

Modul Praktikum

Prakarya dan Kewirausahaan

Oleh:
Laboratorium Pendidikan Ekonomi



Jurusan Ilmu Pegetahuan Sosial
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Mulawarman



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Modul : MODUL PRAKTIKUM PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Masa Berlaku : 4 Semester

Tim Penyusun :

Ketua

Nama : Riyo Riyadi

NIP : 198911112019031017

Prodi : Pendidikan Ekonomi

Jabatan : Ketua Laboratorium Pendidikan Ekonomi

Alamat email : riyo.riyadi@fkip.unmul.ac.id

Anggota 1

Nama : Noor Ellyawati, S.Pd., M.M

NIP : 197401292002122001

Asal instansi : Pendidikan Ekonomi

Jabatan : Koordinator Prodi Pendidikan Ekonomi

Alamat email :

Dana :

Kaprodi/ Kajur

Ketua Tim Penyusun

Dr. Reza, S.Pd., M.Pd

Riyo Riyadi, M.Pd

NIP. 19790605 200112 1 001

NIP. 19891111 201903 1 017



Prakarya dan Kewirausahaan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayahNya saya dapat menyelesaikan Modul Praktikum Prakarya dan Kewirausahaan ini. Adapun tujuan dari pembuatan modul ini adalah sebagai bahan ajar dan referensi bagi para pembaca, khususnya mahasiswa Pendidikan Ekonomi. Mudah-mudahan modul ini dapat membantu para pembaca yang berminat untuk mengembangkan diri, memperkaya wawasan dan menambah khasanah ilmu pengetahuan.

Kami menyadari bahwa penyelesaian modul ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, dan masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan modul ini. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Samarinda, Oktober 2021



PERTEMUAN KE I

1. Capaian Pembelajaran

Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa dapat memahami disiplin ilmu kewirausahaan, objek studi kewirausahaan dan perkembangan disiplin ilmu kewirausahaan

2. Kemampuan Akhir yang diharapkan

Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa Pendidikan Ekonomi diharapkan mampu menjelaskan disiplin ilmu kewirausahaan, objek studi kewirausahaan, dan perkembangan disiplin ilmu kewirausahaan di kehidupan sehari-hari.

3. Pokok Bahasan

Disiplin ilmu kewirausahaan

4. Sub Pokok Bahasan

5. Materi

A. Disiplin Ilmu Kewirausahaan

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang mungkin dihadapinya. Kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu tersendiri, memiliki proses sistematis, dan dapat diterapkan dalam bentuk penerapan kreativitas dan keinovasian. Seperti dikemukakan Thomas W. Zimmerer (1996), "*Entrepreneurship is the result of disciplined, systematic procces of applying creativity and innovations to need and opportunities in marketplace*". Kewirausahaan merupakan hasil dari suatu disiplin, proses sistematis penerapan kreativitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.

Kewirausahaan berisi bidang pengetahuan (*body of knowledge*) yang utuh dan nyata, yaitu terdapat teori, konsep, dan metode ilmiah yang lengkap.



Prakarya dan Kewirausahaan

1. Kewirausahaan memiliki dua konsep, yaitu posisi permulaan usaha ventura (*venture start-up*) dan perkembangan usaha (*venture-growth*), ini jelas tidak termasuk dalam kerangka bidang materi manajemen umum (*framework general management course*) yang memisahkan antara manajemen dan kepemilikan usaha (*business ownership*).
2. Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang memiliki objek tersendiri yaitu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create new different things*).
3. Kewirausahaan merupakan alat untuk menciptakan pemerataan usaha dan pendapatan atau kesejahteraan rakyat yang adil dan makmur.

Pada awalnya kewirausahaan dipandang sebagai kemampuan yang dilahirkan dari pengalaman langsung di lapangan dan merupakan bakat yang dibawa sejak lahir sehingga kewirausahaan tidak dapat dipelajari dan diajarkan. Sekarang, kewirausahaan bukan hanya mengenai urusan lapangan dan bakat bawaan, tetapi juga merupakan disiplin ilmu yang dapat dipelajari dan diajarkan. Kewirausahaan bukan hanya bakat bawaan sejak lahir atau urusan pengalaman lapangan, tetapi juga dapat dipelajari dan diajarkan. Seseorang yang memiliki bakat kewirausahaan dapat mengembangkan bakatnya melalui pendidikan. Mereka yang berhasil menjadi wirausahawan adalah orang-orang yang mengenal potensi (*traits*) dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasikan usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Oleh karena itu, untuk menjadi wirausahawan yang sukses, memiliki bakat saja tidak cukup, tetapi juga harus memiliki pengetahuan mengenai segala aspek usaha yang akan ditekuninya.

Sejak awal Abad ke-20, kewirausahawan sudah diperkenalkan dan dipelajari di beberapa negara, misalnya di Belanda di kenal dengan "*ondernemer*" dan di Jerman di kenal dengan "*unternehmer*". Selain itu, di berbagai negara kewirausahaan memiliki banyak tanggung jawab, antara lain tanggung jawab dalam mengambil keputusan yang menyangkut kepemimpinan teknis, kepemimpinan organisasi dan komersial, penyediaan modal, perekrutan



Prakarya dan Kewirausahaan

tenaga kerjam pembelian, penjualan, pemasangan iklan, dan lain-lain. Pada 1950-an, pendidikan kewirausahaan mulai dirintis di beberapa Negara, seperti di Eropa, Amerika, dan Kanada. Bahkan, semenjak 1970-an, banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan, manajemen usaha kecil (*small bussiness management*), atau manajemen usaha baru (*new venture management*). Pada 1980-an, hampir 500 sekolah di AS memberikan pendidikan kewirausahaan. Sekarang di Indonesia, pendidikan kewirausahaan sudah dipelajari di berbagai sekolah di perguruan tinggi.

Seperti halnya ilmu manajemen yang awalnya berkembang dalam bidang industri, kemudian berkembang dan diterapkan dalam berbagai bidang lainnya, maka disiplin ilmu kewirausahaan dalam perkembangannya mengalami evolusi yang pesat. Pada mulanya, kewirausahaan berkembang dalam bidang perdagangan, kemudian diterapkan dalam berbagai bidang lain, seperti industri, perdagangan, pendidikan, kesehatan, pemerintah, perguruan tinggi, dan organisasi lainnya. Dalam konteks tertentu, kewirausahaan merupakan suatu kompetensi utama dalam menciptakan perubahan, pembaruan, dan kemajuan.

Kewirausahaan tidak hanya dapat digunakan sebagai kiat-kiat bisnis jangka pendek, tetapi juga sebagai kiat untuk bertahan hidup secara umum dalam jangka panjang. Dalam bidang bisnis, misalnya, perusahaan yang sukses dan memperoleh peluang besar karena pengusahanya memiliki kemampuan menciptakan nilai tambah atas barang dan jasa yang dikehendaki oleh pelanggannya. Nilai tambah barang dan jasa merupakan keunggulan dan keunggulan merupakan bentuk daya saing bagi perusahaan. Perusahaan-perusahaan yang sukses, seperti perusahaan Microsoft, elektronik, dan kendaraan bermotor disebabkan oleh daya kreatif dan inovatif yang dimiliki perusahaan tersebut dalam merekayasa produk dan nilai kegunaan barang dan jasa. Demikian juga dalam bidang pendidikan, kesehatan, pemerintahan, dan intuisi lainnya, mereka berhasil disebabkan memiliki sumber daya yang kreatif dan inovatif (*enterpreneur*) dan menciptakan perubahan- perubahan. David Osborne & Ted Gaebler (1992)



Prakarya dan Kewirausahaan

dalam bukunya *Reinventing Government*, mengemukakan bahwa dalam perkembangan dewasa ini diperlukan adanya pemerintah yang memiliki kemampuan kewirausahaan (*entrepreneurship government*), yaitu pemerintah yang kreatif dan inovatif. Pemerintahan yang memiliki kemampuan *entrepreneur* akan menciptakan birokrasi dan institusi memiliki motivasi, optimisme, dan berlomba untuk menciptakan cara-cara baru yang lebih efisien, efektif, inovatif, fleksibel, dan adaptif.

B. Objek Studi Kewirausahaan

Objek studi kewirausahaan adalah kemampuan, yaitu kemampuan merumuskan tujuan hidup, kemampuan memotivasi diri, kemampuan berinisiatif, kemampuan membentuk modal, kemampuan mengatur waktu, dan kemampuan membiasakan diri untuk belajar dari pengalaman. Oleh sebab itu, Objek studi kewirausahaan adalah kemampuan, sifat-sifat, nilai-nilai, dan kepribadian seseorang yang diwujudkan dalam bentuk perilaku.

Objek studi kewirausahaan meliputi kemampuan seseorang dalam hal-hal sebagai berikut.

1. Kemampuan merumuskan tujuan hidup/usaha. Dalam merumuskan tujuan hidup/usaha diperlukan adanya perenungan dan koreksi, yang kemudian dibaca dan diamati berulang-ulang sampai dipahami apa yang menjadi kemauannya.
2. Kemampuan memotivasi diri, yaitu untuk melahirkan suatu tekad kemauan yang besar.
3. Kemampuan berinisiatif, yaitu mengerjakan sesuatu yang baik tanpa menunggu perintah orang lain, yang dilakukan berulang-ulang sehingga menjadi terbiasa berinisiatif.
4. Kemampuan berinovasi, yang melahirkan kreativitas (daya cipta) dan setelah dibiasakan berulang-ulang akan melahirkan motivasi. Kebiasaan inovatif adalah desakan dalam diri untuk selalu mencari berbagai kemungkinan atau kombinasi yang baru yang dapat dijadikan perangkat dalam menyajikan barang dan jasa bagi kemakmuran masyarakat.
5. Kemampuan membentuk modal material, sosial, dan intelektual.



Prakarya dan Kewirausahaan

6. Kemampuan mengatur waktu dan membiasakan diri, yaitu untuk selalu tepat waktu dalam segala tindakan melalui kebiasaan dan tidak menunda pekerjaan.
7. Kemampuan mental yang dilandasi agama.
8. Kemampuan membiasakan diri dalam mengambil hikmah dari pengalaman yang baik ataupun menyakitkan.

C. Perkembangan Disiplin Ilmu Kewirausahaan

Kewirausahaan mulai dikenal secara populer pada awal Abad ke-18. Pada 1755, seorang berkebangsaan Irlandia bernama Richard Cantillon yang berdiam di Prancis merupakan orang pertama yang menggunakan istilah “wirausahawan” dalam bukunya *Essai sur la Nature du Commerce en Generale* (1755), beliau menjelaskan wirausahawan adalah seseorang yang menanggung risiko. Pada awalnya, istilah wirausahawan merupakan sebutan bagi para pedagang yang membeli barang di daerah-daerah yang kemudian menjualnya dengan harga yang tak pasti. Itulah sebabnya, disebut berani menghadapi risiko atas ketidakpastiannya.

Meskipun saat ini banyak sekali ahli yang mengartikan “wirausahawan” dan “kewirausahawan” dalam versi yang berbeda-beda, akan tetapi pendapat Schumpeter pada 1912 masih relevan dan banyak diikuti berbagai kalangan. Menurut Schumpeter, wirausahawan tidak selalu berarti pedagang atau manajer, tetapi juga seorang yang unik yang memiliki keberanian dalam mengambil risiko dan memperkenalkan produk-produk inovatif serta teknologi baru ke dalam perekonomian. Dengan tegas, Schumpeter membedakan antara proses penemuan dengan inovasi. Menurut Schumpeter, hanya sedikit pengusaha yang dapat melihat ke depan dan inovatif yang dapat merasakan potensi penemuan baru dan memanfaatkannya. Setelah inovasi tersebut berhasil diperkenalkan oleh wirausahawan pengusaha lain mengikutinya sehingga produk dan teknologi baru tersebut tersebar dalam kehidupan ekonomi.

Pada 1994, Peter F. Drucker mendefinisikan kewirausahaan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Definisi tersebut secara lebih luas dikemukakan



Prakarya dan Kewirausahaan

oleh Robert Hisrich (1995: 10), yang mengatakan bahwa kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha, diikuti penggunaan uang, fisik, risiko, dan kemudian menghasilkan balas jasa berupa uang serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Pada 1996, Thomas W. Zimmerer (1996: 51) yang mengungkapkan bahwa kewirausahaan merupakan proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi setiap orang dalam setiap hari. Kewirausahaan adalah proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah pada barang dan jasa serta kemakmuran. Tambahan nilai dan kemakmuran ini diciptakan oleh individu wirausahawan yang memiliki keberanian menanggung risiko, menghabiskan waktu serta menyediakan berbagai produk barang dan jasa. Barang dan jasa yang dihasilkan oleh wirausahawan tidak selalu barang baru tetapi memiliki nilai yang baru dan berguna.

Sesuai dengan perkembangannya, konsep kewirausahaan memiliki beberapa konsep dan ciri-ciri khusus, seperti memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (kreativitas dan inovasi), mengorganisasi, menanggung risiko, berorientasi hasil, selalu menciptakan peluang, kepuasan pribadi, dan kebebasan. Konsep dan ciri-ciri kewirausahaan tersebut tentu saja tidak hanya terdapat dalam konteks bisnis, tetapi juga dalam berbagai konteks dan bidang selain bisnis, seperti institusi pemerintahan, pendidikan, kesehatan, penelitian, hukum, arsitektur, teknik, pekerjaan sosial, dan organisasi kemasyarakatan lainnya.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Mahasiswa diharapkan mampu mendefinisikan tentang disiplin ilmu kewirausahaan, objek studi kewirausahaan dan perkembangan ilmu kewirausahaan.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah definisi disiplin ilmu kewirausahaan, objek studi kewirausahaan dan perkembangan ilmu kewirausahaan
2. Carilah di internet masing-masing definisi disiplin ilmu kewirausahaan, objek studi kewirausahaan dan perkembangan ilmu kewirausahaan
3. Jawablah pertanyaan berikut

IV. ISILAH PERTANYAAN DIBAWAH INI

1. Coba anda jelaskan Definisi ilmu kewirausahaan menurut teori para pakar dan menurut anda?

.....
.....



Prakarya dan Kewirausahaan

2. Jelaskanlah:

a. Bagaimana perkembangan awal ilmu kewirausahaan

.....

.....

.....

b. Perkembangan ilmu kewirausahaan di saat sekarang

.....

.....

.....



PERTEMUAN KE II

1. **Capaian Pembelajaran**

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa diharapkan memahami tentang Konsep, konteks, dan hakikat kewirausahaan..

2. **Kemampuan Akhir yang diharapkan**

Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa Pendidikan Ekonomi diharapkan memahami konsep kewirausahaan, konteks kewirausahaan dan memahami hakikat, inti dan rahasia kewirausahaan

3. **Pokok Bahsan**

Konsep, Konteks,dan hakikat kewirausahaan

4. **Sub Pokok Bahasan**

- a. Konsep kewirausahaan
- b. Konteks kewirausahaan
- c. Hakikat kewirausahaan

5. **Materi :**

A. Konsep Kewirausahaan

Istilah *entrepreneurship* sebenarnya berasal dari kata *entrepreneur* (wirausahawan).Istilah “*entrepreneur*” pertama kali oleh Cantilon dalam “*Essai sur la nature du commerce*”(1755),yaitu sebutan bagi para pedagang yang membeli barang di daerah-daerah dan kemudian menjualnya dengan harga yang tidak pasti.Sementara itu Soeharto prawirokusumo menerjemahkan enterpreneurship sebagai “kewirausahaan” yang dapat diartikan sebagai syaraf pusat prekonomian dan pengendali prekonomian suatu bangsa.Seperti dikemukakan Soeparman Soemahamidjaja bahwa kewirausahaan meliputi semua aspek pekerjaan baik karyawan swasta maupun pemerintah.Wirausahawan adalah mereka yang



Prakarya dan Kewirausahaan

melakukan usaha-usaha kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumberdaya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.

Peter F. Drucker mengemukakan konsep kewirausahaan merujuk pada sifat, watak, dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh.

Thomas W. Zimmerer mengemukakan kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari. Maka dari itu para wirausahawan akan berhasil apabila berpikir dan melakukan sesuatu yang baru, atau sesuatu yang lama dikerjakan dengan cara yang baru.

Menurut Yuyun Wirasmita inti dari fungsi pengusaha adalah:

1. Memperkenalkan produk atau kualitas baru suatu barang yang belum dikenal oleh konsumen
2. Melakukan metode produksi dari penemuan ilmiah dan cara-cara baru untuk menangani suatu produk agar menjadi lebih mendatangkan keuntungan
3. Membuka suatu pasar baru
4. Membuka suatu sumber dasar baru
5. Pelaksanaan organisasi baru

Menurut Schumpeter fungsi pengusaha bukan sebagai pencipta atau penemu kombinasi-kombinasi baru melainkan lebih sebagai pelaksana dari kombinasi-kombinasi yang kreatifitas.

Syarat berwirausaha adalah harus memiliki kemampuan untuk menemukan dan mengevaluasi peluang, mengumpulkan sumber-sumber daya yang diperlukan, dan bertindak untuk memproleh keuntungan dari peluang-peluang tersebut



B. Konteks Kewirausahaan

Seorang wirausahawan dapat didefinisikan dari beberapa sudut pandang dan konteks seperti berikut :

1. Pandangan Ahli Ekonomi : Wirausahawan adalah orang yang mengombinasikan faktor-faktor produksi seperti, sumber daya alam, Tenaga kerja/SDM, material dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya.
2. Pandangan Ahli Manajemen : Wirausahawan adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan dan mengombinasikan sumber daya seperti keuangan, bahan mentah, tenaga kerja, keterampilan dan informasi, untuk menghasilkan produk baru, proses produksi baru dan organisasi baru.
3. Pandangan Pelaku Bisnis : Wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi risiko dan ketidakpastian untuk maksud memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan mengombinasikan sumber-sumber daya yang di perlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut.
4. Pandangan Psikologi : Wirausahawan adalah orang yang memiliki dorongan kekuatan dari dalam dirinya untuk memperoleh satu tujuan, suka menguji coba atau bereksperimen untuk menampilkan kebebasan di luar kekuasaan orang lain.
5. Pandangan Pemodal : Wirausahawan adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara untuk mengemukakan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat.

C. Hakikat, Inti dan Rahasia Kewirausahaan

Pada hakikatnya kewirausahaan itu merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumberdaya untuk menciptakan peluang agar meraih sukses dalam berusaha atau hidup. Inti dari kewirausahaan menurut Drucker adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif



Prakarya dan Kewirausahaan

demi terciptanya peluang.

Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses kombinasi sumber daya dengan cara baru dan berbeda menurut Zimmerer, nilai tambah tersebut diciptakan dengan cara sebagai berikut.

1. Pengembangan teknologi baru
2. Penemuan pengetahuan baru
3. Perbaikan produk dan jasa yang sudah ada
4. Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit.

Rahasia kewirausahaan terletak pada kreativitas dan keinovasian. Kreativitas adalah kemampuan mengembangkan ide dan cara-cara baru dalam memecahkan masalah dan menemukan peluang. Banyak sesuatu yang baru dan berbeda yang dapat diciptakan oleh wirausahawan, seperti proses, metode, barang-barang dan jasa-jasa. Sesuatu yang baru dan berbeda inilah yang merupakan nilai tambah dan keunggulan.

Menurut Peter F. Drucker, kewirausahaan memiliki hakikat yang hampir sama, yaitu merujuk pada sifat, watak, dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa diharapkan memahami tentang konsep, konteks dan hakikat kewirausahaan

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah konsep kewirausahaan, konteks kewirausahaan, dan hakikat kewirausahaan.
2. Carilah di internet masing-masing konsep kewirausahaan, konteks kewirausahaan, dan hakikat kewirausahaan serta berikan contohnya.
3. Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Definisi untuk menciptakan nilai tambah suatu usaha

Nilai tambah	Definisi	Contoh	Skor
1. Pengembang dan teknologi terbaru			



Prakarya dan Kewirausahaan

2. Penemuan pengetahuan terbaru			
3. Perbaikan produk dan jasa yang sudah ada			



PERTEMUAN KE III

1. Capaian Pembelajaran:

Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa mampu mendefinisikan karakteristik kewirausahaan, nilai-nilai hakiki kewirausahaan, sikap dan kepribadian wirausahawan, dan memahami motif berprestasi dalam kewirausahaan

2. Kemampuan Akhir yang diharapkan :

- a. Mendefinisikan karakteristik wirausaha
- b. Menguraikan nilai-nilai hakiki kewirausahaan
- c. Menjelaskan motif berprestasi dalam kewirausahaan

3. Pokok Bahasan :

Karakteristik dan nilai-nilai hakiki kewirausahaan

4. Sub Pokok Bahasan :

- a. Karakteristik kewirausahaan
- b. Nilai-nilai kewirausahaan
- c. Motif berprestasi

5. Materi :

A. Ciri-Ciri Umum Kewirausahaan:

1. Penuh percaya diri. Penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab.
2. Memiliki inisiatif. Penuh energi, cekatan dalam bertindak dan aktif.
3. Memiliki motif berprestasi. Berorientasi pada hasil dan wawasan ke depan.
4. Memiliki jiwa kepemimpinan. Berani tampil beda, dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak.
5. Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan, dan oleh karena itu menyukai



Prakarya dan Kewirausahaan

tantangan.

Geoffrey G. Meredith , mengemukakan ciri-ciri dan watak kewirausahaan sebagai berikut:

No	Karakteristik	Watak
1.	Percaya diri dan optimis	Memiliki kepercayaan diri yang tidak tergantung terhadap orang lain, individualistis.
2.	Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi mempunyai dorongan kuat, energik, tekun dan tekad kerja keras, serta inisiatif
3.	Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan	Mampu mengambil resiko yang wajar.
4.	Kepemimpinan	Berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran dan kritik
5.	Keorisinilan	Inovatif, kreatif dan fleksibel
6.	Berorientasi masa depan	Memiliki visi dan perspektif terhadap masa depan

Scarborough dan Thomas W. Zimmerer mengemukakan karakteristik kewirausahaan sebagai berikut :

1. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha- usaha yang dilakukannya.
2. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih risiko yang moderat, artinya selalu menghindari resiko, baik yang terlalu rendah maupun yang terlalu tinggi.
3. *Confidence in their ability to success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
4. *Desire for immediate feedback*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.



Prakarya dan Kewirausahaan

5. *High Level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerjakeras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
6. *Future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan.
7. *Skill organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
8. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang.

Arthur Kurliloff dan John M. Mempel mengemukakan karakteristik kewirausahaan dalam bentuk nilai-nilai dan perilaku kewirausahaan sebagai berikut:

No	Nilai-Nilai	Perilaku
1.	Komitmen	Menyelesaikan tugas hingga selesai.
2.	Risiko moderat	Tidak melakukan spekulasi, melainkan berdasarkan perhitungan yang matang.
3.	Melihat peluang	Memanfaatkan peluang yang ada sebaik mungkin.
4.	Objektivitas	Melakukan pengamatan secara nyata untuk memperoleh kejelasan.
5.	Umpan balik	Menganalisis data kinerja waktu untuk memandu kegiatan.
6.	Optimisme	Menunjukkan kepercayaan diri yang besar walaupun berada dalam situasi berat.
7.	Uang	Melihat uang sebagai suatu sumber daya, bukan tujuan akhir.



Prakarya dan Kewirausahaan

8.	Manajemen	Proaktif Mengelola berdasarkan perencanaan masa depan.
----	-----------	--------------------------------------------------------

► beberapa ciri kewirausahaan dalam bentuk sebagai berikut:

- 1) memiliki keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri.
- 2) Memiliki kemauan untuk mengambil resiko.
- 3) Memiliki kemampuan untuk belajar dari pengalaman.
- 4) Mampu memotivasi diri sendiri.
- 5) Memiliki semangat untuk bersaing.
- 6) Memiliki semangat untuk kerja keras.
- 7) Memiliki kepercayaan diri yang besar.
- 8) Memiliki dorongan untuk berprestasi.
- 9) Tingkat energi yang tinggi.
- 10) Tegas
- 11) Yakin terhadap kemampuan diri sendiri.

► Wasti Sumanto menambahkan sebagai berikut :

- 1) tidak suka uluran tangan dari pemerintah/ pihak lain dari masyarakat.
- 2) Tidak bergantung pada alam dan berusaha untuk tidak mudah menyerah.

► Geoffrey Meredith menambahkan ciri sebagai berikut :

- 1) kepemimpinan
- 2) keorisinilan
- 3) berorientasi ke masa depan dan penuh gagasan.

B. Karakteristik Umum Wirausahawan yang Berhasil

Dalam mencapai keberhasilannya, seorang wirausaha memiliki ciri-ciri tertentu. Dalam *Entrepreneurship and small enterprise development report* (1986) yang dikutip oleh M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer, dikemukakan beberapa karakteristik kewirausahaan



Prakarya dan Kewirausahaan

yang berhasil, diantaranya memiliki ciri-ciri :

1. Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas
2. Berorientasi pada prestasi, tercermin dalam pandangan dan tindakan terhadap peluang, orientasi pada efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana, dan mengutamakan pengawasan.
3. Memiliki komitmen yang kuat kepada orang lain.

Secara eksplisit, Dun Steinhoff dan John F.m Burgess mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang berhasil, yaitu :

1. memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas.
2. Bersedia menanggung resiko waktu dan uang.
3. Memiliki perencanaan yang matang dan mampu mengorganisasikannya.
4. Bekerja keras sesuai dengan tingkat kepentingannya.
5. Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja, dan pihak lain.
6. Ber tanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalan.

Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi oleh sifat dan kepribadiannya. The officer of advocacy of small business Administration mengemukakan bahwa wirausaha yang berhasil pada umumnya memiliki sifat- sifat kepribadian sebagai berikut :

1. Memiliki kepercayaan diri untuk dapat bekerja keras secara independen dan berani menghadapi resiko untuk memperoleh hasil.
2. Memiliki kemampuan berorganisasi, dapat mengatur tujuan, berorientasi hasil, dan tanggungjawab terhadap kerjakeras.
3. Kreatif dan mampu melihat peluang yang ada dalam kewirausahaan.
4. Menikmati tantangan dan mencari kepuasan pribadi dalam memperoleh ide.

Dengan menggabungkan pandangan Timmons dan McClelland , Thomas W. Zimmerer



Prakarya dan Kewirausahaan

memperluas karakteristik sikap dan perilaku wirausaha yang berhasil sebagai berikut:

1. *commitment and determination*, yaitu memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatian terhadap usaha.
2. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggungjawab dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan dan keberhasilan berwirausaha, oleh karena itu wirausaha akan mawas diri secara internal.
3. *Opportunity obsession*, yaitu berambisi untuk selalu mencari peluang.
4. *Tolerance for risk, ambiguity, and uncertainty*, yaitu tahan terhadap resiko dan ketidakpastian.
5. *Self confidence*, yaitu percaya diri.
6. *Creativity and flexibility*, yaitu berdaya cipta dan luwes.
7. *Desire for immediatr feedback*, yaitu selalu memerlukan umpan balik dengan segera.
8. *High level o energy*, yaitu memiliki tingkat energi yang tinggi.
9. *Motivation to excel*, yaitu memiliki dorongan untuk selalu unggul.
10. *Orientation to the future*, yaitu berorientasi pada masa depan/
11. *Willingness to learn form failure*, yaitu selalu belajar dari kegagalan.
12. *Leadership ability*, yaitu kemampuan dalam kepemimpinan.

Dari beberapa pandangan ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa wirausahawan yang berhasil atau sukses pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

► **Motif Berprestasi Tinggi**

Seorang Wirausaha selalu berprinsip bahwa apa yang dilakukan merupakan usaha optimal untuk menghasilkan nilai maksimal. Artinya, wirausaha melakukan sesuatu hal secara tidak asal-asalan, sekalipun hal tersebut dapat dilakuakn oleh orang lain. Nilai prestasi adalah hal yang justru membedakan antara hasil karyanya sebagai seorang wirausaha dengan orang lain yang tidak memiliki jiwa kewirausahaan.



Prakarya dan Kewirausahaan

► **Perspektif ke Depan**

Sukses adalah perjalanan, bukan tujuan. Setiap saat mencapai target, sasaran atau impian, maka segeralah membuat impian-impian baru yang dapat memacu serta memberi semangat dan antusiasme kepada kita untuk mencapainya. Apapun impian atau target kita, ingat kunci SMART (*specific, measurable, achievable, reality-based, time-frame*), yang berarti harus spesifik jelas, terukur, dapat dicapai, berdasarkan realitas atau kondisi kita saat ini, dan memiliki jangka waktu tertentu.

► **Kreativitas Tinggi**

Seorang wirausaha umumnya memiliki daya kreasi dan inovasi yang lebih dari non wirausaha.

► **Sifat Inovasi Tinggi**

Seorang wirausaha harus segera menerjemahkan mimpi-mimpinya menjadi inovasi untuk mengembangkan bisnisnya. Inovasi diibaratkan sebagai pilar-pilar yang menunjang kekukuhan hidup dan bisnis. Setiap impian harus diikuti dengan inovasi sebagai kerangka pengembangan, kemudian diikuti manajemen produk, manajemen konsumen, manajemen arus kas, sistem pengendalian, dan sebagainya.

► **Komitmen Terhadap Pekerjaan**

Menurut Sony Sugema, terdapat tiga hal yang harus dimiliki seorang wirausaha yang sukses, yaitu mimpi, kerja keras, dan ilmu. Ilmu disertai kerja keras tanpa impian bagaikan perahu yang berlayar tanpa tujuan.

Impian disertai ilmu namun tanpa kerja keras seperti seorang pertapa. Impian disertai kerja keras, tanpa ilmu, ibarat berlayar tanpa nahkoda, tidak jelas kemana arah yang dituju. Hal ini yang menyebabkan seorang wirausaha harus menancapkan komitmen yang kuat dalam pekerjaannya.

► **Memiliki Tanggung Jawab**



Prakarya dan Kewirausahaan

Seorang wirausaha harus memiliki komitmen sehingga melahirkan suatu tanggung jawab terhadap apa yang dikerjakannya.

► **Memiliki Kemandirian atau Ketidaktergantungan terhadap Orang Lain.**

Orang yang mandiri adalah orang yang tidak suka mengandalkan Orang lain namun justru mengoptimalkan segala daya dan upaya yang dimiliki sendiri.

► **Keberanian Menghadapi Resiko**

Seorang wirausaha harus berani menghadapi resiko. Semakin besar resiko yang dihadapinya, semakin besar keuntungan yang diperolehnya. Hal ini dikarenakan jumlah pemain semakin sedikit. Tetapi resiko tersebut harus diperhitungkan terlebih dahulu dengan matang agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

► **Selalu Mencari Peluang**

Seorang wirausaha sejati mampu melihat sesuatu dalam persepektif atau dimensi yang berlainan pada satu waktu. Bahkan, ia juga harus mampu melakukan beberapa hal dalam satu waktu. Kemampuan inilah yang membuatnya piawai dalam menangani berbagai persoalan yang dihadapi oleh perusahaan.

► **Jiwa Kepemimpinan**

Untuk dapat mampu menggunakan waktu dan tenaga orang lain mengelola dan mengembangkan bisninya, seorang wirausaha harus memiliki kemampuan dan semangat untuk mengembangkan orang-orang di sekelilingnya. Hal ini dapat dilakukan apabila kita mempunyai jiwa kepemimpinan yang baik.

► **Keampuan Menejerial**

Kemampuan menejerial seseorang dapat dilihat dari tiga kemampuan, yaitu : (1) kemampuan teknik, (2) kemampuan pribadi (personal), (3) Kewmampuan emosional.

► **Kemampuan Perosnal**

Seseorang yang berkeinginan untuk menjadi seorang wirausaha harus memperkaya diri



seniri dengan berbagai keterampilan personal.

C. Nilai-Nilai Hakiki Kewirausahaan

Beberapa nilai hakiki penting dari kewirausahaan, yaitu :

1. Percaya Diri

Percaya diri merupakan suatu panduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Kepercayaan diri ini bersifat internal, sangat relatif, dinamis, dan banyak ditentukan oleh kemampuan untuk memulai, melaksanakan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan.

2. Berorientasi pada tugas dan Hasil

Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik, dan berinisiatif (selalu ingin mencari dan memulai sesuatu).

3. Keberanian Mengambil Resiko

Kemampuan dan kemauan untuk mengambil resiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Wirausaha yang tidak mau mengambil resiko akan sukar memulai dan berinisiatif.

4. Kepemimpinan

Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Ia ingin selalu tampil berbeda, menjadi yang pertama, dan lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreativitas dan inovasi, ia selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya dengan lebih cepat, lebih dulu, dan segera berbeda di pasar sehingga menjadi pelopor dalam proses produksi maupun pemasaran.

5. Berorientasi Ke Masa Depan

Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki persepektif dan



Prakarya dan Kewirausahaan

pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, maka ia selalu berusaha untuk berkarya dan berkarya.

6. Keorisinilan : Kreativitas dan Inovasi

Nilai inovatif, kreatif, dan fleksibilitas merupakan unsur-unsur keorisinilan seseorang. Wirausaha yang inovatif adalah orang-orang yang kreatif dan yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik dengan ciri-ciri :

- tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini, meskipun cara tersebut cukup baik.
- Selalu menuangkan imajinasinya dalam pekerjaannya.
- Selalu ingin tampil beda atau memanfaatkan perbedaan.

7. Sikap dan Kepribadian Wirausahawan.

Alex Inkeles dan David H. Smith (1974: 19-24) adalah beberapa ahli yang mengemukakan tentang kualitas dan sikap orang modern. Menurut Inkeles (1974:24), kualitas manusia modern yang di manifestasikan dalam bentuk sikap, nilai dan tingkah laku dalam kehidupan sosial. Ciri-cirinya meliputi keterbukaan terhadap pengalaman baru, selalu membaca perubahan sosial, lebih realistis terhadap fakta dan pendapat, berorientasi pada masa kini dan masa yang akan datang bukan pada masa lalu, berencana, percaya diri, memiliki aspirasi, berpendidikan, dan mempunyai keahlian, respek, hati-hati, serta memahami produksi.

D. Motif Berprestasi Kewirausahaan

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



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami karakteristik kewirausahaan, nilai-nilai hakiki kewirausahaan, sikap dan kepribadian wirausahawan, dan memahami motif berprestasi dalam kewirausahaan.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah ciri-ciri karakteristik kewirausahaan, dan motif berprestasi, inovasi dan kreatifitas.
2. Carilah di internet masing-masing karakteristik kewirausahaan, dan motif berprestasi, inovasi dan kreatifitas.
3. Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Definisi ciri-ciri karakteristik kewirausahaan.



Prakarya dan Kewirausahaan

Karakteristik ke wirausahaan	Definisi	CONTOH	SKOR
Percaya diri			
Berorientasi pada tugas			
Berani mengambil resiko			
Kepemimpinan			
Keorisinalan			

2. Carilah faktor-faktor pendorong, mengapa seseorang berkeinginan untuk berprestasi tinggi

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Coba anda bedakan antara karaktertik, sikap, kepribadian dan perilaku wirausaha



Prakarya dan Kewirausahaan

Karakteristik	Sikap	Kepribadian	Perilaku	SKOR



PERTEMUAN KE IV

1. Capaian Pembelajaran

Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa mampu memahami jenis-jenis wirausaha, fungsi wirausahawan dan peran wirausaha.

2. Kemampuan Akhir yang diharapkan

- a. Menguraikan jenis-jenis wirausaha
- b. Menguraikan fungsi-fungsi wirausahawan
- c. Menjelaskan peran wirausaha

3. Pokok Bahasan

Jenis-jenis, fungsi dan peran wirausahawan

4. Sub Pokok Bahasan :

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

5. Materi

A. Jenis-Jenis Wirausahawan

Beberapa ahli mengemukakan profil kewirausahaan dengan pengelompokan yang berbeda-beda. Ada yang mengelompokkan berdasarkan pada pemilikan, perkembangan, dan kegiatan usaha yang dilakukannya.

1. ***Wirausahawan rutin***, yaitu wirausahaan yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah perbaikan standar prestasi tradisional. Fungsi wirausahawan rutin adalah mengadakan perbaikan terhadap standar tradisional, bukan penyusunan dan pengalokasian sumber-sumber. Wirausahaan ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar, dan teknologi.
2. ***Wirausahawan arbitrase***, yaitu wirausahaan yang selalu mencari peluang melalui



Prakarya dan Kewirausahaan

kegiatan penemuan dan pemanfaatan. Misalnya, bila tidak terjadi ekuilibrium dalam penawaran dan permintaan pasar, ia akan membeli dengan murah dan menjualnya dengan mahal.

3. **Wirausahawan inovatif**, yaitu wirausahaan dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda. Ia merupakan promotor, tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga dalam pasar dan sumber pengadaan, peningkatan teknik manajemen, dan metode distribusi baru.

Sementara itu, Thomas Zimmer mengelompokkan wirausahaan berdasarkan pada profilnya menjadi empat kelompok sebagai berikut.

1. **Part-time entrepreneur**, yaitu wirausahawan yang hanya setengah waktu melakukan usaha, biasanya sebagai hobi. Kegiatan usahanya hanya bersifat sampingan.
2. **Home-based new ventures**, yaitu usaha yang dirintis dari rumah/tempat tinggal.
3. **Family-owned business**, yaitu usaha yang dilakukan/dimiliki oleh beberapa anggota keluarga secara turun temurun.
4. **Copreneurs**, yaitu usaha yang dilakukan oleh dua orang wirausahawan yang bekerja sama sebagai pemilik dan menjalankan usahanya bersama-sama.

B. Intrapreneur

Intrapreneur adalah orang yang tidak menemukan sesuatu (produk) yang baru, tetapi menggunakan temuan orang lain dan dipakai pada unit usaha yang bersangkutan.

Fungsi Intrapreneur adalah menciptakan produk dan teknologi baru dengan cara meniru yang sudah ada, berbeda dengan tolak ukur (Benchmarking) yang berkembang di kalangan manajer dan wirausahawan di Jepang dan Australia. Pada penentuan tolak ukur, selain meniru, juga terdapat pengembangan produk melalui pengembangan teknologi baru atau bisa disebut meniru dengan melakukan modifikasi. Dengan demikian, intrapreneur adalah orang yang menggunakan temuan orang lain pada unit usahanya. Fungsinya adalah



Prakarya dan Kewirausahaan

menciptakan produk dan teknologi baru dengan cara meniru yang sudah ada. Tolak ukurnya meniru dan mengembangkan produk melalui pengembangan teknologi.

C. Fungsi Wirausahawan

Ada dua fungsi dan peran wirausahawan dalam perekonomian, yaitu secara makro dan secara mikro.

1. Fungsi Makro

Secara makro wirausaha berperan sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Di Amerika Serikat, Eropa Barat, dan negara-negara di Asia, kewirausahaan menjadi kekuatan ekonomi negara tertentu, sehingga negara-negara itu menjadi kekuatan ekonomi dunia yang kaya dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan inovasi. Hasil-hasil dari penemuan ilmiah, penelitian, dan pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi rekayasa telah menghasilkan kreasi-kreasi baru dalam produk barang dan jasa-jasa yang berskala global, yang merupakan hasil dari proses dinamis wirausaha yang dinamis. Bahkan para wirausahawan yang berhasil menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Peranan wirausaha melalui usaha kecilnya tidak diragukan lagi, karena:

- a. Usaha kecil dapat memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur, dan pemasar bagi hasil produk-produk industri besar.
- b. Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada, dapat menyerap tenaga kerja lokal, sumber daya lokal, dan meningkatkan sumber daya manusia menjadi wirausaha-wirausaha yang tangguh.
- c. Usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha, dan pemerataan pendapatan, karena jumlahnya tersebar baik di perkotaan maupun di pedesaan.



2. Fungsi Mikro

Secara mikro peran wirausaha adalah penanggung risiko dan ketidakpastian, mengombinasikan sumber-sumber ke dalam cara yang baru dan berbeda untuk menciptakan nilai tambah dan usaha-usaha baru.

Dalam melakukan fungsi mikronya menurut Marzuki Usman (1977) secara umum wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (*innovator*) dan sebagai perencana (*planner*).

a. Penemu (*Innovator*)

Wirausaha berperan dalam menemukan dan menciptakan :

- 1) Produk baru (*the new product*)
- 2) Teknologi baru (*the new technology*)
- 3) Ide-ide baru (*the new image*)
- 4) Organisasi usaha baru (*the new organization*)

b. Perancang (*Planner*)

Wirausaha berperan dalam merancang :

- 1) Perencanaan usaha (*corporate plan*)
- 2) Strategi perusahaan (*corporate strategy*)
- 3) Ide-ide dalam perusahaan (*corporate image*)
- 4) Organisasi perusahaan (*corporate organization*)

D. Peran Wirausahawan

- a. Menciptakan lapangan kerja
- b. Mengurangi pengangguran
- c. Meningkatkan pendapatan masyarakat
- d. Mengkombinasikan faktor – faktor produksi (alam, Tenaga kerja, modal dan keahlian)



Prakarya dan Kewirausahaan

e. Meningkatkan produktivitas

Sebagai contoh, seorang desainer pakaian tidak akan bekerja sendiri dalam mengembangkan usahanya. Ia akan membutuhkan orang – orang yang akan membantunya dalam menjalankan kegiatannya, seperti membuat pola, menjahit, mengerjakan detail pakaian serta aktivitas lainnya. Artinya , usaha yang dijalankannya akan menyerap banyak tenaga kerja dan otomatis dapat mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia, hal ini akan memberikan kontribusi yang baik dalam pengembangan perekonomian di negara kita.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Mahasiswa diharapkan mampu mendefinisikan jenis-jenis wirausaha, fungsi wirausahawan dan peran wirausaha.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah jenis-jenis wirausaha, fungsi wirausahawan dan peran wirausaha.
2. Carilah di internet masing-masing jenis-jenis wirausaha, fungsi wirausahawan dan peran wirausaha
3. Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Jelaskan jenis –jenis wirausaha

.....

.....

.....

.....



Prakarya dan Kewirausahaan

2. Coba anda jelaskan peran wirausaha beserta definisi yang tepat.

NO	Peran wirausaha	DEFINISI	SKOR
1.	Menciptakan lapangan kerja		
2.	Mengurangi pengangguran		
3.	Meningkatkan pendapatan masyarakat		
4.	Meningkatkan produktivitas		
5	Mengkombinasikan faktor-faktor produksi		



PERTEMUAN KE V

1. Capaian Pembelajaran

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami cara berpikir kreatif, cara bertindak inovatif dan mampu memahami hasil berpikir kreatif dan inovatif.

2. Kemampuan Akhir yang diharapkan

- a. Mendefinisikan pengertian kreativitas
- b. Memahami bertindak inovatif
- c. Menjelaskan hasil berpikir kreatif dan inovatif

3. Pokok Bahasan

Kreativitas, Inovasi dan Kewirausahaan

4. Sub Pokok Bahasan

- a. Kreativitas
- b. Inovasi
- c. Hasil berpikir kreatif dan inovatif

5. Materi

A. BERPIKIR KREATIF

Wirausahawan yang berhasil dan sukses disebabkan memiliki kemampuan berpikir kreatif dan inovatif. Kreativitas adalah berpikir sesuatu yang baru dan berbeda (*thinking new things*) , dan keinovasian adalah melakukan sesuatu yang baru dan berbeda. Oleh sebab itu, hakikat kewirausahaan adalah kemampuan berpikir sesuatu yang baru dan berbeda (*thinking new things and different*).

Orang kreatif adalah orang yang selalu berpikir tentang kebaruan (*novelty*), perbedaan (*different*), kegunaan (*utility*), dan dapat dimengerti (*understable*). Untuk menghasilkan kebaruan, perbedaan, kegunaan, dan kemudahan, wirausahawan selalu berpikir, merenung,



Prakarya dan Kewirausahaan

menghayal (dreams) sehingga melahirkan ide-ide dan gagasan-gagasan baru.

Kebiasaan berpikir merupakan kebiasaan wirausahawan untuk meraih keberhasilannya. Wirausahawan selalu menggunakan otak kiri untuk mengembangkan keterampilan berpikir dan otak kanan untuk belajar mengembangkan ketrampilan kreatif. Fungsi bagian otak yang satu lebih dominan daripada bagian yang lainnya. Fungsi otak kiri dikendalikan secara linear (berpikir vertikal), sedangkan otak kanan lebih mengandalkan pemikiran lateral. Otak kiri berperan menangkap logika dan simbol-simbol, sedangkan otak kanan lebih menangkap hal-hal yang bersifat intuitif dan emosional.

Untuk mengembangkan ketrampilan berpikir, seseorang menggunakan otak kiri, sedangkan untuk belajar mengembangkan ketrampilan kreatif digunakan otak kanan, ciri-cirinya ialah sebagai berikut :

1. Selalu bertanya, “ apa ada cara yang lebih baik?”
2. Selalu menantang kebiasaan, tradisi, dan rutinitas.
3. Berefleksi/merenungkan dan berpikir secara mendalam.
4. Berani bermain mental, mencoba melihat masalah dari prespektif yang berbeda.
5. Menyadari kemungkinan banyak jawaban dari pada satu jawaban yang benar
6. Melihat kegagalan dan kesalahan hanya sebagai jalan untuk mencapai kesuksesan.
7. Mengorelasikan ide-ide yang masih samar terhadap masalah untuk menghasilkan pemecahan yang inovatif
8. Memiliki ketrampilan “ helikopter” yaitu kemampuan untuk bangkit diatas kebiasaan rutin dan melihat permasalahan dari perspektif yang lebih luas kemudian memfokuskannya pada kebutuhan untuk berubah.

Dengan menggunakan otak kiri, menurut Zimmerman ada tujuh langkah proses kreatif :
(1) persiapan, (2) penyelidikan, (3) transformasi, (4) penetasan, (5) penerangan (6) pengujian, (7) implementasi.



Prakarya dan Kewirausahaan

Tahap 1: Persiapan

Zimmerer mengemukakan tujuh langkah untuk memperbaiki pikiran kita agar dapat berpikir kreatif, yaitu mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Hindari sikap untuk tidak belajar. Dalam setiap situasi selalu ada peluang untuk mempelajari sesuatu.
2. Belajar banyak. Jangan hanya mempelajari keahlian yang kita miliki karena beda lain tidak menutup kemungkinan untuk bisa dijadikan peluang inovasi.
3. Diskusikan ide-ide kita dengan orang lain.
4. Himpun artikel-artikel yang penting.
5. Temui profesional atau asosiasi dagang atau pelajari cara mereka memecahkan persoalan
6. Gunakan waktu untuk belajar sesuatu dari orang lain.
7. Kembangkan ketereampilan menyimak gagasan orang lain.

Tahap 2: Penyelidikan

Dalam penyelidikan diperlukan untuk dapat mengembangkan pemahaman yang mendalam tentang masalah atau keputusan. Seseorang dapat mengembangkan pemahaman tentang masalah atau keputusan melalui penyelidikan. Untuk menciptakan konsep dan ide-ide baru tentang suatu bidang, seseorang pertama-tama harus mempelajari masalah dan memahami komponen-komponen dasarnya.

Tahap 3: Transpormasi

Ada beberapa cara untuk meningkatkan kemampuan transpormasi informasi kedalam ide, yaitu meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Evaluasi bagian-bagian situasi selama beberapa saat, cobalah ambil gambaran luasnya
2. Susun kembali unsur-unsur situasi itu. Sisamping melihat komponen-komponen masalah/isu dala, susunan dan perspektif yang berbeda, kita harus mampu melihat perbedaan dan persamaan secara cermat.



Prakarya dan Kewirausahaan

3. Sebelum melihat satu pendekatan khusus terhadap situasi tertentu, ingat bahwa dengan beberapa pendekatan mungkin keberhasilan akan dicapai.
4. Lawan godaan yang membuat penilaian kita tergesa-gesa dalam memecahkan persoalan atau mencari peluang.

Tahap 4: Penetasan

Meningkatkan tahap inkubasi dalam proses berpikir kreatif dapat dilakukan dengan cara meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Menjauhkan diri dari situasi. Melakukan sesuatu yang tidak terkait dengan masalah atau peluang secara keseluruhan sehingga kita dapat berpikir di alam bawah sadar.
2. Sediakan waktu untuk menghayal. Meskipun menghayal seolah-polah melakukan sesuatu yang tidak berguna tetapi hayalan merupakan bagian terpenting dari proses berkreatif.
3. Santai dan bermain secara teratur. Anda dapat berpikir kreatif dengan ide-ide besar pada waktu bermain atau santai.
4. Berhayal tentang masalah atau peluang. Memikirkan berbagai masalah sebelum tidur merupakan cara efektif untuk mendorong pikiran anda bekerja sewaktu tidur.
5. Kejar lah masalah atau peluang dalam lingkupan manapun.

Tahap 5: Penerangan

Penerangan akan muncul pada tahap penetasan, yaitu ketika terdapat pemecahan spontan yang menyebabkan adanya titik terang. Pada tahap ini, semua tahap sebelumnya muncul secara bersama dan menghasilkan ide-ide kreatif serta inovatif.

Tahap 6: Pengujian

Pengujian menyangkut validasi keakuratan dan manfaat ide-ide yang muncul yang dapat dilakukan pada masa percobaan, proses simulasi, tes pemasaran, pembangunan proyek percobaan, pembangunan prototipe, dan aktivitas lain yang dirancang, untuk membuktikan ide-ide baru yang akan diimplementasikan.



Prakarya dan Kewirausahaan

Tahap 7: Implementasi

Roger Von Oech mengidentifikasi 10 kunci mental dari kreatifitas atau hambatan-hambatan berkreatifitas yang mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Searching for the “right” answer, yaitu berusaha menemukan hanya satu jawaban atau solusi yang benar dalam memecahkan masalah.
2. Focusing on “being logical”, yaitu berfokus pada pemikiran secara logika, tidak bebas berpikir secara non logika dengan imajinasi dan pemikiran kreatif .
3. Blindly following the rules, yaitu berlandung pada aturan yang belaku (kaku).
4. Constantly being practical, yaitu hanya terikat pada kehidupan praktis yang membatasi ide-ide kreatif.
5. Viewing play as frivolous, yaitu menganggap bahwa bermain adalah suatu hal yang tidak mementu.
6. Becoming everly specialized, yaitu menjadikan sesuatu terlalu spealisasi.
7. Avoiding ambiguity, menghindari ketidakjelasan merupakan hambatan untuk berpikir kreatif.
8. Fearing looking foolish, yaitu takut dianggap bodoh.
9. Fearing mistakes and failuri, yaitu takut menghadapi kesalahan dan kegagalan.
10. Believing that “im not kreatif”, setiap orang berpotensi untuk kreatif.

Untuk memotivasi para karyawan agar memiliki kreativitas,ada delapan cara yang terdiri atas hal-hal sebagai berikut:

- a. Expecting creativity. Wirausahawan mengharapkan kreativitas.
- b. Expecting and tollerating failure, yaitu memperkirakan dan menoleransi kegagalan.
- c. Encouraiging cuirosity. Berbesar hati jika menemukan kegagalan, artinya kegagalan jangan di pandang sesuatu yang aneh.
- d. Viewing probelms as challenges, yaitu memandang kegagalan sebagai tantangan.



Prakarya dan Kewirausahaan

- e. Providing creativity training, yaitu menyediakan pelatihan berkekrativitas
- f. Providing support, yaitu memberikan dorongan dan bantuan, berupa alat dan sumber daya yang diperlukan untuk berkreasi, terutama waktu yang cukup untuk berkreasi.
- g. Rewarding creativity, yaitu menghargai orang yang kreatif.
- h. Modelling creativity, yaitu memberi contoh kreatif.

Zimmerer mengemukakan beberapa kaidah atau kebiasaan kewirausahawan, yaitu meliputi hal-hal sebagai berikut :

- 1) Create, inovate, and activate, yaitu ciptaan, temuan, dan aktifkan.
- 2) Always be on the look out for new oportunities yaitu, selalu mencari peluang baru.
- 3) Keep it simple, yaitu sederhanakan
- 4) Try it, fix it, do it, yaitu selalu mencoba, memperbaiki, dan melakukannya.
- 5) Shoot for the top, yaitu selalu mengejar yang terbaik, terunggul, dan ingin cepat mencapai sasaran
- 6) Don't be ashemed to start small, yaitu jangan malu untuk memulai dari hal-hal yang kecil.
- 7) Don't fear failure: learn from it, yaitu jangan takut gagal, belajarlh dari kegagalan
- 8) Never give up, yaitu tidak pernah menyerah atau berhenti karena kewirausahawan bukan orang yang mudah menyerah
- 9) Go for it, yaitu berusaha untuk terus mengejar apa yang diinginkan.

Ada 4 metode kreatif yang utama yaitu meliputi hal hal sebagai berikut :

- a. Duplikasi

Kemajuan yang dicapai oleh para pemimpin adalah dengan menyaring metode/prsedur kerja, gagasan yang pantas untuk diubah atau di modifikasi berdasarkan pada keperluan

- b. Perluasan

Suatu inovasi dasar yang diperlukan kemudian manfaatnya ditingkatkan dengan memperluas penerapannya.



Prakarya dan Kewirausahaan

c. Inovasi

Sesuatu yang baru harus dihasilkan.

d. Sintesis

Gunakan gagasan dari berbagai sumber.

B. ERINOVASI

Keinovasian adalah kemampuan menerapkan pemecahan-pemecahan persoalan secara kreatif dan menciptakan peluang untuk meningkatkan atau memperkaya kehidupan manusia (innovation is the ability to apply creative solution to those problems and opportunities to and handle or to address people leave).

Berinovasi bagi seorang wirausahawan merupakan kunci sukses inovasi merupakan tindakan kewirausahawan untuk meraih sukses dalam persaingan. Inovasi memiliki beberapa makna penting yang mencakup hal-hal sebagai berikut:

1) Inovasi sebagai pembaharuan (innovation as novelty)

Pada hakikatnya inovasi adalah pembaharuan atau kebaruan yang menghasilkan nilai tambah baru bagi penggunaannya. Objek inovasi adalah nilai tambah suatu produk, atau proses, atau jasa. Inovasi selalu dinyatakan dalam bentuk solusi teknologi yang lebih baik diterima oleh masyarakat.

2) Inovasi sebagai perubahan (innovation as change)

Inovasi sebagai perubahan. Perubahan bisa dalam bentuk transformasi yang berujung pada perubahan. Dilihat dari dimensi waktu inovasi, inovasi lebih menekankan pada objek yang baru, akan tetapi sebenarnya lebih menekankan pada proses baru yang dapat mengakibatkan objek baru.

3) Inovasi sebagai keunggulan (innovation as advantage)

Inovasi adalah keunggulan. Dengan inovasi berarti kita menciptakan keunggulan-



Prakarya dan Kewirausahaan

keunggulan dalam bentuk yang baru. Inovasi bisa dalam berbagai bentuk, seperti inovasi produk, proses, metode, teknologi, dan manajemen. Dalam konteks manajemen, inovasi mengacu pada penciptaan bentuk-bentuk keunggulan baru.

C. HASIL BERPIKIR KREATIF DAN INOVATIF

Ada perbedaan antara hasil berpikir kreatif dan hasil berpikir inovatif. Hasil berpikir kreatif adalah dalam bentuk sesuatu yang bersifat imajinasi, abstrak, dan obsesi, seperti gagasan, hayalan, mimpi-mimpi, dan ide-ide. Kreativitas merupakan tindakan yang menghasilkan sesuatu, dan merupakan kegiatan yang mendatangkan hasil yang sifatnya mencakup hal-hal berikut :

1. Baru (new), cirinya inovatif, belum ada sebelumnya, segar mnarik aneh mengejutkan
2. Berguna (useful), cirinya lebih enak lebih praktis, lebih mudah memperlancar mendorong mengembangkan mendidik memecahkan masalah mengurangi hambatan mengatasi kesulitan mendatangkan hasil yang lebih baik atau lebih banyak .
3. Dapat dimengerti (understable), cirinya hasil yang sama dapat dimengerti dan dibuat dilain waktu.

D. ARA MENGEMBANGKAN KREATIVITAS DAN INOVASI

Banyak hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kemampuan kreativitas,berikut ini adalah hal yang dapat membantu mengembangkan kemampuan pribadi dalam program peningkatan kreativitas sebagaimana dikemukakan oleh James L.Adams (1986),yaitu :

- a. Mengenali hubungan

Banyak penemuan dan inovasi lahir sebagai cara pandang terhadap suatu hubungan yang baru danberbeda antara obyek, proses, bahan, teknologi dan orang. Untuk membantu meningkatkan kreativitas, kita dapat melakukan cara pandang kita yng statis terhadap



Prakarya dan Kewirausahaan

hubungan orang dan lingkungan yang telah ada. Orang yang kreatif, akan memiliki hubungan intuisi tertentu untuk dapat mengembangkan dan mengenali hubungan yang baru dan berbeda. Hubungan ini nantinya dapat memperlihatkan ide produk dan jasa yang baru.

b. Mengembangkan perspektif fungsional

Orang yang kreatif akan dapat melihat orang lain sebagai alat untuk memenuhi kenginannya dan membantu menyelesaikan suatu pekerjaan. Misalnya sering secara tidak sadar kita menggunakan pisau untuk memasang baut gara-gara obeng yang kita cari tidak ditemukan.

c. Gunakan akal

Otak bagian kanan dipakai untuk hal seperti nalogi, imajinas, dan lain- lain. Sedangkan otak bagian kiri dipakai untuk kerja seperti analisis, melakukan pendekatan yang rasional terhadap pemecahan masalah dan lain-lain. Meski secara fungsi ia berbeda, tetapi dalam pekerjaannya ia harus saling berhubungan. Proses kreativitas meliputi pemikiran logis dan analisis terhadap pengetahuan, evaluasi, dan takap implementasi. Jadi, bila kita ingin lebih kreatif, kita harus mampu melatih dan mengembangkan kemampuan kedua otak kita tersebut.

d. Hapus perasaan ragu-ragu

Banyak kebiasaan mental yang membatasi dan menghambat pemikiran kreatif. Sebuah studi mengemukakan bahwa orang dewasa hanya menggunakan 2- 10 persen potensi kreativitas yang dimilikinya.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Mahasiswa diharapkan mampu mendefinisikan cara berpikir kreatif, cara bertindak inovatif dan mampu memahami hasil berpikir kreatif dan inovatif.

II. ALAT DAN BAHAN

- Buku Teks Kewirausahaan
- Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
- Laptop
- Internet

III. CARA KERJA

- Bacalah definisi dari kreatifitas dan inovasi.
- Carilah di internet masing-masing mengenai kreatifitas dan inovasi dalam berwirausaha
- Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

- Jelaskan perbedaan berpikir kreatif dan berpikir inovatif

.....

.....

.....

.....



Prakarya dan Kewirausahaan

2. Coba anda jelaskan 7 langkah proses berpikir kreatif.

NO	Proses berpikir kreatif	DEFINISI	SKOR
1.			
2.			
3.			
4.			
5			
6			
7			

3. Coba anda jelaskan cara mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha

.....

.....

.....

.....

.....

.....



PERTEMUAN KE VI

1. **Capaian Pembelajaran**

Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa mampu memahami modal dasar kewirausahaan yang terdiri atas modal kemauan, kemampuan dan pengetahuan. Mampu memahami modal insani kewirausahaan serta bekal kompetensi kewirausahaan

2. **Kemampuan Akhir yang diharapkan**

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

3. **Pokok Bahasan**

Modal dasar kewirausahaan

4. **Sub Pokok Bahasan**

- a. Pengertian Keterampilan wirausaha
- b. Modal insani kewirausahaan
- c. Modal motivasi

5. **Materi :**

A. Modal kemauan, kemampuan, dan pengetahuan

Seorang yang berhasil menjadi wirausahawan disebabkan memiliki kemauan, kemampuan, dan pengetahuan. ada kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, maka akan sulit berkembang dan berhasil, begitupun sebaliknya.

Oleh sebab itu, ada beberapa keterampilan berwirausaha yang harus dimiliki, di antaranya ialah sebagai berikut:

1. keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko
2. keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah



Prakarya dan Kewirausahaan

3. keterampilan dalam memimpin dan mengelola
4. keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi
5. keterampilan teknik usaha yang akan dilakukan

Keterampilan untuk mengonsep

Keterampilan mengonsep pada hakikatnya meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. bagaimana mengonsep sesuatu agar menjadi baru dan berbeda.
2. bagaimana mengonsep nilai tambah baru
3. bagaimana mengonsep kebaruan barang dan jasa
4. bagaimana mengonsep kegunaan baru
5. bagaimana mengonsep kemudahan baru
6. bagaimana mengonsep keunggulan baru
7. bagaimana mengonsep cara-cara, metode, proses, dan strategi-strategi baru

Keterampilan kreatif

Keterampilan berfikir untuk menghasilkan ide-ide baru, khayalan-khayalan baru dan gagasan –gagasan baru untuk menghasilkan nilai tambah.

Keterampilan memimpin dan mengelola

Keterampilan untuk membuat perubahan-perubahan secara dinamis agar lebih unggul terdepan

Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi

Merupakan keterampilan personal untuk bekerja sama dan membuat jejaring (network) untuk mengkomunikasikan hasil berfikir kreatif.

Keterampilan teknik usaha

Keterampilan khusus untuk menjalankan usaha, seperti keterampilan untuk mengkombinasikan sumber daya, keterampilan untuk menghasilkan produk baru, keterampilan untuk memasarkan, keterampilan untuk menghitung risiko, keterampilan



Prakarya dan Kewirausahaan

untuk membukukan, mengadministrasikan, dan keterampilan spesifik lainnya.

Ada beberapa pengetahuan dasar yang harus dimiliki keterampilan teknik usaha antara lainnya meliputi:

1. pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki atau dirintis
2. pengetahuan lingkungan usaha yang ada
3. pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab
4. pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis

B. Modal insani kewirausahaan

1. Modal sosial

Merupakan modal insani utama yang utama yang harus dimiliki seseorang sebelum modal-modal lainnya. Seorang yang memiliki modal sosial yang tinggi biasanya memiliki etika berwirausaha yaitu:

- Jujur
- memiliki integritas
- Menepati janji
- Kesetiaan
- Kewajaran
- Suka membantu orang lain
- Menghormati orang lain
- Warga negara yang baik dan taat hukum
- Mengejar keunggulan
- Bertanggung jawab

2. Modal intelektual

Modal insan kedua adalah modal intelektual. menurut Stewart T.A. (1997) modal intelektual terdiri atas kompetensi, komitmen, kemampuan, tanggung jawab, pengetahuan, dan



Prakarya dan Kewirausahaan

keterampilan (kemampuan), yang dapat diuraikan sebagai berikut:

$Skill \times knowledge = capability \times authority = Competency \times commitment = intellectual\ capitals$

3. Modal mental dan moral

Modal mental dan moral adalah modal keberanian yang dilandasi agama. Modal mental merupakan kekuatan tekad dan keberanian dalam melakukan sesuatu secara bertanggung jawab, seperti hal berikut:

1. Keberanian untuk menghadapi risiko
2. keberanian untuk menghadapi tantangan
3. keberanian untuk melakukan perubahan
4. keberanian untuk mengadakan pembaruan
5. keberanian untuk menjadi lebih unggul

C. MODAL MOTIVASI

Modal ini merupakan dorongan atau semangat untuk maju. Keberhasilan atau kegagalan berwirausaha sangat bergantung kepada tinggi atau rendahnya motivasi wirausahawan.

Bekal Kompetensi Kewirausahaan

Wirausahawan merupakan seseorang yang memiliki kompetensi untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda atau kemampuan kreatif dan inovatif.

- Kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha
- Kemampuan dan kemauan untuk mengerjakan sesuatu yang baru
- Kemauan dan kemampuan mencari peluang
- Kemampuan dan keberanian menanggung risiko
- Kemampuan dan kemauan untuk mengembangkan ide serta meramu sumber daya

Kemampuan dan kemauan diperlukan untuk melakukan hal berikut:



Prakarya dan Kewirausahaan

- Menghasilkan produk atau jasa baru
- Menghasilkan nilai tambah baru
- Merintis usaha baru
- Melakukan proses/teknik baru
- Mengembangkan organisasi baru
- Menemukan pangsa pasar baru

Kemauan dan kemampuan sangat penting karena wirausahawan berfungsi sebagai perencana sekaligus pelaksana usaha.

Peran wirausahawan sebagai perencana usaha:

1. Merancang perusahaan
2. Mengatur strategi perusahaan
3. Pemrakarsa ide-ide perusahaan
4. Pemegang visi untuk memimpin

Peran wirausahawan sebagai pelaksana usaha:

1. Menemukan, menciptakan, dan menerapkan ide baru yang berbeda
2. Meniru dan menduplikasikan
3. Meniru dan memodifikasi
4. Mengembangkan produk, teknologi, citra, dan organisasi baru.

Menurut Casson (1982), yang dikutip oleh Yuyun Wirasasmita, terdapat beberapa kemampuan dasar yang harus dimiliki oleh wirausahawan :

1. Memiliki pengetahuan usaha (*self knowledge*)
2. Memiliki imajinasi atau khayalan (*imagination*)
3. Memiliki pengetahuan praktik (*practical knowledge*)
4. Memiliki keterampilan menemukan (*search skill*)
5. Memiliki pandangan ke depan (*foresight*)



Prakarya dan Kewirausahaan

6. Memiliki keterampilan menghitung (*computation skill*)
7. Memiliki keterampilan berkomunikasi (*communication skill*)

Dengan beberapa keterampilan dasar tersebut, seseorang akan memiliki kemampuan (kompetensi) dalam kewirausahaan.

Menurut Dun & Bradstreet Business credit Service, ada 10 kompetensi yang harus dimiliki seorang wirausahawan, yaitu mencakup hal berikut:

1. *Knowing your business*
2. *Knowing the basic business management*
3. *Having the proper attitude*
4. *Having adequate capital*
5. *Managing finances effectively*
6. *Managing time efficiently*
7. *Managing people*
8. *Satisfying customer by providing high quality product*
9. *Knowing how to compete*
10. *Copying with regulations and paperwork*

Di samping keterampilan dan kemampuan, wirausahawan juga harus memiliki pengalaman yang seimbang. Ada 4 kemampuan utama yang diperlukan untuk mencapai pengalaman yang seimbang agar kewirausahaan berhasil:

1. *Technical competence*
2. *Marketing competence*
3. *Financial competence*
4. *Human relation competence*

Sementara itu, menurut Norman M. Scarborough, kompetensi kewirausahaan yang diperlukan sebagai syarat bisnis tersebut meliputi hal berikut:



Prakarya dan Kewirausahaan

1. proaktif
2. berorientasi
3. komitmen

Pengetahuan atau keahlian dalam bidang perusahaan tersebut di antaranya ialah:

1. pengetahuan tentang pasar dan strategi pemasaran

1. Pengetahuan tentang konsumen dan pesaing
2. Pengetahuan tentang pemasok dan cara mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan
3. Kemampuan menganalisis dan mendiagnosis pelanggan, mengidentifikasi segmentasi, dan motivasinya.

Bekal kecakapan/keterampilan

- * Bekal pengetahuan saja tidaklah cukup jika tidak dilengkapi dengan bekal keterampilan.

Pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan kewirausahaan itulah yang membentuk kepribadian seseorang wirausahawan. Menurut Dun dan Bradstreet pengusaha kecil harus memiliki kepribadian khusus, yaitu mencakup :

1. Penuh pendirian, realistik
2. Penuh harapan
3. berkomitmen

Menurut Ronald J. Ebert, efektivitas manajer perusahaan bergantung pada keterampilan dan kemampuan. Keterampilan dasar manajemen tersebut meliputi hal-hal berikut:

1. *technical skill*
2. *human relations skill*
3. *conceptual skill*
4. *decision making skill*
5. *time management skill*

Menurut Small Business Development Center, untuk mencapai keberhasilan usaha yang



Prakarya dan Kewirausahaan

dimiliki sendiri sangatlah bergantung pada hal-hal berikut:

1. *individual skills and attitudes*
2. *knowledge of business*
3. *establishment of goal*
4. *take advantages of the opportunities*
5. *adapt to the change*
6. *minimize the threats to business*

Menurut Allan Filley dan Robert W. Price terdapat beberapa klasifikasi strategi yang harus dimiliki, yaitu :

1. *Craft*, yang dimana perusahaan tersebut harus dikelola oleh orang yang memiliki keterampilan khusus.
2. *Promotion*, yang dimana harus ada promosi dan di desain untuk menggali keunggulan dari inovasi.
3. *Administrative*, yang dimana harus memiliki administrasi perusahaan sebagai manajemen formal yang dibangun untuk menunjang fungsi-fungsi bisnis.
4. *Robert Katz mengemukakan tentang kemampuan manajemen yang meliputi :*
 - Kemampuan teknik, yaitu kemampuan untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan perusahaan.
 - Kemampuan khusus, yaitu kemampuan bersosialisasi, bergaul dan berkomunikasi.
 - Kemampuan konseptual, yaitu kemampuan merencanakan, merumuskan, meramalkan dan memprediksi.

Dapat disimpulkan bahwa untuk menjadi wirausaha yang berhasil, seseorang harus memiliki bekal pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan.

- Memiliki Jiwa Kepemimpinan



Prakarya dan Kewirausahaan

Seorang pemimpin yang baik tidak di ukur dari seberapa banyak pengikut atau pegawainya, tetapi dari kualitas orang-orang yang mengikutinya serta berapa banyak pemimpin baru di sekelilingnya. Jiwa kepemimpinan sebagai faktor penting untuk dapat mempengaruhi kinerja orang lain dan memberikan sinergi yang kuat demi tercapainya suatu tujuan.

Seseorang yang memiliki kemampuan manajerial dapat dilihat dari tiga kemampuan, yaitu:

1. Kemampuan teknik.
2. Kemampuan pribadi/personal.
3. Kemampuan emosional.

Seorang wirausahawan yang cerdas harus mampu menggunakan tenaga dan waktu orang lain untuk mencapai impiannya.

- Memiliki Kemampuan Personal

Setiap orang yang berkeinginan untuk menjadi seorang wirausahawan harus memperkaya diri dengan berbagai keterampilan personal.

Contohnya:

1. Seorang pemilik toko roti dan kue harus memiliki kemampuan personal dalam membuat kue dengan berbagai macam resep.
2. Seorang pemilik bengkel motor harus memiliki keterampilan mereparasi kendaraan bermotor.
3. Seorang koreografer setidaknya harus menguasai beberapa tarian dari berbagai bidang yang berbeda.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Mahasiswa diharapkan mampu mendefinisikan modal dasar kewirausahaan yang terdiri atas modal kemauan, kemampuan dan pengetahuan. Mampu memahami modal insani kewirausahaan serta bekal kompetensi kewirausahaan.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah modal-modal dasar kewirausahaan serta kompetensi kewirausahaan.
2. Carilah di internet masing-masing modal-modal dasar kewirausahaan serta kompetensi kewirausahaan.
3. Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Di dalam suatu bank dilakukan penilaian untuk menentukan kondisi suatu bank yang biasanya menggunakan analisis CAMELS. Carilah definisi dari CAMELS pada tabel di bawah ini.



Prakarya dan Kewirausahaan

NO	Keterampilan manajemen	DEFINISI	SKOR
1.	Conceptual skill		
2.	Human skill		
3.	Technical skill		
4.	Time management skill		
5.	Decision making skill		

2. Coba dan identifikasikan untuk apa saja modal dasar, modal insani, modal pengetahuan, modal keterampilan, dan modal kompetensi.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Jelaskan mengapa seorang wirausaha harus memiliki kompetensi dan keterampilan wirausaha.



PERTEMUAN KE VII

1. **Capaian Pembelajaran**

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami proses awal kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan dan proses pertumbuhan kewirausahaan.

2. **Kemampuan Akhir yang diharapkan**

- a. Mendefinisikan proses awal kewirausahaan.
- b. Menguraikan proses perkembangan kewirausahaan.
- c. Menjelaskan proses pertumbuhan kewirausahaan

3. **Pokok Bahasan**

Proses kewirausahaan

4. **Sub Pokok Bahasan**

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

5. **Materi :**

A. Proses Awal Kewirausahaan

Seseorang yang memiliki kemauan berusaha biasanya diawali dengan adanya suatu tantangan. Kewirausahaan diawali dengan tantangan sebagai aksioma. Ada tantangan, maka ada usaha untuk berpikir kreatif dan bertindak inovatif. Ada usaha pasti ada tantangan. Sebaliknya, bila tidak ada usaha, tidak akan menemukan tantangan, dan seterusnya.

Sebenarnya, dalam kehidupan kita banyak tantangan yang akan dihadapi, ada yang bisa diatasi dan ada juga yang tidak bisa diatasi, tergantung pada kemampuan seseorang untuk menghadapi dan mengatasi tantangan tersebut. Kekurangan, ketidaksempurnaan, kesulitan, ketinggalan, ketiadaan kesempatan (peluang), ketidakpuasan, dan persaingan merupakan



Prakarya dan Kewirausahaan

tantangan dalam hidup yang pasti muncul kapan saja.

Dengan adanya tantangan tersebut, seseorang akan berpikir kreatif untuk melahirkan ide-ide, gagasan-gagasan, dan dorongan untuk berinisiatif. Khayalan juga penting untuk melahirkan ide atau gagasan. Gagasan, ide, dan dorongan muncul apabila kita berpikir kreatif. Dengan demikian, bila tidak ada tantangan, kita tidak akan kreatif. Setiap tantangan memiliki resiko, yaitu kemungkinan berhasil atau tidak berhasil. Oleh sebab itu, wirausaha adalah orang yang berani menghadapi resiko dan menyukai tantangan.

Pada hakikatnya, manusia berkembang dari pengalaman, belajar dan berpikir. Ide kreatif dan inovatif wirausahawan kadang kala muncul melalui proses imitasi (peniruan) dan duplikasi, kemudian berkembang menjadi proses pengembangan, dan berujung pada proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda (inovasi).

Kemampuan berinovasi wirausahawan dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari diri pribadi maupun dari lingkungan. Faktor pribadi yang memicu kewirausahawan adalah dorongan untuk berprestasi, komitmen yang kuat, nilai-nilai pribadi, pendidikan, dan pengalaman yang dimiliki (terinternalisasi). Inovasi ini akan dipicu oleh faktor pemicu yang berasal dari lingkungan pada waktu inovasi, yaitu peluang, model peran, dan aktivitas. Faktor pemicu dari lingkungan adalah seperti peluang, peran aktivitas, persaingan, sumber daya, inkubator, kebijakan pemerintah, pesaing pelanggan, pemasok (*supplier*), investor, dan bankir lainnya.

Seseorang bisa menjadi wirausahawan yang sukses karena menyukai tantangan, berpikir kreatif, melakukan usaha yang inovatif, dan berani menghadapi risiko menghadapi risiko dengan tahapan sebagai berikut:

- *pertama*, Dengan adanya tantangan, seorang wirausahawan akan berpikir kreatif dan berusaha inovatif. Orang yang berpikir kreatif dan bertindak inovatif adalah orang yang produktif. Oleh sebab itu, orang yang memiliki tantangan selalu berpikir kreatif, produktif,



Prakarya dan Kewirausahaan

dan inovatif

- *Kedua*, Dengan adanya tantangan, akan ada usaha dan setiap usaha pasti ada tantangan”.Sekali menemukan tantangan, maka tantangan berikutnya akan tumbuh. Tantangan merangsang wirausahawan berpikir kreatif dan bangkit, mengkhayal(dreamers), menggagas, mencari jalan keluar dari tantangan. Proses kreatif oleh Zimmer (1966) didefinisikan sebagai berikut “berppikir sesuatu yang baru (thinking new things)”.Hasil berpikir (kreatif) adalah gagaaasan, khayalan, imajinasi, dan ide-ide, yang kemudian diimplementasikan dalam bentuk tindakan nyata(inovasi), yaitu “melakukan sesuatu yang baru (doing new things)” untuk menghasilkan produk-produk inovatif. Kreativitas dan Inovasi dilakukan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dikenal dengan nilai tambah. Nilai tambah akan menghasilkan daya saing dan akan menghasilkan peluang.
- *Ketiga*, Seseorang yang berpikir (kreatif) dan bertindak (inovatif) merupakan orang yang produktif, yaitu orang yang selalu berpikir dan bertindak untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda (somethings new and different). Ini merupakan nilai tambah. Nilai tambah memproyeksikan kualitas, dan kualitas memproyeksikan keunggulan. Keunggulan menghasilkan daya saing. Daya saing merupaka peluang. Dengan demikian, orang kreatif dan inovatif adalah orang yang produktif untuk menghasilkan sesuatu yang berbeda, bernilai tambah, unggul, berkualitas, berdaya saing, memiliki banyak peluang, dan identic dengan kesuksesan. Jadi, orang yang sukses adalah orang yang suka tantangan, kreatif dan inovatif, produktif, menghasilkan nilai tambah (new and different), berkualitas, unggul, memiliki daya saing, dan memiliki banyak peluang.

Bagaimana kita mengawali berwirausaha?

Untuk menjadi wirausahawan, ide dan kemampuan tidak cukup. Wirausahawan akan berhasil dan tangguh apabila ada semangat dan kerja keras. Hal ini adalah modal utama yang



Prakarya dan Kewirausahaan

menentukan wirausahawan akan berhasil ataupun gagal. Usaha dan pekerjaan yang ditekuni harus sungguh-sungguh. Keseriusan dan ketekunan inilah yang disebut dengan loyalitas, komitmen, dan tanggung jawab.

B. Proses Perkembangan Kewirausahaan

Proses perkembangan kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal, seperti aspek pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan, dan lingkungan.

Faktor-faktor tersebut membentuk *locus of control*, kreatifitas, inovasi, implementasi, dan pertumbuhan sehingga dapat membuat seseorang berkembang menjadi wirausahawan yang besar.

Secara internal, inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sementara itu, faktor yang berasal dari lingkungan yang memengaruhi diantaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, kewirausahaan berkembang maju dan tumbuh melalui proses yang dipengaruhi oleh lingkungan, organisasi, dan keluarga.

Dalam satu bagan, Carol Noore mengemukakan faktor-faktor pemicu kewirausahaan dan model proses kewirausahaan kedalam empat fase sebagai berikut:

- Fase inovasi : kewirausahaan berkembang dan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi dipicu oleh faktor pribadi dan lingkungan. Faktor individu yang memengaruhi inovasi adalah pencapaian *locus of control*, toleransi, pengambilan resiko, nilai-nilai pribadi, pendidikan, dan pengalaman. Sementara itu, faktor eksternal yang berasal dari lingkungan yang memengaruhi inovasi adalah peluang, model peran, dan aktivitas.
- Fase kejadian pemicu : Kejadian pemicu dipengaruhi oleh faktor pribadi, sosiologi, dan lingkungan. Faktor pribadi yang memengaruhi kejadian pemicu meliputi pencapaian *locus of control*, toleransi, pengambilan resiko, nilai-nilai pribadi, pendidikan, pengalaman,



Prakarya dan Kewirausahaan

keberanian menghadapi resiko, ketidakpuasan dan usia. Sementara itu, faktor lingkungan yang memicu terdiri atas peluang, model peran, aktivitas, persaingan, sumber daya, inkubator, dan kebijakan pemerintah. Selanjutnya faktor sosiologi yang memicu terdiri atas jaringan, kelompok, orang tua, keluarga, dan model peran.

- Fase implementasi : Faktor pribadi yang mempengaruhi implementasi terdiri atas visi, komitmen manajer, pemimpin, dan wirausahawan. Faktor lingkungan yang memengaruhi implementasi terdiri atas pesaing, pelanggan, pemasok, investor, bankir, inkubator, sumber daya, dan kebijakan pemerintah. Faktor sosiologi yang memengaruhi implementasi yaitu jaringan, kelompok, orang tua, keluarga, dan model peran.
- Fase pertumbuhan : Pada fase pertumbuhan dipengaruhi oleh pribadi, organisasi, dan lingkungan. Faktor pribadi yang memengaruhi pertumbuhan terdiri atas visi, komitmen, manajer, pemimpin, dan kewirausahawan. Faktor organisasi yang memengaruhi pertumbuhan kewirausahawan yaitu kelompok, strategi, struktur, budaya, dan produk. Sementara itu, faktor yang memengaruhi yang berasal dari lingkungan terdiri atas pesaing, pelanggan, pemasok, investor, dan bankir.

Orang yang berhasil dalam kewirausahaan adalah orang yang dapat menggabungkan nilai, sifat utama (pola sikap), dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan praktis. Jadi, pedoman, pengharapan, dan nilai baik yang berasal dari pribadi maupun kelompok berpengaruh untuk membentuk perilaku kewirausahaan.

C. Proses Pertumbuhan Kewirausahaan

Proses pertumbuhan kewirausahaan pada usaha kecil memiliki 3 ciri penting, yaitu

1. Tahap imitasi dan duplikasi
 2. Tahap duplikasi dan pengembangan
 3. Tahap dalam penciptaan sendiri terhadap barang dan jasa baru yang berbeda
- Tahap pertama, yaitu proses imitasi dan duplikasi. Para wirausahawan mulai meniru ide



Prakarya dan Kewirausahaan

dari orang lain. Misalnya menciptakan jenis produk yang sudah ada, baik dari segi teknik produksi, desain, pemrosesan, organisasi usaha, maupun pola pemasarannya. Keterampilan pada tahap awal ini diperoleh melalui pengamatan dan pengalaman pribadi, baik dari lingkungan keluarga maupun orang lain.

- Tahap kedua, duplikasi dan pengembangan. Para wirausahawan mulai mengembangkan ide-ide barunya. Meskipun pada tahap ini terjadi perkembangan yang lambat dan cenderung kurang dinamis, namun sudah ada sedikit perubahan. Beberapa wirausahawan ada juga yang mengikuti model pemasaran dan cenderung berperan sebagai **pengikut pasar** (*market follower*).
- Tahap ketiga, menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda sampai terus berkembang. Pada tahap ini, organisasi usaha juga mulai diperluas dengan skala yang lebih luas, penciptaan produk sendiri berdasarkan pengamatan pasar. Produk-produk unik yang digerakkan oleh pasar mulai diciptakan dan disesuaikan dengan pengembangan teknik yang ada.

Zimmerer membagi perkembangan kewirausahaan ke dalam dua tahap, yaitu mencakup tahap-tahap berikut.

1. Tahap awal (perintisan) usaha.
2. Tahap pertumbuhan.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa diharapkan Mahasiswa mampu memahami proses awal kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan dan proses pertumbuhan kewirausahaan.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah definisi dan alur proses awal kewirausahaan, perkembangan kewirausahaan dan pertumbuhan kewirausahaan.
2. Carilah di internet masing-masing definisi proses awal kewirausahaan, perkembangan kewirausahaan dan pertumbuhan kewirausahaan.
3. Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Jelaskan definisi dari proses pertumbuhan kewirausahaan.



Prakarya dan Kewirausahaan

NO	Proses pertumbuhan kewirausahaan	DEFINISI	SKOR
1.	Imitasi dan Duplikasi		
2.	Duplikasi dan pengembangan		
3.	Menciptakan suatu yang baru		

2. Jelaskan definisi proses perkembangan kewirausahaan.

NO	Fase perkembangan kewirausahaan	DEFINISI	SKOR
1.	Fase inovasi		
2.	Fase kejadian pemicu		
3.	Fase implementasi		
4.	Fase pertumbuhan		



PERTEMUAN KE VIII

1. **Capaian Pembelajaran**

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami langkah-langkah menuju keberhasilan kewirausahaan, memahami faktor-faktor pendorong dan penghambat keberhasilan kewirausahaan, memahami keuntungan dan kerugian kewirausahaan.

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

3. **Pokok Bahasan**

Faktor pendorong dan penghambat keberhasilan usaha

4. **Sub Pokok Bahasan**

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

5. **Materi**

A. Langkah Menuju Keberhasilan Kewirausahaan

Beberapa karakteristik yang diperlukan untuk mencapai pengembangan dan keberhasilan berwirausaha menurut Dun Steinhof dan John F. Burgees sebagai berikut ;

1. *Pertama*, untuk menjadi wirausahawan yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi bisnis yang jelas serta kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko, baik berupa waktu maupun uang. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi resiko.
2. *Kedua*, bila ingin sukses harus membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan, dan

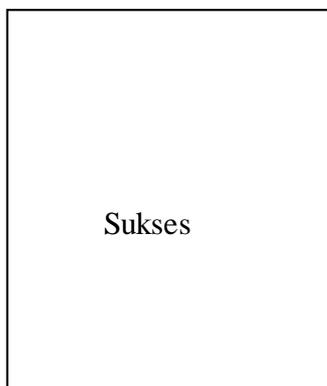


Prakarya dan Kewirausahaan

menjalankannya. Agar usaha tersebut dapat berhasil, selain harus bekerja keras dengan urgensinya, wirausahawan harus mampu mengembangka hubungan, baik dengan mitra usaha maupun semua pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan.

Sukses dalam berwirausaha tidak diperoleh secara tiba-tiba atau instan dan secara kebetulan, tetapi dengan penuh perencanaan, memiliki visi, misi, kerja keras, dan memiliki keberanian secara bertanggung jawab.

Gambar menuju kewirausahaan sukses menurut Dun Steinholf:



6. Bertanggungjawab atas kesuksesan dan kegagalan
5. Membangun hubungan dengan karyawan, pelanggan, pemasok, dan yang lainnya.
4. Bekerja keras
3. Merencanakan, mengorganisasikan, dan menjalankan
2. Berani mengambil resiko waktu dan uang
1. Memiliki visi dan tujuan usaha

B. Faktor-Faktor Pendorong keberhasilan kewirausahaan

Keberhasilan dalam kewirausahaan ditentukan oleh 3 faktor yaitu sebagai berikut:

1. Kemampuan dan kemauan. Orang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan, tetapi tidak memiliki kemampuan, tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaliknya, orang yang memiliki kemauan dan dilengkapi dengan kemampuan akan menjadi orang yang sukses. Kemauan saja tidak cukup bila tidak dilengkapi dengan kemampuan. Contohnya, seorang pemilik kios yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk berjualan kebutuhan sehari-hari, tetapi tidak memiliki kemampuan untuk mengembangkannya. Begitu juga, seseorang yang memiliki kemampuan, tetapi tidak memiliki kemauan, maka tidak akan pernah berhasil.



Prakarya dan Kewirausahaan

2. Tekad yang kuat dan kerja keras. Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak menjadi wirausahawan yang kuat.
3. Kesempatan dan peluang. Ada solusi ada peluang, sebaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang datang kepada kita.

Beberapa faktor kunci untuk mengembangkan produk, yaitu mencakup hal-hal sebagai berikut.

1. Lakukan riset pasar secara memadai
2. Memuaskan suatu kebutuhan
3. Memiliki suatu keunggulan produk yang tinggi
4. Gunakan harga dan kualitas yang tepat sejak pertama kali
5. Gunakan saluran distribusi yang tepat

C. Faktor-Faktor Penghambat kewirausahaan

Menurut Zimmerer ada beberapa faktor yang menyebabkan wirausahawan gagal dalam menjalankan usaha barunya, yaitu sebagai berikut:

1. Tidak kompeten dalam hal manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan untuk mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman, baik dalam kemampuan tehnik, memvisualisasikan usaha, mengoodinasikan, mengelola sumber daya manusia maupun mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berjalan dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan pemasukan secara cermat.



Prakarya dan Kewirausahaan

4. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan, maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dengan efektivitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan peralatan (fasilitas) perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif.
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan terjadinya gagal akan lebih besar.
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausahawan yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan tidak akan menjadi wirausahawan yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausahanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dalam kewirausahawan menurut Zimmerer adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan yang tidak menentu. Baik pada tahap awal maupun pertumbuhan, dalam bisnis tidak pernah jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan. Kondisi yang tidak menentu dapat membuat seseorang mundur dari kegiatan kewirausahawan.
2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi. Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Menurut Yuyun wirasmita (1994), tingkat mortalitas/kegagalan usaha kecil di Indonesia mencapai 78 %. Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan wirausahaan. Bagi seorang wirausahawan, kegagalan sebaiknya di pandang



Prakarya dan Kewirausahaan

sebagai pelajaran berharga.

3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama. Wirausahawan biasanya bekerja sendiri, mulai dari pembelian, pengolahan, penjualan dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam kewirausahaan mengakibatkan orang mengurungkan niatnya untuk menjadi wirausahawan. Wirausahawan yang berhasil pada umumnya mendapatkan tantangan seperti itu sebagai suatu peluang yang harus di hadapi dan di tekuni.
4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya telah berhasil. Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat dalam usahanya akan mengakibatkan seseorang mundur dalam kegiatan wirausahawan. Misalnya, pedagang yang kualitas kehidupannya tidak meningkat akan mundur dari usaha dagangnya dan masuk ke dalam usaha lain.

Kegagalan juga dapat timbul oleh dasar yang bersumber pada sifat pribadi yang bersifat keraguan, dan hidup tanpa pedoman atau orientasi yang tegas misalnya, sebagai berikut.

1. Meremehkan mutu.
2. Suka menerobos atau mengambil jalan pintas.
3. Tidak memiliki kepercayaan diri.
4. Tidak berdisiplin.
5. Suka mengabaikan tanggung jawab

D. Keuntungan dan Kerugian Kewirausahaan Keuntungan Kewirausahaan

1. Otonomi. Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat wirausahawan menjadi seorang “bos” yang penuh kepuasan.
2. Tantangan awal dan perasaan motivasi prestasi. Tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang tinggi merupakan hal yang paling menggembirakan. Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan dapat memotivasi wirausahawan.
3. Kontrol finansial. Wirausahawan memiliki kebebasan untuk mengelola keuangan dan



Prakarya dan Kewirausahaan

merasakan kekayaan sebagai milik sendiri.

Kerugian Wirausahawan

1. Pengorbanan personal. Pada awalnya, wirausahawan harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu yang tersedia untuk kepentingan keluarga atau pun rekreasi karena hampir sebagian besar waktu dihabiskan untuk kepentingan bisnis.
2. Beban tanggung jawab. Wirausahawan harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personal pengadaan dan pelatihan.
3. Kecilnya margin keuntungan dan besarnya kemungkinan gagal. Karena wirausahawan menggunakan sumber dana miliknya sendiri, margin laba/keuntungan yang di peroleh akan relatif kecil.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Setelah mengikuti praktikum, Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami langkah-langkah menuju keberhasilan kewirausahaan, memahami faktor-faktor pendorong dan penghambat keberhasilan kewirausahaan, memahami keuntungan dan kerugian kewirausahaan.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah definisi faktor-faktor pendorong dan penghambatan keberhasilan usaha.
2. Carilah di internet masing-masing faktor-faktor pendorong dan penghambat keberhasilan
3. Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.

IV. SILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Jelaskan faktor-faktor pendorong keberhasilan

NO	Faktor – faktor pendorong	DEFINISI	SKOR



Prakarya dan Kewirausahaan

1.			
2.			
3.			
4.			

2. Jelaskan faktor-faktor penghambat keberhasilan usaha

NO	Faktor-faktor penghambat	DEFINISI	SKOR
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

3. Sebutkan keuntungan dan kerugian kewirausahaan

.....



Pertemuan Ke 10 & 11

1. **Capaian Pembelajaran**

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami bagaimana memulai usaha baru. Memahami langkah-langkah memasuki usaha baru. Cara-cara merintis bisnis baru. Mampu memahami hambatan dalam memasuki industri, serta memahami perusahaan dengan sistem waralaba hingga bentuk-bentuk perlindungan hukum; paten, merek dagang, dan hak cipta.

2. **Kemampuan Akhir yang diharapkan**

1. Mendefinisikan pengertian Memulai usaha baru.
2. Menyusun langkah-langkah memasuki usaha baru
3. Merintis usaha baru'hambatan memasuki industri.
4. Mengetahui cara membeli perusahaan yang sudah ada.
5. Memahami pengertian Waralaba
6. Memahami perlindungan hukum : paten, merek dagang, dan hak cipta.

3. **Pokok Bahasan**

Kewirausahaan dalam konteks bisnis

4. **Sub Pokok Bahasan**

- a. 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

5. **Materi :**



A. Langkah-Langkah Memasuki Bisnis Baru

Ada 3 cara yang dapat dilakukan untuk memulai atau memasuki usaha baru atau bisnis baru, yaitu mencakup hal-hal berikut :

1. Merintis usaha baru

Merintis usaha baru dilakukan dengan membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan model, ide, organisasi dan manajemen yang dirancang sendiri.

2. Membeli perusahaan orang lain

Dengan membeli perusahaan yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisasikan oleh orang lain dengan nama dan organisasi usaha yang sudah ada.

3. Kerja sama manajemen

Waralaba ialah kerja sama antara terwaralaba dengan pewaralaba dalam mengadakan persetujuan jual-beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha.

B. Bidang dan Jenis Usaha yang dimasuki

Beberapa bidang usaha yang biasa dimasuki mencakup bidang-bidang berikut :

- 1) Pertanian, meliputi usaha pertanian, kehutanan, perikanan, dan perkebunan.
- 2) Pertambangan, meliputi usaha galian pasir, galian tanah, batu, dan bata.
- 3) Pabrikasi/manufacturing, meliputi usaha industry, perakitan, dan sintesis.
- 4) Konstruksi, meliputi usaha konstruksi bangunan, jembatan, pengairan dan jalan raya
- 5) Perdagangan, meliputi usaha perdagangan kecil (ritel), grosir, agen, dan ekspor-impor.

C. Bentuk Usaha dan Bentuk Kepemilikan yang akan dipilih

Setelah mencatumkan bidang dan jenis usaha yang akan dipilih, langkah selanjutnya adalah menentukan bentuk kepemilikan usaha. Ada beberapa bentuk kepemilikan usaha yang biasa dipilih, yaitu sebagai berikut :

1. Perusahaan perorangan, yaitu perusahaan yang dimiliki dan diselenggarakan oleh satu orang.



Prakarya dan Kewirausahaan

2. Persekutuan, yaitu asosiasi yang didirikan oleh dua orang atau lebih yang menjadi pemilik bersama dari suatu perusahaan.
3. Perseroan, yaitu perusahaan yang anggotanya terdiri atas para pemegang saham.
4. Firma, yaitu persekutuan yang menjalankan perusahaan dibawah nama bersama.

D. Organisasi Usaha yang akan digunakan

Kompleksitas organisasi usaha bergantung pada lingkup, cakupan, dan skala usaha yang akan dimasuki. Semakin besar lingkup usaha, semakin kompleks organisasinya. Sebaliknya semakin kecil lingkup usaha, maka semakin sederhana organisasinya. Pada lingkup atau skala usaha kecil, organisasi usaha pada umumnya dikelola sendiri. Pengusaha kecil pada umumnya berperan sebagai manajer pemilik usaha kecil atau operator usaha kecil. Meskipun usaha pengusaha kecil identik dengan manajer pemilik usaha kecil, jika skala dan lingkup usahanya semakin besar, maka pengelolaannya tidak biasa dikerjakan sendiri, akan tetapi harus melibatkan orang lain.

Dilihat dari fungsi kewirausahaan dan manajemen, dalam perusahaan kecil, fungsi manajemen relatif tidak begitu besar, sedangkan fungsi kewirausahaan sangat besar perannya karena dasarnya adalah kreativitas dan inovasi. Sebaliknya, dalam perusahaan besar, fungsi kewirausahaan relatif tidak begitu besar, sedangkan fungsi manajemen sangat besar karena dasarnya adalah fungsi-fungsi manajemen. Sementara itu, fungsi manajerial pada dasarnya adalah fungsi-fungsi manajemen. Namun demikian, baik perusahaan kecil, menengah maupun perusahaan besar perlu memiliki jiwa kewirausahaan yang seimbang untuk meraih keunggulan di pasar. Dengan berjiwa kewirausahaan maka perusahaan akan mampu menciptakan produk-produk unggul sebagai peluang baru.

Semakin kecil perusahaan, maka semakin besar peran kewirausahaan, tetapi semakin kecil fungsi manajerial yang dimilikinya. Sebaliknya, semakin besar perusahaan, maka semakin besar fungsi manajerialnya dan semakin kecil fungsi kewirausahaan.



Prakarya dan Kewirausahaan

E. Lingkungan Mikro

Lingkungan Mikro adalah lingkungan yang ada kaitan langsung dengan operasional perusahaan, seperti pemasok, karyawan, pemegang saham, majikan, manajer, direksi, distributor, pelanggan/konsumen, dan lainnya. Lingkungan mikro juga pemangku kepentingan yang berhubungan langsung dengan perusahaan, terutama dalam mengambil keputusan perusahaan, diantaranya sebagai berikut:

manajer, direksi, distributor, pelanggan/konsumen, dan lainnya. Lingkungan

operasional perusahaan, seperti pemasok, karyawan, pemegang saham, majikan,

mikro juga pemangku kepentingan yang berhubungan langsung dengan

Yang termasuk kelompok yang berkepentingan dan mengharapkan kepuasan dari

1. Pemasok

Pemasok berkepentingan dalam menyediakan bahan baku kepada perusahaan.

2. Pembeli/Pelanggan

Pembeli/pelanggan merupakan lingkungan yang sangat berpengaruh karena dapat memberi informasi bagi perusahaan.

3. Karyawan

Karyawan adalah orang pertama yang terlibat dalam perusahaan. Karyawan akan berusaha bekerja dengan baik bila memperoleh manfaat dari perusahaan.

4. Distributor

Distributor merupakan lingkungan yang sangat penting dalam perusahaan karena dapat memperlancar penjualan.

Lingkungan Makro

Lingkungan Makro adalah pemegang saham diluar perusahaan yang berpengaruh tidak langsung terhadap jalannya perusahaan. Lingkungan Makro adalah

lingkungan diluar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan

secara keseluruhan, yang meliputi hal-hal berikut :



Prakarya dan Kewirausahaan

1. Lingkungan Ekonomi

Kekuatan ekonomi lokal, regional, nasional, dan global akan berpengaruh terhadap peluang usaha. Hasil penjualan dan biaya perusahaan banyak

dipengaruhi oleh lingkungan ekonomi. Variabel-variabel ekonomi, seperti tingkat inflasi, tingkat bunga, dan fluktuasi mata uang asing, baik langsung maupun tidak, akan berpengaruh terhadap perusahaan.

2. Lingkungan Teknologi

Kekuatan teknologi dan kecenderungan perubahan sangat berpengaruh terhadap perusahaan. Perubahan teknologi yang secara drastis dalam

abad terakhir ini telah memperluas skala industri secara

keseluruhan.

3. Lingkungan Sosialpolitik

Kekuatan sosial dan politik, kecenderungan, dan konteksnya perlu diperhatikan untuk menentukan seberapa jauh perubahan tersebut

berpengaruh terhadap tingkah laku masyarakat.

F. Lingkungan demografi dan gaya hidup

Produk barang dan jasa yang dihasilkan sering kali

dipengaruhi oleh perubahan demografi dan gaya hidup.

Kelompok-kelompok masyarakat, gaya hidup, kebiasaan,

pendapatan, dan struktur masyarakat bisa menjadi peluang.

Pada prinsipnya, semua lingkungan tersebut bisa menciptakan

peluang bagi wirausahawan.

Menurut Zimmerer, pengamatan lingkungan adalah proses

dimana semua sektor kritis lingkungan yang mempengaruhi

perusahaan baru diamati, dievaluasi, dan diuji untuk

menentukan pengaruh perubahan yang terjadi dalam

lingkungan tersebut terhadap potensi perusahaan.

6. Hambatan dalam Memasuki Industri



Prakarya dan Kewirausahaan

Ada beberapa hambatan untuk memasuki industri baru, yaitu

yang meliputi sikap dan kebiasaan pelanggan. Loyalitas pelanggan kepada

1.

perusahaan baru masih kurang. Sebaliknya, perusahaan yang sudah justru lebih bertahan karena telah lama mengetahui sikap dan ada

kebiasaan pelanggannya.

Biaya perubahan, yaitu biaya yang diperlukan untuk pelatihan kembali para karyawan dan penggantian alat serta sistem yang lama.

Respons dari pesaing yang secara agresif akan mempertahankan pangsa pasar yang ada.

Membeli Perusahaan yang Sudah Ada

Membeli perusahaan yang sudah ada juga

memiliki masalah Eksternal, yaitu lingkungan seperti banyaknya pesaing dan baik eksternal maupun internal.

1.

ukuran peluang besar.

Masalah Internal, yaitu masalah-masalah yang ada dalam perusahaan,

misalnya masalah citra atau reputasi perusahaan, seperti masalah karyawan, konflik antara manajemen dan karyawan yang sukar diselesaikan oleh pemilik yang baru, masalah lokasi, dan masalah

masa depan perusahaan lainnya.

Menurut Zimmerer, ada aspek-aspek yang harus diketahui

sebelum membeli perusahaan yang sudah ada. Pengalaman apa yang dimiliki untuk mengoperasikan perusahaan

1.

tersebut?

2. Mengapa perusahaan tersebut berhasil, tetapi kritis?



Prakarya dan Kewirausahaan

3. Dimana lokasi perusahaan tersebut?

4. Berapa harga yang rasional untuk membeli

Apakah membeli perusahaan tersebut akan lebih menguntungkan perusahaan tersebut? 5.

daripada merintis sendiri usaha baru?



Prakarya dan Kewirausahaan

Selain harus memperhatikan berbagai keterampilan, kemampuan, dan kepentingan pembelian, juga harus memperhatikan sumber-sumber potensial perusahaan yang akan dibeli, diantaranya mencakup hal-hal berikut:

1. Pedagang perantara penjual perusahaan yang akan dibeli.
2. Bank investor yang melayani perusahaan.
3. Kotrak-kontrak perusahaan, seperti pemasok, distributor, pelanggan, dan lainnya yang erat kaitannya dengan kepentingan perusahaan yang akan dibeli.
4. Jaringan kerjasama bisnis dan sosial perusahaan yang akan dibeli.
5. Daftar majalah dan jurnal perdagangan yang digunakan oleh perusahaan yang akan dibeli.

Dan aspek yang harus dipertimbangkan lagi dalam membeli perusahaan, yaitu alasan pemilik untuk menjual perusahaan, potensi, aspek legal, dan kondisi keuangannya.

Setelah menganalisis perusahaan yang akan dibeli, langkah-langkah yang harus diambil dalam pembelian suatu perusahaan mencakup hal-hal berikut :

1. Yakinkan bahwa Anda tidak akan merintis usaha baru.
2. Tentukan jenis perusahaan yang diinginkan dan apakah Anda mampu mengelolanya.
3. Pertimbangkan gaya hidup yang Anda inginkan.
4. Pertimbangkan lokasi yang diinginkan.
5. Pertimbangkan kembali gaya hidup.
6. Jajaki penyandang dana sebelumnya.
7. Persiapkan bahwa Anda akan menjadi pedagang.
8. Tetapkan perusahaan yang ingin Anda beli.
9. Pilihlah penjual terbaik.
10. Adakan penelitian sebelum Anda menyetujuinya.
11. Buatlah surat perjanjian.
12. Jangan lupa untuk menilai karyawan.



13. Yakinkan bahwa harga yang ditawarkan itu mencerminkan nilai perusahaan.

7. Waralaba

Waralaba (*franchising*) adalah kerja sama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang atau penyalur. Inti dari waralaba adalah memberi hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha dari perusahaan induk. Dalam kerja sama waralaba, perusahaan induk memberikan bantuan manajemen secara berkesinambungan.

Dukungan awal waralaba salah satunya adalah tempat dari aspek-aspek berikut:

1. Pemilihan tempat
2. Rencana pembangunan
3. Pembelian peralatan
4. Pola arus kerja
5. Pemilihan karyawan
6. Periklanan
7. Grafik
8. Bantuan pada acara pembukaan

Selain dukungan awal, bantuan lain yang berlanjut dapat pula meliputi faktor-faktor berikut:

1. Pencatatan dan akuntansi
2. Konsultasi
3. Pemeriksaan dan standardisasi
4. Promosi
5. Pengendalian Kualitas
6. Nasihat hukum
7. Penelitian
8. Material lainnya



Prakarya dan Kewirausahaan

Keuntungan Kerja Sama Waralaba

Ada berapa keuntungan dari kerja sama waralaba ,yaitu mencakup hal-hal berikut:

1. Pelatihan, pengarahan, dan pengawasan yang berlanjut dari franchisor.
2. Bantuan financial biasanya biaya awal pembukaan sangat tinggi, sedangkan sumber modal dari perusahaan franchisee sangat terbatas.
3. Keuntungan dari pengguna nama, merek, dan produk yang dikenal. Sementara itu, menurut Preggy Lambin, keuntungan waralaba meliputi hal-hal berikut.
 - Bantuan awal yang memberi kemudahan, yaitu berupa jasa nasihat pemilihan lokasi, analisis tata letak fasilitas ,bantuan keuangan, pelatihan menejemen, seleksi karyawan, dan bantuan pelatihan.
 - Basis untuk mempertimbangkan prospek keberhasilan, yaitu menyajikan prediksi dan pengujian tentang kemungkinan untuk menghasilkan keuntungan. reputasi dan pengalaman.
 - Daya beli, karena merupakan bagian dari organisasi yang besar, pembayaran untuk pembelian bahan baku, peralatan, akan relatif murah.
 - Perbaikan operasional, sebagai bagian dari organisasi yang besar ,usaha waralaba memiliki metode yang lebih efisien dalam perbaikan proses produksi.

Kerugian Kerja Sama Waralaba

Disamping beberapa keuntungan yang telah disebutkan tersebut ,kerja sama waralaba tidak selalu menjamin keberhasilan karena sangat bergantung pada jenis usaha dan kecakapan para wirausahawan. Menurut Zimmerer ada kerugian yang mungkin terjadi, sebagai berikut :

1. Program latihan tidak sesuai dengan yang diinginkan..
2. Pembatasan kreativitas penyelenggaraan usaha franchisee.
3. Franchisee jarang memiliki hak untuk menjual perusahaan kepada pihak lain tanpa



menawarkan terlebih dahulu kepada pihak franchisor dengan harga yang sama.

E. Perlindungan Hukum terhadap Perusahaan : Paten, Merek Dagang, dan Hak Cipta

Paten, merek dagang, dan hak cipta sangat penting bagi perusahaan terutama untuk melindungi penemuan-penemuan, identitas dan nama perusahaan serta keorisinalitasan produk-produk yang dihasilkan perusahaan

Berapa hak perlindungan perusahaan yang biasa diperoleh adalah hak paten, hak cipta, merek dagang, dan identitas perusahaan lainnya.

Paten

Paten adalah suatu pengakuan dari lembaga yang berwenang atas penemuan produk yang diberi kewenangan untuk membuat, menggunakan, dan menjual penemuannya selama paten tersebut masih dalam jaminan

Untuk mendapatkan hak paten, alat yang diciptakan harus betul-betul baru (bukan produk perbaikan). Suatu alat tidak dapat diberikan hak paten apabila alat tersebut telah di publikasikan sebelum mengajukan hak paten. Hak paten hanya diberikan kepada penemu sebenarnya, bukan kepada seseorang yang menemukan penemuan orang lain.

Merek Dagang

Merek dagang merupakan istilah khusus dalam perdagangan atau perusahaan. Merek dagang pada umumnya berbentuk simbol, nama, logo, slogan, atau tempat dagang yang oleh perusahaan yang digunakan untuk menunjukkan keorisinalitasan produk atau membedakannya dengan produk lain di pasar. Merek dagang (trade mark) pada umumnya dijadikan simbol perusahaan dipasaran. Untuk menetapkan merek, harus dipilih kata yang khas, mudah dikenal dan diingat serta unik bagi pelanggan sehingga menjadi merek terkenal

Hak Cipta

Hak cipta (*copyright*) adalah hak istimewa guna melindungi pencipta dari keorisinalitasan ciptaanya, misalnya karangan, music, lagu, dan hak untuk memproduksi



Prakarya dan Kewirausahaan

,memperbaiki, mendistribusikan ,atau menjual. Jadi, hak cipta adalah hak istimewa guna melindungi pencipta dan keorisinalisan ciptaannya.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami bagaimana memulai usaha baru. Memahami langkah-langkah memasuki usaha baru. Cara-cara merintis bisnis baru. Mampu memahami hambatan dalam memasuki industri , serta memahami perusahaan dengan sistem waralaba hingga bentuk-bentuk perlindungan hukum ; paten, merek dagang, dan hak cipta.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah langkah-langkah memasuki usaha baru, waralaba, serta bentuk-bentuk perlindungan hukum..
2. Carilah di internet masing-masing langkah-langkah memasuki usaha baru, waralaba, serta bentuk-bentuk perlindungan hukum.
3. Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Jelaskan langkah-langkah memasuki usaha bar.



Prakarya dan Kewirausahaan

NO	Langkah-langkah memasuki usaha baru	DEFINISI	SKOR
1.	<i>Merintis usaha baru</i>		
2.	<i>Membeli usaha yang sudah ada</i>		
3.	<i>Kerjasama manajemen</i>		

2. jelaskan keuntungan dan kerugian jika kita memulai usaha waralaba.

NO	Keuntungan	Kerugian	SKOR
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			



Prakarya dan Kewirausahaan

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Pertemuan Ke 12 (dua belas)

1. **Capaian Pembelajaran**

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami asal-usul timbulnya ide kewirausahaan, dapat melihat peluang dan sumber-sumber potensial dari peluang tersebut.

2. **Kemampuan Akhir yang diharapkan**

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

3. **Pokok Bahasan :**

Ide dan Peluang usaha

4. **Sub Pokok Bahasan**

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

5. **Materi**

A. Asal-Usul Timbulnya Ide Kewirausahaan

Ide kewirausahaan selalu muncul dari pemikiran kreatif. Ide muncul apabila kita memiliki pengetahuan dan pengalaman yang luas. Ide juga muncul dari mimpi- mimpi atau khayalan. Setelah ide atau khayalan muncul, muncullah gagasan dan angan-angan.

Menurut Zimmerer, ide-ide yang berasal dari wirausahawan dapat menciptakan peluang untuk memenuhi riil dipasar. Dalam mengevaluasi ide untuk menciptakan nilai-nilai potensial, wirausahawan perlu mengidentifikasi dan mengevaluasi semua risiko yang mungkin terjadi dengan cara sebagai berikut:

1. Mengurangi kemungkinan risiko melalui starategi yang proaktif.
2. Menyebarkan risiko pada aspek yang paling mungkin.



Prakarya dan Kewirausahaan

Mengelola risiko yang mendatangkan nilai atau manfaat. Ada tiga risiko yang dapat dievaluasi, yaitu :

1. Risiko pasar terjadi akibat adanya ketidakpastian pasar
2. Risiko finansial terjadi akibat rendahnya hasil penjualan dan tingginya biaya; dan
3. Risiko teknik terjadi akibat adanya kegagalan teknik.

Cara untuk mengubah ide menjadi peluang antara lain :

1. Ide dapat digerakkan secara internal melalui perubahan cara-cara atau metode yang lebih baik untuk melayani dan memuaskan pelanggan dalam memenuhi kebutuhannya.
2. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk produk dan jasa baru.
3. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk modifikasi pekerjaan yang dilakukan atau cara untuk melakukan suatu pekerjaan.

Hasil dari ide-ide tersebut secara keseluruhan adalah perubahan dalam bentuk arahan atau petunjuk bagi perusahaan atau kreasi baru tentang barang yang dihasilkan perusahaan. Banyak wirausahawan yang berhasil karena bukan atas idenya sendiri, tetapi hasil pengamatan dan penerapan ide-ide orang lain yang bisa dijadikan peluang.

B. Mengembangkan Suatu ide Baru

Ada beberapa cara untuk mengembangkan suatu ide baru tentang suatu produk atau jasa, yaitu:

1. **Mengenal suatu kebutuhan pasar** sangat penting bagi perusahaan untuk mengembangkan produk dan jasa-jasa baru.
2. **Memperbaiki produk yang sudah ada** sangat diperlukan dengan mengidentifikasi produk- produk mana yang tidak mengalami perubahan beberapa tahun terakhir ini, kemudian coba kembangkan beberapa perubahan yang diperlukan.
3. **Kombinasikan industri-industri**, yaitu dengan menggabungkan beberapa industri yang



Prakarya dan Kewirausahaan

saling mendukung, misalnya mengombinasikan industri musik dengan industri komputer.

4. **Pahami kecenderungan-kecenderungan yang akan dihadapi** karena lingkungan demografi berubah seperti usia dan pola-pola kehidupannya, gaya hidup, pengetahuan, dan kemampuan masyarakat berubah, maka harus disesuaikan dengan perubahan-perubahan tersebut.
5. **Peduli terhadap segala sesuatu.** Kebanyakan orang terbiasa dengan kehidupan yang normal dan kebiasaan, tidak pernah peduli terhadap sesuatu yang ada.
6. **Mempertanyakan asumsi-asumsi,** untuk membangun produk, kita harus mempertanyakan asumsi-asumsi untuk membuat produk yang normal.
7. **Pertama beri nama, kemudian kembangkan nama itu.** Ketika mengembangkan produk baru harus dipikirkan tentang nama baru jangan menggunakan nama-nama itu juga.

C. Peluang dalam Kewirausahaan

Proses penjarangan ide atau disebut proses *screening* merupakan suatu cara terbaik untuk menuangkan ide potensial menjadi produk dan jasa riil. Berikut langkah untuk penjarangan ide, yaitu :

1. Menciptakan produk baru dan berbeda.

Dalam mengamati perilaku pasar, paling sedikit adadua unsur pasar yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a. Permintaan terhadap barang/jasa yang dihasilkan.
- b. Waktu penyerahan dan waktu permintaan barang/jasa.

Kemampuan untuk memperoleh peluang sangat bergantung pada kemampuan wirausahawan untuk menganalisis pasar, yang meliputi aspek- aspek sebagai berikut.

- a. Kemampuan menganalisis demografi pasar.
- b. Kemampuan menganalisis sifat serta tingkah laku pesaing



Prakarya dan Kewirausahaan

- c. Kemampuan menganalisis keunggulan bersaing dan kelemahan pesaing yang dapat dijadikan sebagai peluang.

2. Mengamati pintu peluang.

Wirausahawan harus mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing, misalnya kemungkinan pesaing mengembangkan produk baru, pengalaman keberhasilan dalam mengembangkan produk baru, dukungan keuangan, dan keunggulan-keunggulan yang dimiliki pesaing di pasar. Kemampuan pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan mengamati kelemahan-kelemahan dan risiko pesaing dalam menanamkan modal barunya.

Ada beberapa keadaan yang dapat dijadikan sebagai peluang yang mencakup hal-hal sebagai berikut.

1. Produk baru harus segera dipasarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat.
2. Kerugian teknik harus rendah. Oleh karena itu, penggunaan teknik harus dipertimbangkan sebelumnya.
3. Ketika pesaing tidak begitu agresif untuk mengembangkan strateginya.
4. Pesaing tidak memiliki teknologi canggih.
5. Pesaing sejak awal tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisinya.
6. Perusahaan baru memiliki kemampuan dan sumber-sumber untuk menghasilkan produk barunya.

3. Analisis produk dan proses produksi secara mendalam.

Analisis ini untuk menjamin kesesuaian antara kualitas dengan jumlah produk yang ada.

4. Menaksir biaya awal.

Menyangkut biaya awal yang diperlukan oleh usaha baru.

5. **Memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi. Risiko yang mungkin terjadi diantaranya:**



Prakarya dan Kewirausahaan

- a. **Risiko teknik** berhubungan dengan proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut suatu objek penentu apakah ide secara aktual dapat ditransformasi menjadi produk yang siap dipasarkan dengan kapabilitas dan karakteristiknya. Contohnya kegagalan dalam proses pengembangan produk.
- b. **Risiko finansial** adalah risiko yang timbul sebagai akibat ketidakcukupan finansial, baik dalam tahap pengembangan produk baru maupun dalam menciptakan dan mempertahankan perusahaan untuk mendukung biaya produk baru. Contohnya kegagalan akibat ketidakcukupan dana.
- c. **Risiko pesaing** adalah kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar.
- d. **Analisis kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman** (*strength, weakness, opportunity, and threat* SWOT) sangat penting dalam menciptakan keberhasilan perusahaan baru.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Setelah mengikuti praktikum, Mahasiswa mampu memahami asal-usul timbulnya ide kewirausahaan, dapat melihat peluang dan sumber-sumber potensial dari peluang tersebut.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah definisi ide dan peluang usaha.
2. Carilah di internet masing-masing timbulnya ide baru dan mengembangkan untuk menjadi peluang usaha..

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Uraikan secara langkah cara mengembangkan ide baru dalam menciptakan peluang usaha.

.....

.....

.....

.....



Prakarya dan Kewirausahaan

2. Jelaskan resiko apa saja yang harus dihadapi kewirausahaan dalam membangun ide dan peluang usaha:

NO	Resiko	DEFINISI	SKOR
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			



Prakarya dan Kewirausahaan

3. Jelaskan langkah-langkah dalam penjaringan ide usaha.

NO	Langkah langka penjaringan ide	DEFINISI	SKOR
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			



Pertemuan Ke 13 (tiga belas)

1. **Capaian Pembelajaran**

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami pentingnya studi kelayakan bisnis. Mampu membuat studi kelayakan bisnis dan mampu merintis usaha baru. Dan mampu mengevaluasi dan persiapan bisnis baru.

2. **Kemampuan Akhir yang diharapkan**

- a. Menjelaskan studi kelayakan bisnis
- b. Menguraikan proses dan tahapan studi kelayakan
- c. Memahami analisis kelayakan bisnis
- d. Mampu menyusun laporan studi kelayakan bisnis
- e. Mampu evaluasi dan persiapan bisnis baru.

3. **Pokok Bahasan**

Analisis Bisnis dan Studi kelayakan bisnis

4. Sub Pokok Bahasan :

- 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.

5. Materi :

A. Analisis Bisnis dan Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha/bisnis atau disebut juga analisis proyek bisnis adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus-menerus. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan



Prakarya dan Kewirausahaan

keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Dalam studi ini, pertimbangan ekonomis dan teknis sangat penting karena akan dijadikan dasar implementasi kegiatan usaha.

Hasil studi kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan anatara lain untuk melakukan hal-hal berikut.

- a. Merintis usaha baru
- b. Mengembangkan usaha yang sudah ada
- c. Memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan.

Adapun pihak yang memerlukan dan berkepentingan dengan studi kelayakan usaha diantaranya sebagai berikut.

1. Pihak wirausahawan (pemilik perusahaan)
2. Pihak investor dan peyandang dana
3. Pihak masyarakat dan pemerintah.

B. Proses dan Tahapan Studi Kelayakan

Studi kelayakan usaha dapat dilakukan melalui tahap-tahap sebagai berikut.

- a. Tahap penemuan idea tau perumusan gagasan

Tahap penemuan ide adalah tahap dimana wirausahawan memiliki ide untuk merintis usaha barunya. Ide tersebut kemudian dirumuskan dan diidentifikasi.

- b. Tahap formulasi tujuan

Tahap ini adalah tahap perumusan visi dan misi bisnis, semuanya dirumuskan dalam bentuk tujuan.

- c. Tahap analisis

Tahap penelitian, yaitu proses sistematis yang dilakukan untuk membuat suatu keputusan apakah bisnis tersebut layak dilaksanakan atau tidak.



Prakarya dan Kewirausahaan

Selain tahapan-tahapan tersebut, ada beberapa aspek yang harus diamati dan dicermati dalam tahap analisis tersebut yang meliputi hal-hal sebagai berikut.

- a. Aspek pasar
 - b. Aspek teknik produksi/operasi
 - c. Aspek manajemen/pengelolaan
 - d. Aspek financial/keuangan.
- d. Tahap keputusan

Setelah dievaluasi, dipelajari, dianalisis, dan hasilnya meyakinkan, langkah berikutnya adalah tahap pengambilan keputusan apakah bisnis layak dilaksanakan atau tidak.

C. Analisis Kelayakan Bisnis

Untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu bisnis untuk dilakukan, harus dianalisis berbagai aspeknya. Berikut beberapa kriteria yang dapat dijadikan aspek penilaian.

1. Analisis Aspek Pemasaran

Dalam analisis pasar, biasanya terdapat beberapa komponen yang harus dianalisis dan dicermati, diantaranya ialah sebagai berikut.

- a. Kebutuhan dan keinginan konsumen
- b. Segmentasi pasar
- c. Target
- d. Nilai tambah
- e. Masa hidup produk
- f. Struktur pasar
- g. Persaingan dan strategi pesaing
- h. Ukuran pasar
- i. Pertumbuhan pasar
- j. Laba kotor



k. Pangsa pasar.

2. Analisis Aspek Manajemen

Dalam menganalisis aspek-aspek manajemen, terdapat beberapa unsur yang harus dianalisis, seperti berikut.

- a. Kepemilikan
- b. Organisasi
- c. Tim manajemen
- d. Karyawan

3. Analisis Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan meliputi komponen-komponen sebagai berikut.

- a. Kebutuhan dana
- b. Sumber dana
- c. Proyeksi neraca
- d. Proyeksi laba rugi
- e. Proyeksi aliran kas

D. Penyusunan Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Setelah menganalisis berbagai aspek bisnis secermat mungkin dan hasilnya secara ekonomis dinyatakan layak, langkah selanjutnya adalah menyusun laporan studi kelayakan.

Sistematika laporan studi kelayakan pada umumnya berisi hal-hal sebagai berikut.

RINGKASAN PROYEK BAB I

PENDAHULUAN

- 1.1 Dasar Gagasan Membuka Bisnis Baru/Pengembangan Bisnis
- 1.2 Nama dan Alamat Perusahaan
- 1.3 Bidang Usaha
- 1.4 Bentuk Perusahaan



1.5 Gambaran Perkembangan Perusahaan (Untuk Perusahaan yang Sudah Ada)

BAB II PROFIL PERUSAHAAN DEWASA INI

(Untuk Perusahaan yang Sudah Ada)

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

2.2 Perizinan

2.3 Aspek Teknis Produksi/Operasi

2.4 Aspek Pemasaran

2.5 Aspek Manajemen

2.6 Aspek Keuangan

BAB III PROYEK YANG DIUSULKAN

3.1 Proyek yang Diusulkan

- a. Sifat Investasi (Baru/Perluasan)
- b. Jenis Produk (Produk Utama dan Sampingan)

3.2 Aspek Teknis

- a. Sifat Proyek
- b. Jenis dan Jumlah Produksi
- c. Lokasi
- d. Bangunan
- e. Mesin dan Peralatan
- f. Tata Letak Proses
- g. Proses Produksi
- h. Kapasitas Produksi
- i. Bahan Baku dan Bahan Penolong
- j. Tenaga Kerja

3.3 Aspek Pemasaran



- a. Peluang Pasar
- b. Segmentasi Pasar
- c. Sasaran Pasar
- d. Masa Hidup Produk
- e. Struktur Pasar
- f. Persaingan dan Strategi Bersaing
- g. Ukuran Pasar dan Pertumbuhannya
- h. Pangsa Pasar
- i. Margin Laba Kotor

3.4 Aspek Manajemen

- a. Kepemilikan
- b. Struktur Organisasi
- c. Tim Manajemen
- d. Tenaga Kerja/Karyawan

3.5 Aspek Keuangan

- a. Kebutuhan Dana
 - b. Sumber Dana
- c. Prediksi Pendapatan
 - d. Prediksi Biaya
- e. Prediksi Laba Rugi
- f. Kriteria Investasi

BAB IV KESIMPULAN

LAMPIRAN



E. Evaluasi dan Persiapan Bisnis Baru

Seperti telah dikemukakan, sebelum suatu usaha baru dimulai, terlebih dahulu harus disiapkan suatu rencana usaha yang baik dan evaluasi. Suatu rencana usaha yang baik menurut Peggy Lambing biasanya berisi komponen-komponen sebagai berikut.

- a. Ringkasan pelaksanaan usaha
- b. Deskripsi usaha
- c. Produk dan pelayanan-pelayanan yang akan disajikan
- d. Analisis industri
- e. Analisis pasar
- f. Strategi pemasaran
- g. Pengelolaan
- h. Operasi usaha
- i. Proyeksi keuangan

Menurut Peggy Lambing, agar kita yakin bahwa suatu usaha adalah siap dimulai, perlu diadakan evaluasi terhadap beberapa aspek berikut.

1. Evaluasi ringkasan pelaksanaan
2. Evaluasi misi bisnis
3. Evaluasi lingkungan bisnis
4. Evaluasi produk dan jasa
5. Evaluasi pesaing
6. Evaluasi harga
7. Evaluasi keunggulan persaingan
8. Evaluasi pasar dan pemasaran
9. Evaluasi manajemen dan personal
10. Evaluasi mesin dan peralatan



Prakarya dan Kewirausahaan

11. Evaluasi biaya awal
12. Evaluasi pendanaan
13. Evaluasi titik impas
14. Evaluasi risiko yang tidak terkontrol
15. Evaluasi kesimpulan anda.



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu memahami pentingnya studi kelayakan bisnis. Mampu membuat studi kelayakan bisnis dan mampu merintis usaha baru. Dan mampu mengevaluasi dan persiapan bisnis baru.

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah dan pahami cara analisis bisnis dan studi kelayakan bisnis salam merintis usaha baru.
2. Carilah di internet masing-masing tentang analisis bisnis dan studi kelayakan bisnis dalam merintis usaha baru.
3. Buatlah ke dalam tabel yang tersedia.



Prakarya dan Kewirausahaan

IV. ISILAH TABEL DI BAWAH INI

1. Uraikan secara lengkap aspek aspek yang harus di analisis.

Aspek manajemen	Aspek Pemasaran	Aspek keuangan
SKOR		

2. Buatlah sistematika laporan studi kelayakan bisnis

Laporan kelayakan bisnis	
SKOR	



Pertemuan Ke 14 (empatbelas)

1. **Capaian Pembelajaran**

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu membuat dan merumuskan perencanaan usaha. Memahami cara mengelola keuangan. Memahami tehnik dan strategi pemasaran dan bauran pemasaran. Mahasiswa juga mampu menggambarkan tehnik pengembangan usaha dengan memelihara semangat wirausahawan

2. **Kemampuan Akhir yang diharapkan**

- a. Menjelaskan perencanaan usaha.
- b. Mampu mengelola keuangan.
- c. Mendefinisikan tehnik strategi pemasaran.
- d. Menjelaskan bauran pemasaran.
- e. Mendefinisikan tehnik pengembangan usaha.
- f. Memahami semangat kewirausahaan

3. **Pokok Bahasan :**

4. **Sub Pokok Bahasan :**

- a. Perencanaan usaha
- b. Pengelolaan keuangan
- c. Strategi pemasaran
- d. Bauran pemasaran
- e. Pengembangan usaha
- f. Semangat kewirausahaan

5. **Materi:**

A. **Perencanaan Usaha**

Setelah ide untuk memulai usaha muncul, langkah pertama yang harus dilakukan adalah



Prakarya dan Kewirausahaan

membuat perencanaan usaha. Perencanaan usaha adalah suatu cetak biru tertulis (*blue-print*) yang berisikan tentang misi usaha, susulan usaha, operasional usaha, perincian finansial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, dan kemampuan serta keterampilan pengelolanya.

Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting, yaitu mencakup hal-ha sebagai berikut:

1. Sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha.
2. Sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

Menurut Zimmerer ada beberapa unsur yang harus ada dalam perencanaan usaha, yaitu meliputi hal-hal berikut:

1. Ringkasan pelaksanaan
2. Profil usaha
3. Strategi usaha
4. Produk dan jasa
5. Strategi pemasaran
6. Analisis pesaing
7. Ringkasan karyawan dan pemilik
8. Rencana operasional
9. Data finansial
10. Proposal / usulan pinjaman
11. Jadwal operasional

Sementara itu, menurut Peggy Lambing, perencanaan bisnis memuat sejumlah topik, yang meliputi hal-hal berikut:

1. Ringkasan eksekutif (*executive summary*)
2. Pernyataan misi (*mission statement*)



Prakarya dan Kewirausahaan

3. Lingkungan usaha (*business environment*)
4. Perencanaan pemasaran (*marketing plan*)
5. Tim manajemen (*management team*)
6. Data finansial (*finansial data*)
7. Aspek-aspek legal (*legal consideration*)
8. Jaminan asuransi (*insurance requirements*)
9. Orang-orang penting (*key person*)
10. Pemasok (*supplier*)
11. Risiko (*risk*)

Ringkasan eksekutif (*executive summary*), menjelaskan tentang:

- a. Maksud usaha,
- b. Usaha finansial,
- c. Permintaan dana,
- d. Cara menggunakan dana dan cara pembayaran kembali pinjaman.

Secara terperinci, komponen-komponen yang tercantum dalam format usaha tersebut meliputi hal-hal berikut:

1. Ringkasan eksekutif
2. Perencanaan usaha secara detail
 - a. Latar belakang usaha
 - b. Gambaran usaha secara detail
 - c. Analisis pasar
 - d. Analisis pesaing
 - e. Perencanaan strategi usaha
 - f. Spesifikasi organisasi dan manajemen
 - g. Perencanaan keuangan



h. Perencanaan aksi strategis

Setelah membuat ringkasan eksekutif, langkah berikutnya adalah menentukan misi usaha (*business mission*). Beberapa aspek yang biasanya dimuat dalam proposal usaha meliputi hal-hal berikut:

1. Manajemen usaha
2. Pemasaran
3. Produksi/operasional
4. Keuangan perusahaan

B. Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan adalah bagaimana mengusahakan sumber dana, menggunakan dan mengendalikan dana-dana perusahaan. Ada tiga aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan keuangan, yaitu mencakup hal-hal berikut:

1. Aspek sumber dana
2. Aspek rencana dan penggunaan dana
3. Aspek pengawasan atau pengendalian keuangan Sumber-Sumber Keuangan Perusahaan

Sumber dana perusahaan dapat dibagi menjadi dua golongan, yaitu sebagai berikut:

1. Dana yang berasal dari perusahaan disebut pembelanjaan internal. Ada tiga jenis sumber keuangan perusahaan, di antaranya meliputi hal-hal berikut:
 - a. Penggunaan dana perusahaan
 - b. Penggunaan cadangan
 - c. Penggunaan laba yang tidak dibagi/ditahan
2. Dana yang berasal dari luar perusahaan, yang disebut pembelanjaan eksternal. Sumber dana eksternal mencakup hal-hal berikut:
 - a. Dana dari pemilik atau penyertaan
 - b. Dana yang berasal dari utang/pinjaman, baik jangka pendek maupun jangka panjang,



atau disebut pembelanjaan asing.

- c. Dana bantuan program pemerintah pusat dan daerah
- d. Dana dari teman atau keluarga yang ingin menanamkan modalnya
- e. Dana ventura, yaitu dana dari perusahaan yang ingin menginvestasikan dananya pada perusahaan kecil yang memiliki potensi.

C. Perencanaan Keuangan dan Penggunaan Dana

Ada beberapa aspek yang harus diperhatikan dalam merancang penggunaan biaya, meliputi hal-hal berikut:

1. Biaya awal
2. Proyeksi/rancangan keuangan, yang mencakup:
 - a. Pembukaan neraca harian,
 - b. Proyeksi/rancangan neraca pendapatan (*income statements*)
 - c. Proyeksi/rancangan neraca aliran kas (*cash flow statements*)
3. Analisis pulang pokok (*break-even analysis*)

Biaya awal (*start-up cost*), adalah biaya yang diperlukan ketika perusahaan akan berdiri.

Biaya awal perusahaan yang baru berdiri pada umumnya meliputi:

- a. Biaya awal yang tidak terduga (unik)
- b. Biaya administrasi (gaji karyawan dan peralatan kantor)
- c. Biaya (sewa) bangunan
- d. Biaya asuransi
- e. Biaya tambahan atau biaya secara umum

Sebagai ilustrasi bagi perusahaan baru, perkiraan keseluruhan biaya awal perusahaan atau estimasi biaya perusahaan yang diperlukan dapat dilihat pada Tabel 14.1



D. Kegiatan Estimasi Biaya

1. Produksi:

- | | |
|-------------------------------------|---------|
| a. Pengembangan suatu prototipe | Rp..... |
| b. Desain produk akhir | Rp..... |
| c. Peralatan untuk pabrikasi | Rp..... |
| d. Material untuk pabrikasi | Rp..... |
| e. Biaya tenaga kerja | Rp..... |
| f. Pembelian eksploitasi (tambahan) | Rp..... |
| g. Biaya hidup wirausaha | Rp..... |
| TOTAL | Rp..... |

2. Pemasaran:

- | | |
|-------------------------------------------------------------|---------|
| a. Riset pemasaran | Rp..... |
| b. Promosi dan periklanan | Rp..... |
| c. Peralatan pendukung untuk pemasaran | Rp..... |
| d. Pengeluaran untuk staf penjualan dan jaringan distribusi | Rp..... |
| e. Pengeluaran untuk membantu penjualan | Rp..... |
| f. Pengeluaran untuk instalasi dan penyajian produk | Rp..... |
| TOTAL | Rp..... |

3. Operasi usaha secara umum

TOTAL	Rp.....
-------	---------

4. Estimasi pengeluaran

- | | |
|-----------------------------|---------|
| a. Pengembangan produk | Rp..... |
| b. Pemasaran dan distribusi | Rp..... |
| c. Operasional usaha | Rp..... |

JUMLAH KESELURUHAN



E. Teknik dan Strategi Pemasaran

Pemasaran ialah kegiatan meneliti menghasilkan barang atau jasa, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa. Prinsip pemasaran adalah menciptakan nilai bagi pelanggan, keunggulan bersaing dan fokus pemasaran.

Langkah selanjutnya adalah mempelajari dan melatih bagaimana barang dan jasa yang dihasilkan itu didistribusikan atau dipasarkan. Sesuai dengan definisi pemasaran, yaitu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (*probe/search*), menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (*product*), menentukan tingkat harga (*price*), mempromosikannya agar produk dikenal konsumen (*promotion*), dan mendistribusikan produk ke tempat konsumen (*place*), maka tujuan pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen.

Prinsip dasar pemasaran, yaitu menciptakan **nilai bagi langganan** (*customer value*), keunggulan bersaing (*competitive advantages*), dan fokus pemasaran. Tujuan pemasaran bukan mendapatkan langganan (*improve competitive situation*).

F. Perencanaan Pemasaran

Pembahasan tentang strategi perusahaan, tidak bisa lepas dari perencanaan, arahan, atau acuan gerak langkah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan. Perencanaan pemasaran meliputi langkah-langkah:

- 1) Penentuan kebutuhan dan keinginan konsumen
- 2) Memilih pasar sasaran khusus
- 3) Menempatkan strategi pemasaran dalam persaingan
- 4) Memilih strategi pemasaran

G. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (*marketing mix*) meliputi 5P yaitu: *probe/search*, *product*, *place*,



price dan *promotion*.

H. Penelitian dan Pengembangan Pasar

Keunggulan bersaing perusahaan baru terletak pada perbedaan (diferensiasi) perusahaan tersebut dengan pesaingnya dalam hal-hal berikut:

1. Kualitas yang lebih baik
2. Harga yang lebih murah dan bisa ditawar
3. Lokasi yang lebih cocok, lebih dekat, lebih cepat
4. Seleksi barang dan jasa yang lebih menarik
5. Pelayanan yang lebih menarik dan lebih memuaskan konsumen
6. Kecepatan, baik dalam pelayanan maupun dalam penyaluran barang

Oleh sebab itu, bagi usaha baru sangatlah cocok untuk menerapkan strategi untuk menerapkan *market driven* (dorongan pasar). Strategi ini dibangun berdasarkan pada enam fondasi berikut:

1. Orientasi konsumen
2. Kualitas
3. Kenyamanan dan kesenangan
4. Inovasi
5. Kecepatan
6. Pelayanan dan kepuasan pelanggan

I. Produk (Product)

Produk selalu mengalami daur hidup (*product life cycle*), yang terdiri atas tahap pengembangan, tahap pengenalan, tahap pertumbuhan penjualan, tahap kematangan, tahap kejenuhan dan penurunan. Prinsip-prinsip pengembangan produk meliputi kesederhanaan, integritas, fokus pada orang, berdaya juang, kreativitas dan risiko.

1. Tahap pengembangan



Prakarya dan Kewirausahaan

Dalam tahap pengembangan produk ini sering timbul risiko yang besara dan hampir 80% produk gagal (Zimmerer, 1996: 124). Ada beberapa alasan mengapa produk baru gagal, yaitu mencakup hal-hal berikut:

- a. Produk baru tidak berbeda secara memadai dengan produk yang ada di pasar
- b. Wirausahawan tidak memiliki pengetahuan yang memadai tentang pasar
- c. Perusahaan sangat miskin perencanaan dan kurang gencar dalam memperkenalkan produk-produk barunya
- d. Wirausahawan gagal untuk menyesuaikan strategi produknya ketika ada perubahan
- e. Perusahaan kekurangan dana yang memadai dan kurang komitmen terhadap produk baru

Untuk meminimalkan risiko yang timbul dalam memperkenalkan produk dan jasa baru, pemilik perusahaan kecil hendaknya mempertimbangkan aturan-aturan dalam pengembangan produk. Adapun antara aturan-aturan pengembangan produk yang perlu diperhatikan meliputi hal-hal berikut:

- a. Sederhana (*simplicity*)
- b. Integritas (*integrity*)
- c. Fokuskan pada orangnya (*human focus*)
- d. Berdaya juang/sinergi (*sinergy*)
- e. Kreativitas (*creativity*)
- f. Risiko (*risk*)

Banyak cara untuk merekayasa produk barang dan jasa agar diminati oleh konsumen, diantaranya ialah sebagai berikut:

- a. Jenis-jenisnya diperbarui
- b. Kualitasnya dibeda-bedakan ditingkatkan
- c. Model dan desainnya bermacam-macam dan dibedakan
- d. Kemasan, warna, bentuk, ukuran, standar, merek dibuat sedemikian rupa sehingga lebih



menarik

2. **Tahap pengenalan**
3. **Tahap pertumbuhan penjualan**
4. **Tahap kematangan**
5. **Tahap kejenuhan**
6. **Tahap penurunan Tempat (place)**

Tempat yang menarik bagi konsumen adalah tempat yang paling strategis, menyenangkan dan efisien. Ada dua saluran distribusi yang masing masing sangat berbeda, yaitu : Saluran distribusi untuk barang, Saluran distribusi untuk konsumsi

Ada beberapa opsi distribusi yang tersedia bagi wirausahawan yang ingin mengembangkan produk baru yaitu mencakup hal hal berikut :

- a. Pemasaran langsung
- b. Pedagang besar
- c. Para agen

Harga (price)

Harga yang terjangkau dan paling efisien bagi konsumen. Faktor faktor yang harus dipertimbangkan antara lain ialah sbb:

1. Biaya barang dan jasa
2. Permintaan dan penawaran pasar
3. Antisipasi volume penjualan produk dan jasa
4. Harga pesaing
5. Kondisi ekonomi
6. Lokasi usaha
7. Fluktuasi musiman
8. Faktor psikologis pelanggan



Prakarya dan Kewirausahaan

9. Bunga kredit dan bentuk kredit
10. Sensitivitas harga pelanggan (elastisitas permintaan)

Selain harus mempertimbangkan faktor faktor yang disebutkan tersebut, ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk memberikan harga yang menarik bagi konsumen yaitu mencakup hal hal berikut :

1. Menentukan harga dasar dan harga jual barang yang berbeda beda
2. Memberikan potongan harga yang bervariasi, misalnya sebagai berikut
3. Memberikan keringanan waktu pembayaran

Strategi pemasaran bagi usaha baru

1. Penetrasi pasar (market penetration)
2. Pengembangan pasar (market development)
3. Pengembangan produk (produk development)
4. Segmentasi pasar (market segmentasi)

Tehnik penentuan harga : untuk produk baru

1. Menghasilkan produk yang dapat diterima oleh konsumen potensial tidak peduli berapa banyak nya
2. Memelihara pangsa pasar yang akibat tumbuhnya persaingan
3. Memperoleh laba

Tehnik penentuan harga : untuk barang konsumsi

1. Harga diatas harga pasar untuk produk yang sama
2. Harga dibawah harga pasar
3. Harga pada harga pasar



Prakarya dan Kewirausahaan

Untuk memahami lebih lanjut akan diuraikan sbb:

- a. Strategi penetrasi harga
- b. Strategi harga skimming
- c. Strategi sliding-the-demand- curve
- d. Strategi “follow-the-leader pricing”

Teknik penentuan harga untuk barang untuk barang industri

1. Strategi cost –plus pricing
2. Pembiayaan langsung dan formulasi harga
3. Penentuan harga jual model pulang pokok

Teknik penentuan harga : untuk jasa

Dengan teknik ini perusahaan jasa bisa memperoleh manfaat yang efektif .

Alat –alat penentuan harga

1. Mark –up
2. Analisis pulang pokok (break even analysis

Promosi

Promosi adalah cara mengkomunikasikan barang dan jasa yang ditawarkan supaya konsumen mengenal dan membeli, Agar barang dan jasa yang kita produksi dikenal,diketahui, dibutuhkan,dan diminta konsumen, wirausahawan harus segera melakukan usaha usaha sebagai berikut .

1. Informasikan barang /jasa yang dihasilkan pada konsumen .
2. Bujuk konsumen agar mau membeli barang dan jasa yang dihasilkan
3. Pengaruhi konsumen agar tertarik terhadap barang /jasa yang kita hasilkan

Ada beberapa jenis promosi yaitu sbb :

1. Iklan , misalnya melalui media cetak (majalah ,surat kabar) atau elektronik (radio ,tv,



Prakarya dan Kewirausahaan

internet dan lain lain)

2. Promosi penjualan, misalnya melalui pameran dagang, kuis berhadiah hiburan dan lain sebagainya
3. Wiraniaga, mempromosikan langsung barang itu ke konsumen sasaran dengan membawa produk contoh
4. Pemasaran langsung, langsung menghubungi konsumen.
5. Humas, yaitu mempublikasikan barang kita melalui billboard, pamflet, dan lain sebagainya

Kiat kiat pemasaran bagi bisnis baru

1. Cari peluang pasar
2. Tempat yang tepat
3. Banyaknya barang yang dibutuhkan
4. Tentukan target apa yang hendak kita capai
5. Fungsi fungsi pemasaran usaha baru

J. Manajemen dan strategi kewirausahaan

Manajemen kewirausahaan meyangkut semua kekuatan perusahaan yang menjamin bahwa usahanya betul betul eksis. bila baru ingin berhasil, wirausahawan harus memiliki 4 kompetensi diantaranya mencakup hal hal berikut

1. Fokus pada pasar, bukan pada teknologi
2. Buat ramalan penandaan untuk menghindari tidak terbiayanya perusahaan
3. Bangun tim manajemen, bukan menonjolkan perorangan
4. Beri peran tertentu, khusus bagi wirausahawan penentu

Wirausahawan biasanya menggunakan strategi dari empat strategi sbg berikut :

1. Berada pertama di pasar dengan produk dan jasa baru
2. Fokuskan barang dan jasa pada relung yang kecil, tetapi bisa bertahan
3. Mengubah karakteristik produk, pasar, atau industri



K. Strategi kewirausahaan

1. Perubahan produk barang dan jasa
2. Strategi yang menyangkut penetrasi pasar
3. Kemampuan untuk memperoleh modal investasi dalam rangka penelitian dan pengembangan
4. Memiliki keterampilan yang unik
5. Keputusannya harus berdasarkan pada perilaku
6. Kemampuan untuk menopang keunggulan strategi perusahaan dan memodifikasinya
7. Penentu harga barang dan jasa untuk jangka waktu yang pendek dan jangka waktu yang panjang
8. Interaksi perusahaan dengan masyarakat luas
9. Pengaruh pertumbuhan yang cepat terhadap aliran kas

Strategi bagi pemimpin pasar (market leader)

1. Bersikap menyerang dan agresif untuk mempertahankan pangsa pasar
2. Bersikap bertahan dan tidak terlalu agresif
3. Tidak boleh ada anggapan bahwa perusahaan yang berhasil tidak memiliki tantangan

Strategi bagi bukan pemimpin pasar

1. Secara agresif menggunakan kompetensi terbaiknya untuk meraih peluang pasar sehingga tidak tertandingi
2. Mengembangkan strategi sebagai follower leader

Memelihara semangat (spirit) kewirausahaan

1. Mendidik kewirausahaan bagaimana pelayanan perusahaan khususnya dan tentang alasan mereka membeli produk dan jasa
2. Mendidik kewirausahaan tentang nilai-nilai perbaikan produk
3. Menciptakan iklim kerja yang positif



Prakarya dan Kewirausahaan

LEMBAR KERJA PRAKTEK MAHASISWA

Nama :

Nim :

Tanggal :

Nilai

I. TUJUAN

Setelah mengikuti praktikum, mahasiswa mampu membuat dan merumuskan perencanaan usaha. Serta memahami cara mengelola keuangan. Memahami tehnik dan strategi pemasaran dan bauran pemasaran. Mahasiswa juga mampu menggambarkan tehnik pengembangan usaha dengan memelihara semangat wirausahawan

II. ALAT DAN BAHAN

1. Buku Teks Kewirausahaan
2. Lembar Kerja Praktek Mahasiswa (LKPM)
3. Laptop
4. Internet

III. CARA KERJA

1. Bacalah definisi bauran pemasaran dan strategi pemasaran, serta cara pengelolaan keuangan hingga terciptanya semangat kewirausahaan..
2. Carilah di internet masing-masing definisi definisi bauran pemasaran dan strategi pemasaran, serta cara pengelolaan keuangan hingga terciptanya semangat kewirausahaan

IV. ISILAH PERTANYAAN BERIKUT INI

1. Strategi apa yang cocok bagi perusahaan kecil dan perusahaan yang baru berdiri

.....



Prakarya dan Kewirausahaan

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Jelaskan bagaimana tehnik pengembangan usaha untuk perusahaan yang baru berdiri dan perusahaan yang sudah ada.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Coba anda sebutkan strategi seorang wirausaha dalam menghadapi lingkungan eksternal.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Prakarya dan Kewirausahaan

DAFTAR PUSTAKA

Meredith, G.G. 1996. Kewirausahaan Teori dan Praktik. Jakarta: Pustaka Binaman Presindo.

Rukka, Muhammad Rusli. 2011. Buku Ajar Kewirusahaan -1. Makassar: Lembaga Kajian dan Pengembangan Pendidikan Universitas Hasanuddin.

Suryana, 2004. Modul Kewirausahaan SMK. Jakarta: Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan, Departemen Pendidikan Nasional.

Santoso, Djoko, 2013. Modul Pembelajaran Kewirausahaan. Jakarta: Direktorat Jenderal Pembelajaran Dan Kemahasiswaan Ditjend Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan.