi.

Promosi	Alternatif media, pesan, anggaran media, peran dari penjualan pribadi, promosi penjualan (pameran, kupon dan lain sbgainya) dan kepentingan media dalam publisitas.
---------	---

**c. Mendefinsikan Pasar sasaran (Berdasarkan Kesempatan dan ancaman)**

**Pasar Sasaran** (*target market*) adalah Kelompoks spesifik dari pelanggan potensial yang dijadikan sasaran dalam rencana pemasaran perusahaan

**Segmentasi Pasar** (*Market Segmentation*). Proses pembagian sebuah pasar keda;lamkelompok-kelompok yang dapat di definisikan dan terukur dengan tujuan untuk mentargetkanstrategi pemasaran.

Proses pembagian pasar kedalam kelompok kelompok yang homogen. Dengan mengelompokkan pengusaha dapat efektoif memenuhi kebutuhan pelanggan. Sebaliknya akan sulit memenuhi kebutuhan semua golongan pasar. Contoh Henry Ford dengan Model T mobil untuk semua keluarga, dan Paul Firestone dalam Reebok mendapati bahwa pengguna



## **E. Rencana Organisasi**

### **a. Macam Organisasi**

#### **1. Organisasi Bisnis kepemilikan tunggal**

Ketika mengorganisir bisnis baru, salah satu keputusan paling penting untuk dilakukan adalah memilih struktur bisnis.

#### **Bentuk Kepemilikan Bisnis**

Keputusan ini akan memiliki implikasi jangka panjang, sehingga berkonsultasi dengan akuntan dan pengacara untuk membantu Anda memilih bentuk kepemilikan yang tepat untuk Anda. Pilihan Anda akan didasarkan pada :

- Visi Anda mengenai ukuran dan sifat bisnis Anda.
- Tingkat kontrol yang ingin Anda miliki.
- Tingkat "struktur" Anda bersedia untuk berurusan dengan.
- Para bisnis kerentanan terhadap tuntutan hukum.
- Pajak implikasi dari struktur kepemilikan berbeda .
- Diharapkan keuntungan (atau kerugian) dari bisnis .
- Apakah Anda perlu untuk menginvestasikan kembali laba ke dalam bisnis.
- Anda perlu untuk akses ke kas keluar dari bisnis untuk diri sendiri.
- Risiko aset pribadi Anda dari kewajiban bisnis
- Apakah pasangan mereka dan / atau investor yang akan menjadi bagian dari bisnis.

#### **Kepemilikan Tunggal**

Sebagian besar usaha kecil dimulai sebagai kepemilikan tunggal. . . sangat berbahaya. Perusahaan-perusahaan ini dimiliki oleh satu orang, biasanya individu yang sehari-hari bertanggung jawab untuk menjalankan bisnis. Pemilik tunggal memiliki semua aset bisnis

dan keuntungan yang dihasilkan oleh itu. Mereka juga menganggap "lengkap pribadi" bertanggung jawab untuk seluruh kewajiban atau utang. Di mata hukum, Anda adalah satu dalam sama dengan bisnis.

### **Keuntungan Kepemilikan Perseorangan**

Termudah dan paling murah bentuk kepemilikan untuk mengatur.

Pemilik tunggal berada dalam kendali penuh, dalam hukum, untuk membuat semua keputusan.

Pemilik tunggal menerima semua pendapatan yang dihasilkan oleh bisnis untuk menyimpan atau menginvestasikan kembali.

Keuntungan dari aliran-melalui bisnis langsung ke pengembalian pajak pribadi pemilik Bisnis ini mudah melarutkan, jika diinginkan.

### **Kerugian Kepemilikan Perseorangan**

Kewajiban yang tidak terbatas dan secara hukum kita bertanggung jawab untuk semua utang bisnis.

Baik bisnis maupun aset pribadi adalah 100% terletak dalam resiko. Dituntut memiliki kemampuan untuk meningkatkan dana investasi. Apakah terbatas untuk menggunakan dana dari tabungan pribadi atau pinjaman konsumen.

Memiliki kesulitan didalam menarik karyawan berkualitas, sebab sebagian mereka tidaksaja ingin bekerja melainkan juga lebih suka bekerja pada perusahaan yang memmberi

## **2. Organisasi Bisnis Kemitraan**

## **Kemitraan / Partnership / Kongsu**

Dalam Kemitraan, dua atau lebih orang berbagi kepemilikan bisnis tunggal.

Seperti perseorangan, hukum tidak membedakan antara bisnis dan pemiliknya. Mitra harus memiliki kesepakatan hukum yang menetapkan bagaimana keputusan akan dibuat, keuntungan akan dibagi, perselisihan akan diselesaikan, bagaimana mitra masa depan akan dimasukkan ke kemitraan, bagaimana mitra dapat dibeli, atau apa langkah-langkah akan diambil untuk membubarkan kemitraan bila diperlukan.

Ya, kemitraan yang sulit untuk berpikir tentang sebuah "*break-up*" ketika bisnis baru saja dimulai, tapi banyak berpisah pada waktu krisis dan kecuali ada proses yang ditetapkan, akan ada masalah bahkan lebih besar. Mereka juga harus memutuskan di depan berapa banyak waktu dan modal masing-masing akan memberikan kontribusi, dll

### **Keuntungan dari Kemitraan**

1. Kemitraan yang relatif mudah untuk membangun, namun waktu harus diinvestasikan dalam mengembangkan perjanjian kemitraan.
2. Dengan lebih dari satu pemilik, kemampuan untuk menggalang dana dapat ditingkatkan.
3. Keuntungan dari aliran bisnis secara langsung melalui pajak pribadi para mitra '.
4. Calon karyawan dapat tertarik ke bisnis jika diberi insentif untuk menjadi mitra.

### **Kekurangan Persekutuan / Kemitraan**

1. Mitra secara bersama-sama dan individual bertanggung jawab atas tindakan mitra lain.
2. Keuntungan harus dibagi dengan orang lain.
3. Karena keputusan bersama, perbedaan pendapat dapat terjadi.

4. Beberapa manfaat karyawan tidak dikurangkan dari penghasilan bisnis pada pengembalian pajak.
5. Kemitraan memiliki hidup yang terbatas, mungkin berakhir pada penarikan pasangan atau kematian.
6. Jenis Kemitraan yang harus dipertimbangkan:

### **Jenis Usaha kemitraan :**

#### **Kemitraan Umum**

Mitra membagi tanggung jawab manajemen dan kewajiban, serta saham dari keuntungan atau kerugian sesuai dengan kesepakatan internal mereka. Saham yang sama diasumsikan kecuali ada perjanjian tertulis yang menyatakan berbeda.

#### **Kemitraan Terbatas dan Kemitraan dengan kewajiban terbatas**

"Terbatas" berarti bahwa sebagian besar mitra memiliki kewajiban yang terbatas (untuk tingkat investasi mereka) serta masukan terbatas tentang keputusan manajemen, yang umumnya mendorong investor untuk proyek-proyek jangka pendek, atau untuk berinvestasi dalam aset modal. Bentuk kepemilikan ini tidak sering digunakan untuk operasi bisnis ritel atau jasa. Membentuk kemitraan terbatas adalah lebih kompleks dan formal daripada kemitraan umum.

#### **Bisnis patungan (Joint Ventura)**

Bertindak seperti kemitraan umum, tetapi jelas untuk jangka waktu terbatas atau sebuah proyek tunggal. Jika mitra dalam perusahaan patungan ulangi kegiatan itu, mereka akan diakui sebagai kemitraan yang sedang berlangsung dan akan memiliki file seperti itu, dan mendistribusikan aset kemitraan akumulasi pada pembubaran entitas.

### **3. Organisasi Bisnis Korporasi**

Sebuah perusahaan, disewa oleh negara di mana ia berkantor pusat, dianggap oleh hukum untuk menjadi "entitas" yang unik, terpisah dari mereka yang memilikinya. Sebuah korporasi dapat dikenakan pajak, bisa digugat, bisa masuk ke dalam perjanjian kontrak. Para pemilik dari suatu perusahaan yang memegang sahamnya. Para pemegang saham memilih dewan direksi untuk mengawasi kebijakan utama dan keputusan. Korporasi memiliki kehidupan sendiri dan tidak larut ketika perubahan kepemilikan.

### **Keuntungan sebuah Corporation**

1. Pemegang saham memiliki kewajiban yang terbatas atas utang-utang perusahaan atau penilaian terhadap perusahaan.
2. Umumnya, pemegang saham hanya dapat bertanggung jawab atas investasi mereka di saham perusahaan. (Namun perlu dicatat, bahwa petugas dapat diselenggarakan secara pribadi bertanggung jawab atas tindakan mereka, seperti kegagalan untuk memotong dan membayar pajak pekerjaan.)
3. Perusahaan dapat meningkatkan dana tambahan melalui penjualan saham.
4. Sebuah korporasi dapat mengurangi biaya manfaat yang disediakan untuk petugas dan karyawan.
5. Dapat memilih Status korporasi apabila persyaratan tertentu terpenuhi. Peraturan pemerintah juga memungkinkan perusahaan untuk dikenakan pajak mirip dengan kemitraan.

### **Kekurangan Corporation suatu**

1. Proses pendirian memerlukan lebih banyak waktu dan uang daripada bentuk-bentuk lain dari organisasi.
2. Perusahaan yang dipantau oleh pemerintah, Propinsi dan beberapa lembaga lokal, dan sebagai hasilnya mungkin memiliki dokumen lebih untuk mematuhi peraturan.

3. Dalam prosesnya dapat mengakibatkan pajak yang lebih tinggi. Dividen yang dibayarkan kepada pemegang saham tidak dibukukan sebagai pendapatan perusahaan, sehingga pendapatan ini dapat dikenakan pajak dua kali.

### **Perseroan Terbatas (PT / Limited Liability Company / LLC)**

PT adalah jenis usaha yang relatif baru dari struktur bisnis campuran yang sekarang diperbolehkan di kebanyakan negara. Hal ini dirancang untuk menyediakan fasilitas kewajiban terbatas dari suatu perusahaan dan efisiensi pajak dan fleksibilitas operasional kemitraan.

Pemilik adalah anggota-anggota dan periode PT biasanya di tentukan jika paper organisasion di terbitkan. Kepengurusan pengelola bisa diperpanjang melalui rapat pemegang saham jika batas masa kerjanya diperpanjang. PT bisa berdiri minimal jika memenuhi dua dari empat syarat pendirian perusahaan korporasi yaitu : .PT bisa memperbesar modal, keberlangsungan hidup perusahaan, management yang dipusatkan, dan ada kebebasan pemilik untuk mengalihkan kepemilikan.

#### **b. Merancang Organisasi**

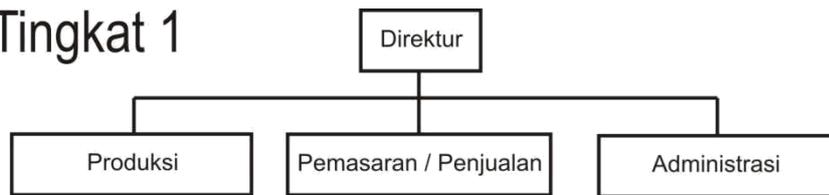
Rancangan organisasi merupakan petunjuk formal dan eksplisit yang dimiliki oleh seroang pengusaha untuk anggota-anggota organisasi sehubungan dengan apa yang diharapkan dari mereka. Harapan tersebut mencakup :

##### **1. Struktur Organisasi.**

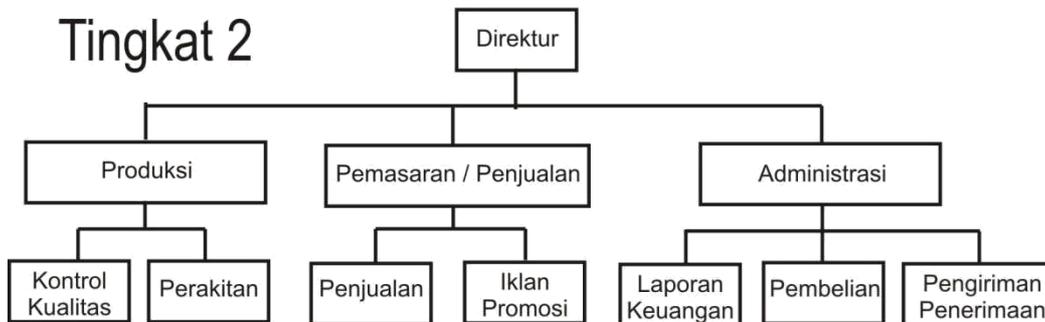
Mendefinisikan pekerjaan para anggota serta masing-masing komunikasi dan hubungan yang dimilikinya. Hubungan ini digambarkan dalam sebuah grafik organisasi

2. **Perencanaan.** Ukuran dan rencana evaluasi. Semua aktivitas organisasi harus mencerminkan tujuan-tujuan dan sasaran-sasaran yang mendasari keberadaan perusahaan. Pengusaha harus menjelaskan bagaimana tujuan ini hendak di capai, diukur dan dievaluasi.
3. **Penghargaan.** Anggota-anggota sebuah organisasi akan membutuhkan penghargaan dalam bentuk promosi, bonus, pujian, dan lain sebagainya. Seorang pengusaha atau manager utama harus bertanggung jawab atas pemberian penghargaan – penghargaan ini.
4. **Kriteria pilihan.** Seorang pengusaha harus membentuk serangkaian garis pedoman untuk memilih individu-individu untuk masing-masing posisi.
5. **Pelatihan.** Pelatihan yang berkaitan atau yang tidak berkaitan dengan pekerjaan tersebut, harus di tentukan. Pelatihan ini dapat dalam bentuk pendidikan formal atau ketrampilan belajar.

## Tingkat 1



## Tingkat 2



### **Membangun Team manajemendankulturorganisasi yang berhasil.**

Team manajemen adalah kunci untuk menggerakkan seluruh perusahaan , jadi sangat penting untuk dibentuk. Tim yang akan dibentuk harus mampu melakukan minimal :

1. Menjalankan rencana Bisnis
2. Mengidentifikasi berbagai perubahan mendasar dalam bisnis ketika perubahan-perubahan tersebut muncul
3. Menyesuaikan rencana tersebut berdasarkan perubahan-perubahan dalam lingkungan dan pasar yang akan mempertahankan profitabilitas.

Dalam merekrut dan mengumpulkan anggota menjadi sebuah tim yang efektif diperhatikan :

1. Kultur yang diinginkan oleh pengusaha tersebut harus sesuai dnegan strategi bisnis yang diuraikan dalam rencana bisnis.
2. Pemimpin Organisasi harus menciptakan tempat kerja yang mendorong terjadinya komunikasi dari bawah ke atas.
3. Seorang pengusaha harus cukup fleksibel untuk mencoba hal-hal yang berbeda.
4. Perlu waktu ekstra dalam perekrutan
5. Pengusaha harus memahami bahwa lebih mudah merubah perilaku seseorang dibandingnkan dengan merubah sikap seseorang.

Semua itu sulit tetapi layak dilakukan sebab menemukan team yang efektif dan membangun kultur organisasi yang mendukung adalah tantangan bagi pengusaha.

**BAB VI**  
**LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK**

1. Jelaskan penyebab resiko usaha dan cara-cara menanggulangi resiko usaha

No	Jenis Resiko Usaha	Penyebab Resiko Usaha	Contoh Nya	Cara Penanggulanganya

## Kunci Jawaban

### 1. Penyebab resiko usaha dan cara-cara menanggulangi resiko usaha

No	Jenis Resiko Usaha	Penyebab Resiko Usaha	Contoh Nya	Cara Penanggulanganya
1	Resiko teknis	Resiko ini terjadi akibat kekurangmampuan wirausaha / manajer dalam mengambil keputusan Contoh :	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Biaya produksi yang tinggi ( inefisien ) Pemakaian SDM yang tidak seimbang ( tenaga kerja terlalu banyak )</li> <li>2. Terjadi kebakaran akibat keteledoran dan kurang cermat</li> <li>3. Terjadi pencurian akibat pengawasan yang kurang baik</li> <li>4. Terus menerus rugi karena biaya yang terus membengkak</li> <li>5. Penempatan tenaga kerja yang kurang tepat sehingga produktifitas kerja yang menurun</li> <li>6. Perencanaan dan desain yang salah sehingga sulit dioperasionalnya.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manajer atau wirausaha menambah pengetahuan tentang: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ketrampilan teknis, terutama yang berkaitan dengan proses produksi yang dihasilkan. Misalkan yang semula dengan teknologi tradisional diganti dengan teknologi tepat guna/modern</li> <li>✓ Ketrampilan mengorganisasi yaitu kemampuan meramu yang tepat dari faktor produksi dalam usaha mencakup SDM, SDA, modal . Ibarat membuat kue, bagaimana agar rasanya enak, murah dan disenangi pembeli.</li> <li>✓ Ketrampilan memimpin yaitu kemampuan untuk mencapai tujuan usaha dikerjakan dengan baik dan serasi oleh semua orang yang ada pada organisasi. Untuk itu setiap pimpinan dituntut membuat konsep kerja yang baik.</li> </ul> </li> <li>2. Membuat strategi usaha yang terarah untuk masa depan, yang meliputi strategi produksi, strategi</li> </ol>

				<p>keuangan, strategi SDM, strategi operasional, strategi pemasaran, strategi penelitian dan pengembangan.</p> <p>3. Mengalihkan kerugian pada perusahaan asuransi, dengan konsekuensi setiap saat harus membayar premi yang merupakan pengeluaran tetap</p>
2	Resiko Pasar	Resiko ini terjadi akibat produk yang dihasilkan kurang laku atau tidak laku di pasaran.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kesalahan dalam mengidentifikasi pasar</li> <li>2. Kesalahan dalam mengetahui kebutuhan pelanggan dalam pasar yang dipilih</li> <li>3. Kegagalan dalam memprediksi perubahan pasar</li> <li>4. Kesalahan dalam memperhitungkan secara makro</li> <li>5. Kegagalan dalam memprediksi siklus pasar</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengadakan inovasi yaitu membuat desain baru dari produk yang disenangi calon pembeli. Misal budidaya lele dumbo</li> <li>2. Mengadakan penelitian pasar dan memperoleh informasi pasar secara berkesinambungan.</li> </ol>
3	Resiko Kredit	Resiko yang ditanggung kreditor akibat debitur tidak membayar pinjaman sesuai waktu yang telah disepakati.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sering terjadi produsen menaruh produknya terlebih dahulu dan dibayar kemudian</li> <li>2. Debitur meminjam uang untuk usaha tetapi usahanya gagal akibatnya timbul kredit macet,</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berikan kredit pada seseorang yang minimal memenuhi syarat sebagai berikut <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dapat dipercaya yaitu watak dan reputasinya</li> <li>✓ Kemampuan untuk membayar, hal ini dapat dilihat dari kemampuan/hasil yang diperoleh dari usahanya</li> <li>✓ Kemampuan modal sendiri yang ditempatkan dalam usaha sehingga merupakan net personal assets</li> </ul> </li> </ol>

				<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Keadaan usahanya selama ini apakah menunjukkan trend naik atau turun.</li> <li>2. Jangan memberikan pinjaman yang terlalu besar sambil mengevaluasi kredibilitas debitor</li> <li>3. Memperlihatkan pengelolaan dana debitor bila yang bersangkutan memiliki perusahaan</li> </ul>
4	Resiko Alam	Resiko ini di luar pengetahuan/ jangkauan manusia,	Misal gempa bumi, banjir, angin topan, kemarau panjang	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbaiki usaha : Memperbaiki tampilan, mengganti nama, mengganti personil, melengkapi alat –alat, mengganti strategi pemasaran, memperbaiki cara produksi/cara kerja , dsb</li> <li>2. Melakukan alih usaha : Berpindah dari usaha satu ke usaha lainnya yang memungkinkan, misalnya dari bengkel umum ke bengkel khusus, pabrik bata ke pabrik genting, produksi tahu ke susu kedelai, warung bakso ke warung makan, penerbit ke percetakan, dsb.</li> <li>3. Pindah alamat : Bisa jadi suatu usaha tidak / kurang berhasil karena faktor tempat yang kurang strategis, atau karena di dekatnya ada usaha sejenis yang lebih besar</li> <li>4. Mencari investor untuk berinvestasi : Mencari orang yang memiliki dana untuk menginvestasika</li> </ul>

				<p>uangnya dengan kompensasi tertentu, misal dengan bagi hasil</p> <p>5. Meminta pihak lain untuk mengakuisisi :Meminta pihak lain untuk membeli sebagian besar saham dengan konsekuensi otoritas pengendalian usaha akan beralih kepihak lain.</p>
--	--	--	--	---