

MODUL

ENTREPRENEURSHIP



Disusun Oleh:

Intan Kusuma Dewi, SE, M.M

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA

2026

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga modul pembelajaran **Entrepreneurship** ini dapat disusun dengan baik. Modul ini disusun sebagai salah satu bahan ajar yang bertujuan untuk membantu peserta didik memahami konsep, prinsip, dan praktik kewirausahaan secara sistematis serta aplikatif.

Di era yang penuh dengan perubahan dan persaingan saat ini, kemampuan berwirausaha menjadi salah satu kompetensi penting yang perlu dimiliki. Oleh karena itu, modul ini dirancang untuk memberikan pemahaman mengenai dasar-dasar entrepreneurship, membangun pola pikir kewirausahaan (entrepreneurial mindset), serta mendorong peserta didik agar mampu mengembangkan kreativitas, inovasi, dan keberanian dalam menciptakan peluang usaha.

Penyusun menyadari bahwa modul ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan modul ini pada masa yang akan datang.

Akhir kata, semoga modul pembelajaran **Entrepreneurship** ini dapat memberikan manfaat bagi peserta didik, pendidik, dan semua pihak yang berkepentingan dalam mengembangkan kompetensi kewirausahaan.

Penyusun,

Intan Kusuma Dewi

DAFTAR ISI

DEFINISI ENTREPRENEURSHIP	3
1. Konsep Dasar Entrepreneur	3
2. Ciri dan Karakteristik Entrepreneur	4
3. Kualifikasi Dasar Wirausaha	5
4. Ciri dan Cara Wirausaha Tangguh	5
5. Ciri dan Cara Wirausaha Unggul	6
6. Peran dan Fungsi Kewirausahaan	6
7. Dasar Pemikiran	9
8. Pendataan Kelompok Minat	9
9. Komunitas Pengusaha Muda Indonesia	9
10. Tiga Komunitas Bisnis Terbesar di Indonesia	9
11. Bimbingan, Entrepreneur Fair dan Presentasi	10
12. Jadwal Seminar Wajib dan EF	10
13. Persentase Penilaian	10
WIRASWASTA DAN WIRAUSAHA, BERPIKIR PERUBAHAN	11
PERENCANAAN USAHA, STRATEGI PEMASARAN, DAN KRITERIA USAHA	20
BIMBINGAN BUSINESS PLAN	26
WIRAUSAHA SUKSES, KREATIF, DAN ETIKA BISNIS	28
MENCARI GAGASAN USAHA DAN PERMODALAN	34
PEMERIKSAAN PERSIAPAN EF DAN LAPORAN EF	40

DEFINISI ENTREPRENEURSHIP

SUB POKOK BAHASAN:

1. Konsep Dasar Entrepreneur

Entrepreneur atau wiraswasta merupakan seorang yang modal utamanya adalah ketekunan, keterampilan yang dilandasi sikap optimis, kreatif, dan melakukan usaha sebagai pendiri pertama disertai pula keberanian menanggung resiko berdasarkan suatu perhitungan dan perencanaan yang tepat.

Konsep entrepreneur mulai diperkenalkan pada abad ke delapan belas di Perancis oleh seorang ahli ekonomi bernama Richard Cantillon yang mengaitkan antara beban resiko yang harus ditanggung oleh pemerintah dengan para pengusaha di dalam menjalankan roda ekonomi. Disaat yang sama, sedang terjadi revolusi industri yang melibatkan sejumlah entrepreneur di Inggris.

Hingga tahun 1950-an, terdapat beberapa definisi tentang entrepreneur dari para ahli ekonomi. Misalnya:

- a. Kewirausahaan merupakan segala tindakan yang pada umumnya tidak dilakukan pada kegiatan bisnis secara rutin, melainkan merupakan sebuah fenomena yang muncul dalam aspek-aspek kepemimpinan (Schumpeter, 1951)
- b. Kewirausahaan, paling tidak di lingkungan masyarakat yang tidak otoriter, merupakan jembatan dalam masyarakat secara keseluruhan, terutama menyangkut aspek-aspek ekonomi di masyarakat tersebut, dan pada lembaga-lembaga yang berorientasi pada keuntungan (profit oriented) yang didirikan untuk mengambil keuntungan dari seluruh sumber ekonomi yang dimiliki serta untuk memuaskan kebutuhankebutuhan ekonomi dari masyarakat tersebut dengan sebaik-baiknya (Cole, 1959)
- c. Di dalam kewirausahaan, terdapat kesepakatan bahwa kita sedang membicarakan tentang suatu perilaku yang mencakup, pengambilan inisiatif, pengorganisasian atau pengorganisasian kembali mekanisme sosial ekonomi untuk mengubah situasi dan sumber daya menjadi sesuatu yang menguntungkan, dan penerimaan risiko atas kegagalan (Shapero, 1975)
- d. Kewirausahaan adalah suatu proses yang dinamis untuk meningkatkan kesejahteraan. Kesejahteraan ini diciptakan oleh individu-individu yang bersedia mengambil risiko, atas kekayaan, waktu, dan/atau karier dalam menyediakan nilai (sesuatu yang bernilai) pada barang atau jasa. Barang atau jasa itu sendiri mungkin merupakan suatu produk atau jasa baru dan unik atau mungkin juga tidak, tetapi nilai merupakan sesuatu yang mesti ditambahkan oleh para pengusaha dengan menjamin dan mengalokasikan sumber daya dan keahlian tertentu (Kuratko and Hodgetts, 1989)

2. Ciri dan Karakteristik Entrepreneur

Adapun karakteristik entrepreneur yang ditulis oleh sejumlah penulis adalah:

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

Sumber: diterjemahkan dari James W. Carland et.al. (1984). “”Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization”. *Academic of Management Review*. April 1984, p. 356.

Sedang ciri-ciri wirausaha menurut para ahli yang mengikuti *Lokakarya Sistem Pendidikan dan Pengembangan Kewiraswastaan* di Indonesia tanggal 21-23 Juli 1976, Bing P. Lukman dan kawan-kawan, mengidentifikasi karakteristik wirausaha, yaitu inovatif, produktif, mandiri, ulet, tekun, tidak cepat puas, dan berani mengambil risiko (Syarif, 1976). Pendapat yang lebih terperinci disampaikan pula oleh Suparman Sumahamidjaya yang dikutip oleh Danuhardimedjo (1981, pp. 7-8) sebagai berikut:

- Mempunyai keberanian untuk mengambil risiko dalam menjalankan tugasnya untuk mengejar keuntungan yang merupakan imbalan dari karyanya.
- Mempunyai daya kreasi, imajinasi, dan kemampuan yang sangat tinggi untuk menyesuaikan diri dengan keadaan.
- Mempunyai semangat dan kemauan untuk mengatasi kesulitan yang dihadapi.

- d. Selalu mengutamakan efisiensi dan penghematan-penghematan biaya operasi perusahaan.
- e. Mempunyai kemauan untuk menarik bawahan atau teman/partner usaha yang mempunyai kemauan tinggi.
- f. Mempunyai analisis yang tepat, sistematis, dan metodologis.
- g. Tidak konsumtif, selalu menanamkan kembali keuntungan yang diperoleh untuk memperluas usaha yang sudah ada atau menanamkannya pada usaha-usaha yang baru.
- h. Mempunyai kemauan yang tinggi dalam menilai kesempatan yang ada, dan membawa teknik-teknik baru dalam mengorganisasikan usahausahanya secara tepat guna dan efisien.
- i. Tekun penuh kesanggupan dan tidak lekas putus asa.
- j. Yakin akan hari depan yang penuh keberhasilan dan kegemilangan
- k. Tidak menutup diri terhadap kemajuan sekitarnya.
- l. Fleksibel dan cekatan serta cukup informatif dalam menghadapi partner dan saingan-saingannya

3. Kualifikasi Dasar Wirausaha

- a. Memiliki rasa percaya dan sikap mandiri yang tinggi untuk berusaha mencari penghasilan dan keuntungan melalui perusahaan.
- b. Mau dan mampu mencari dan menangkap peluang usaha yang menguntungkan serta melakukan apa saja yang perlu untuk memanfaatkannya.
- c. Mau dan mampu berkomunikasi, tawar-menawar dan musyawarah dengan berbagai pihak yang besar pengaruhnya pada kemajuan usaha terutama para pembeli/langganan (memiliki *salesmanship*).
- d. Menghadapi hidup dan menangani usaha dengan terencana, jujur, hemat, dan disiplin.
- e. Mencintai kegiatan usahanya dan perusahaannya serta luas dan tangguh, tetapi cukup luwes dalam melindunginya.
- f. Mau dan mampu meningkatkan kapasitas diri sendiri dan kapasitas perusahaan dengan memanfaatkan dan memotivasi orang lain (*leadership/managerialship*) serta melakukan perluasan dan pengembangan usaha dengan risiko yang moderat.
- g. Berusaha mengenal dan mengendalikan lingkungan serta menggalang kerja sama yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.
- h. Berusaha mengenal dan mengendalikan lingkungan serta menggalang kerja sama yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

4. Ciri dan Cara Wirausaha Tangguh

- i. Berpikir dan bertindak strategik serta adaptif terhadap perubahan dalam berusaha mencari peluang keuntungan termasuk yang mengandung risiko yang agak besar dan dalam mengatasi berbagai masalah.

- j. Selalu berusaha untuk mendapatkan keuntungan melalui berbagai keunggulan dalam memuaskan langganan
- k. Berusaha mengenal dan mengendalikan kekuatan dan kelemahan perusahaan (dan pengusaha hanya) serta meningkatkan kemampuan dengan sistem pengendalian intern.
- l. Selalu berusaha meningkatkan kemampuan dan ketangguhan perusahaan terutama dengan pembinaan motivasi dan semangat kerja serta penumpukan permodalan.

5. Ciri dan Cara Wirausaha Unggul

- m. Berani mengambil risiko serta mampu memperhitungkan dan berusaha menghindarinya.
- n. Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya bakti yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara.
- o. Antisipatif terhadap perubahan akomodatif terhadap lingkungan.
- p. Kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar dan meningkatkan produktivitas dan efisiensi.
- q. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan melalui investasi baru di berbagai bidang.

6. Peran dan Fungsi Kewirausahaan

Beberapa peran dan fungsi yang terdapat dalam wirausaha:

a. Peran dan fungsi selaku Inovator

Peter F. Drucker (1985) mengungkapkan bahwa peran pokok dari seorang wirausaha adalah melakukan inovasi. Menurutnya inovasi adalah alat spesifik wirausaha. Suatu alat untuk memanfaatkan perubahan sebagai peluang bagi bisnis yang berbeda atau jasa yang berbeda. Dalam menjalankan perannya sebagai inovator, wirausaha secara sengaja mencari sumber inovasi, mencermati perubahan, dan gejala yang menunjukkan adanya peluang untuk inovasi yang berhasil, dan mereka berusaha mengetahui serta menerapkan prinsip inovasi yang dijadikan sebagai inti pokok disiplin.

- 1) Menganalisis peluang. Dalam melakukan inovasi yang bertujuan dan sistematis, seorang wirausaha memulainya dengan menganalisis peluang.
- 2) Konseptual dan perseptual. Karena inovasi bersifat konseptual dan perseptual maka seorang wirausaha.

b. Peran dan Fungsi selaku Penanggung Risiko

Meredith (1996, p.37) mengungkapkan bahwa “para wirausaha merupakan pengambil risiko yang sudah diperhitungkan. Mereka bergairah menghadapi tantangan. Wirausaha menghindari situasi berisiko rendah karena tidak ada tantangannya dan menjauhi situasi risiko tinggi karena mereka ingin berhasil. Para wirausaha berperan sebagai pengambil risiko yang realistis, yaitu suatu situasi yang berisiko dan menantang, tetapi dapat dicapai. Mereka mendapatkan kepuasan besar dalam melaksanakan tugas tugas yang sukar dengan menerapkan pengetahuan dan

keterampilan mereka. Dalam peran selaku penanggung risiko juga mengandung pengertian bahwa seorang wirausaha waktu mengambil keputusan, harus siap menanggung risiko jika dampak dari keputusan yang diambilnya itu tidak sesuai dengan harapan. Para wirausaha, yang berada pada manajemen tingkat puncak dalam struktur organisasi, mereka bersedia menerima perubahan, mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi, mengembangkan produk yang sudah ada, menciptakan produk-produk baru, mengembangkan teknik-teknik produksi yang inovatif dalam mengejar keuntungan usaha. Para wirausaha yang berani mengambil risiko dan inovatif ini biasanya menjadi tokoh dalam bisnis. Mereka mempunyai gagasan-gagasan dan berupaya mengombinasikan sumber-sumber ekonomi yang ada untuk merealisasikan gagasan mereka.

c. Peran dan Fungsi selaku Pemimpin

Salah satu peran penting dari seorang wirausaha adalah berperan selaku pimpinan. Menurut Robert L. Swidgett (*dalam* Kouzes dan Posner 1987), wirausahawan yang sukses membawa Kollorgen Corporation di Amerika, salah satu tugas utama wiraswasta dalam perannya sebagai pemimpin adalah *to create a vision*. Selaku pemimpin dia akan mengerahkan seluruh sumber daya yang ada termasuk orang-orang yang bekerja untuk organisasinya ke arah tertentu. Dalam situasi persaingan yang semakin tajam dan adanya gelombang perubahan yang semakin *unpredictable* keharusan memiliki suatu visi yang jelas merupakan sesuatu yang tidak bisa ditawar-tawar. Melihat kecenderungan sekarang, keharusan memiliki visi dan misi ini tidak hanya dirasakan oleh lembaga-lembaga bisnis yang *profit oriented*, tetapi juga dirasakan oleh organisasi-organisasi pemerintah, rumah sakit, yayasan dan lembaga pelayanan sosial lainnya serta lembaga pendidikan. *A vision is a mental image of a possible and desirable future state of the organization*. Sebuah visi adalah suatu gambaran mental tentang keadaan dan kemungkinan masa depan yang diharapkan dari suatu organisasi. Selaku pemimpin, seorang wirausaha juga memiliki peran sebagai berikut.

- 3) Menjelaskan hasil apa yang dituntut.
- 4) Memastikan bahwa setiap orang memahami perannya.
- 5) Memahami bagaimana kesesuaian setiap tugas tertentu dalam organisasi dan tujuan-tujuannya.
- 6) Merencanakan bagaimana tugas itu harus dilaksanakan.
- 7) Menentukan sumber daya yang dibutuhkan.
- 8) Mengalokasikan setiap sumber daya yang sesuai.
- 9) Memastikan bahwa proses dan struktur organisasi sesuai dengan tugas tersebut.
- 10) Memantau kemajuan pelaksanaan tugas.
- 11) Menilai hasil dan meninjau kembali proses secara keseluruhan.

d. Peran dan Fungsi selaku Pengambil Keputusan

Setiap wirausahawan harus melakukan peran sebagai pengambil keputusan dalam situasi pekerjaan yang bagaimanapun. Dan dari sinilah masa depan usaha dan organisasi akan ditentukan. Meredith (1996) mengungkapkan bahwa seorang wirausaha harus kreatif, terutama dalam mengambil keputusan. Dia juga

menyarankan agar setiap wirausaha harus punya kepercayaan diri yang teguh dan yakin dalam membuat keputusan keputusan yang tepat. Menurut Meredith peran dan kemampuan membuat keputusan inilah yang membedakan seorang wirausaha dari yang lain. Hellriegel dan Slocum (1992) menyatakan bahwa peran mengambil keputusan merupakan peran yang selalu dibutuhkan pada setiap fungsi manajemen, yaitu ketika seseorang sedang merencanakan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan. Agar keempat aspek tersebut bisa berjalan maka diperlukan proses pengambilan keputusan secara menyeluruh.

Menurut Boulton (1987) terdapat tiga jenis keputusan yang harus diambil oleh seorang wirausaha, yaitu keputusan yang sifatnya rutin, keputusan adaptif, dan keputusan inovatif:

- 12) Keputusan yang sifatnya rutin (routine decision), yaitu jenis keputusan yang diambil berdasarkan atas alternatif-alternatif solusi yang sudah dipersiapkan sebagai respons terhadap permasalahan yang secara relatif sudah diketahui dengan baik. Pada jenis keputusan ini, alternatif keputusan dari setiap masalah yang muncul sudah dipersiapkan.
- 13) Keputusan yang adaptif (adaptive decision), yaitu jenis keputusan yang diambil sebagai respons terhadap masalah yang jarang terjadi sehingga hanya sebagian saja dari masalah dan alternatif pemecahannya yang diketahui.
- 14) Keputusan yang inovatif (innovative decision), yaitu keputusan yang diambil berdasarkan pada penemuan baru dan diagnosis terhadap masalah-masalah baru yang tidak pernah dialami sebelumnya. Adanya penemuan dan masalah baru tersebut telah mengundang kreativitas pengambil keputusan untuk mengambil alternatif solusi yang unit dan inovatif.

e. Peran dan Fungsi selaku Penghubung

Salah satu aspek lainnya yang harus dimainkan oleh seorang wirausaha adalah melaksanakan peran sebagai penghubung. Peran penghubung ini bisa berupa melakukan hubungan dengan orang-orang yang di perusahaan/organisasi tempat ia bekerja maupun dengan orang atau pihak lain yang berada di luar organisasi. Kita mengetahui bahwa cukup banyak badan-badan pemerintah yang mengatur, mengawasi, dan menawarkan bantuan untuk pengusaha nasional terlebih-lebih bagi pengusaha kecil. Dengan kepiawaian seorang wirausaha maka keberadaan badan-badan tersebut dapat didayagunakan untuk membantu dan memaksimalkan keuntungan bisnis. Sebagai contoh, selama Pemerintahan Orde Baru, tumbuh dan berkembangnya perusahaan-perusahaan nasional keturunan Cina di Indonesia adalah tidak lepas dari kemampuan mereka dalam melakukan peran hubungan dengan pihak luar terutama badan-badan pemerintah dan pemegang kendali kekuasaan. Misalnya, Liem Sioe Liong (Sudono Salim), yang berjaya sebagai penanam saham terbesar pada berikut ini.

- 1) PT. Waringin yang bergerak di sektor perdagangan;
- 2) PT. Unicor Prima, PT. Indo Mobil Utama yang bergerak di sektor otomotif;
- 3) PT. Bogasari, yang bergerak di bidang pangan (tepung),
- 4) PT. Indocement, bergerak di bidang penyediaan bahan bangunan (semen);

- 5) PT. Mega, pada bidang ekspor dan impor cengkih;
- 6) Bank Central Asia, di bidang perbankan.

7. Dasar Pemikiran

- a. Mendukung dan Menjalankan **Visi, Misi** UBSI menciptakan Entrepreneur dikalangan Mahasiswa/i kurang lebih **1000 wirausaha baru**.
- b. Menjadikan UBSI **kampus** yang berbasis **Entrepreneurship**
- c. Jumlah lowongan pekerjaan dunia industri tidak sebanding dengan jumlah lulusan perguruan tinggi

8. Pendataan Kelompok Minat

Mahasiswa melakukan pendaftaran di *website ICEA* dengan mengelompokan:

- a. Mahasiswa yang sudah punya usaha (apapun bentuk usaha dan halal)
- b. Mahasiswa yang ingin berwirausaha
- c. Mahasiswa yang belum berminat berwirausaha

9. Komunitas Pengusaha Muda Indonesia

- a. Apa sih “Komunitas Pengusaha Muda Indonesia” itu?
- b. Apa aja sih kegiatan dari “Komunitas Pengusaha Muda Indonesia”?
- c. Apa aja fasilitas yang kita dapatkan di “Komunitas Pengusaha Muda Indonesia”?
- d. Gimana yaa cara gabung jadi anggota “Komunitas Pengusaha Muda Indonesia”?

10. Tiga Komunitas Bisnis Terbesar di Indonesia

a. Online Seller Meetup

Online Seller Meetup adalah wadahnya para pebisnis online yang ingin terus mengembangkan usahanya, khususnya dengan memanfaatkan teknologi digital.

Melalui Online Seller Meetup Anda bisa mendapatkan edukasi dari para praktisi digital, *networking* serta mendapatkan akses pembiayaan yang mudah dan terjangkau dari KoinWorks sebagai pionir P2P Fintech Lending yang selalu setia dalam mendukung kemajuan UKM di Indonesia.

b. Boeatan

Boeatan adalah wadahnya para *local crafters* atau pengrajin Indonesia untuk saling berbagi ide, tips dan trik serta *insight trend* dalam mengembangkan usaha di bidang *handmade/kriya*. Lewat Boeatan Anda akan belajar langsung dari para *local crafters* yang telah sukses membesarkan *brand*-nya melalui kelas semi-workshop yang dibuat intens serta mengusung materi dan tema yang sesuai dan relevan dengan tren pada masing-masing bidang usaha yang digeluti.

c. HerAction

Wanita adalah manusia yang memiliki sejuta mimpi, dan masing-masing dari mereka memiliki cara tersendiri dalam mewujudkannya. Namun, terkadang ada keterbatasan diri dalam mewujudkan impian tersebut. Melalui HerAction, Anda

bisa mewujudkan impian dalam dunia bisnis melalui pengembangan karakter dan *skill*. Lewat komunitas ini kami akan membantu mempertemukan Anda dengan berbagai sosok wanita sukses yang dapat menginspirasi Anda dalam berbisnis.

11. Bimbingan, Entrepreneur Fair dan Presentasi

Pertemuan 2,3,4 & 7 masing-masing kelompok dapat berkonsultasi dengan Dosen terkait perkembangan pelaksanaan “**Menciptakan Bisnis/Usaha**“. Dosen akan memberikan penilaian yang terdapat pada Lembar Tugas Mahasiswa (LTM).

Entrepreneur Fair dilakukan pada pertemuan 9 (www.bec.bsi.ac.id), dan Dosen melakukan *survey* dan Penilaian dari masing-masing kelompok (Form penilaian sudah dipersiapkan oleh panitia). Presentasi dilaksanakan setelah pelaksanaan **Entrepreneur Fair**. Materi presentasi dibahas pada pertemuan ke 7. Pada saat pelaksanaan **Entrepreneur Fair** sesuai rencana yang sudah disampaikan, perkuliahan dikelas ditiadakan. Laporan **Entrepreneur Fair** disampaikan dalam bentuk *paper dan presentasi* dilengkapi dengan foto-foto **Entrepreneur Fair**.

12. Jadwal Seminar Wajib dan EF

Semua Mahasiswa Wajib mengikuti kegiatan yang berhubungan dengan matakuliah Entrepreneur.

- d. Pendaftaran Seminar Wajib melalui: www.bec.bsi.ac.id (*sesuai surat edaran)
- e. Pelaksanaan Seminar melalui: www.bec.bsi.ac.id (*sesuai surat edaran)
- f. Pendaftaran EF melalui: www.bec.bsi.ac.id melalui online BEC
- g. Pelaksanaan EF melalui: www.bec.bsi.ac.id

Ketidakhadiran Mahasiswa dalam Seminar Wajib Entrepreneur (SWE) menyebabkan:

- a. Tidak dapat Mengikuti Entrepreneur Fair (EF)
- b. Nilai UAS = 0

13. Persentase Penilaian

20% Nilai Kehadiran + 25% Nilai Tugas + 25% Nilai UTS + 30% Nilai UAS

- a. Nilai kehadiran 20% = jumlah kehadiran mahasiswa mengikuti perkuliahan.
- b. Nilai Tugas 25% = 50% Jawaban soal setiap pertemuan + 50% Bimbingan (LTM).
- c. Nilai UTS 25% = Nilai yang di dapatkan Mahasiswa mengikuti UTS.
- d. Nilai UAS 30% = 50% Kehadiran Seminar Wajib + 50% (*Nilai Entrepreneur Fair dan Presentasi Kelompok di kelas*).

WIRASWASTA DAN WIRAUSAHA, BERPIKIR PERUBAHAN

SUB POKOK BAHASAN:

1. Kompetensi Dasar dari Mata Kuliah Kewirausahaan
Menjadi ilmuwan dan profesional yang berfikir kritis, kreatif, inovatif, sistemik dan ilmiah. Menjadi wirausahawan yang berbasis ilmu pengetahuan, dengan modal “bisnis”.
Maksud dari “bisnis adalah:
B = Berbasis ilmu
I = Inovatif
S = Strategi
N = Niat yang Kuat
I = Informasi dan Teknologi
S = Supel
2. Wiraswasta
Sekitar akhir periode 1970, kata dari “wiraswasta” didefinisikan mengacu pada paham neoklasik. Definisi seorang wiraswasta adalah:
 - a. Orang yang mampu bersikap, berpikir, serta bertindak berdasarkan kemampuan serta keberanian untuk mengadakan pekerjaan sendiri, mencari uang sendiri, serta bekerja dengan sikap yang mandiri.
 - b. Orang yang mempunyai dorongan untuk membuat sesuatu yang berbeda dengan yang lain, dengan cara mempergunakan waktu dan kegiatan, yang diikuti oleh modal serta kemungkinan gagal, juga penerimaan balas jasa serta kepuasan dan kewenangan yang bebas yang terjadi pada bisnisnya tersebut.

Sementara penjabaran arti dari wirausaha ini mulai ada saat mulai berkembangnya teori ekonomi modern. Seorang pengusaha dapat dikategorikan sebagai “wirausaha” apabila mereka:

 - a. Menciptakan sebuah kreasi serta inovasi
 - b. Mempunyai visi berjangka panjang
 - c. Dapat menguasai keahlian dalam produksi, pemasaran, penyediaan modal, serta pengawasan.

Menurut literatur istilah wiraswasta = wirausaha. Pelopor wiraswasta Indonesia adalah DR . Suparman Suhamamijaya Menekankan adanya peluang kelompok kreatif entrepreneur Indonesia untuk mengangkat bangsa dari kemiskinan. pengertian wiraswastawan dikaitkan pada istilah saudagar, yang berasal dari bahasa sansekerta yg mempunyai arti : Wiraswasta terdiri dari kata Wira, Swa, Sta. Wira adalah pribadi unggul, berjiwa besar, teladan, berbudi luhur, berani, pahlawan/ pendekar kemajuan juga berwatak agung. Swa berarti sendiri, dan Sta artinya

berdiri. Saudagar, Sau adalah seribu serta dagar yang memiliki artinya akal. Jadi artinya seribu akal.

Istilah wirausaha pada mulanya berasal dari kata Entrepreneur yang merupakan bahasa Perancis. Lalu berikutnya disadur ke dalam bahasa Inggris dengan arti between taker atau go-between (dalam bahasaindonesia adalah Perantara). Sebagai contoh dari pengertian go-beetween atau perantara adalah pada saat Marcopolo yang mencoba merintis dalam dalam jalur pelayaran dagang ke timur jauh. Dia setuju menandatangani kontrak untuk menjual barang dari seorang pengusaha. Kontrak ini memberi pinjaman dagang kepada marcopolo dengan bagian keuntungan sebesar 22,5% termasuk asuransi. Pemilik modal tidak menanggung resiko apa-apa sedangkan si pedagang yang berlayar menanggung resiko besar. Pada saat pelayaran tiba ditujuan dan barang dagangan di jual, maka si pemilik modal menerima keuntungan 75% sedangkan si pedagang menerima keuntungan lebih kecil.

Secara Harfiah Wira berarti tidak takut sedangkan Usaha ialah Daya Upaya, maka Kewirausahaan merupakan semua hal yang berkaitan dengan keberanian seseorang saat menjalankan usahanya. Sementara Entrepreneur merupakan suatu kesanggupan untuk manajemen sesuatu yang terdapat pada diri kita agar dapat dimanfaatkan juga ditingkatkan menjadi lebih optimal, dengan tujuan supaya bisa menaikkan taraf hidup kita

3. Wirausaha Menurut Ahli

- a. Menurut ahli ekonomi, wirausaha adalah : seorang/ sekelompok orang yg mengorganisir faktor-faktor produksi, alam, tenaga, modal & skill utk tujuan berproduksi
- b. Menurut Ahli psikologis wirausaha merupakan seorang yg mempunyai keinginan dan kekuatan dari dalam dirinya untuk mendapatkan suatu tujuan, suka melakukan percobaan maupun untuk menampilkan kebebasan dirinya yang ada di luar kekuasaan orang lain.
- c. Menurut Ahli bisnisan wirausaha merupakan : ancaman, pesaing baru, bisa juga partner, pemasok, konsumen / orang yg bisa diajak kerjasama.
- d. Menurut Ahli pemodal wirausaha yaitu seorang yg mmembuatkan kesejahteraan namun pada dasarnya orang lain yg menjadi penemu cara baru dalam memanfaatkan sumber daya, meminimalisir pemborosan serta menciptakan lapangan kerja.

Ada tiga jenis Wirausaha menurut Ir. Ciputra, yaitu:

- a. Necessity Entrepreneur yaitu menjadi wirausaha karena terpaksa dan desakan kebutuhan hidup.
- b. Replicative Entrepreneur, yang cenderung meniru-niru bisnis yang sedang ngetren sehingga rawan terhadap persaingan dan kejatuhan.
- c. Inovatif Entrepreneur, wirausaha inovatif yang terus berpikir kreatif dlm melihat peluang dan meningkatkannya.

Dalam menjalankan suatu usaha (wirausaha), seorang pelaku usaha harus memiliki:

- a. Skill (kemampuan)
Seorang pelaku usaha harus memiliki skill (kemampuan) untuk berwirausaha karena tanpa skill (kemampuan) seorang pelaku usaha tidak akan mungkin bisa berwirausaha. Jadi skill (kemampuan) adalah modal utama yang harus dimiliki dalam berwirausaha.
 - b. Tekad (kemauan)
Apabila seorang pelaku usaha telah mempunyai skill (kemampuan) tapi tanpa ada tekad (kemauan) untuk berwirausaha, maka skill berwirausaha tersebut akan sia-sia karena tidak dapat tersalurkan. Jadi pada dasarnya, skill dan tekad harus dimiliki oleh pelaku usaha.
 - c. Modal
Modal merupakan aspek yang sangat menunjang dalam hal memulai dan menjalankan suatu usaha disamping mempunyai skill dan tekad.
 - d. Target dan tujuan
Seorang pelaku usaha apabila ingin menjalankan suatu usaha maka harus bisa menentukan target dan tujuan pemasaran. Karena apabila target dan tujuan tidak direncanakan maka usaha yang dijalankan tidak akan bertahan lama.
 - e. Tempat
Tempat berwirausaha merupakan aspek yang harus dimiliki jika ingin menjalankan wirausaha. Karena tempat juga sangat menunjang dalam hal wirausaha dan bisa menjadikan suatu bahan pertimbangan oleh konsumen mengenai wirausaha yang sedang dijalankan.
4. Kelebihan dan Tantangan Wirausaha
- Kelebihan (Kehebatan) sebagai wirausaha :
- a. Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri.
 - b. Terbuka peluang untuk mendemonstrasikan potensi seseorang secara penuh.
 - c. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan yang maksimal.
 - d. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkrit.
 - e. Terbuka kesempatan untuk menjadi bos.
 - f. Tanggung jawabnya sangat besar, banyak keputusan yang harus dibuat.
- Kelemahan (Tantangan) sebagai wirausaha:
- a. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti, memikul berbagai resiko,
 - b. Bekerja keras dan waktu jam kerja panjang,
 - c. Kualitas kehidupannya masih rendah sampai usahanya berhasil, karena harus berhemat,
 - d. Tanggung jawabnya sangat besar, banyak keputusan yang harus dibuat.
5. Cash Flow Quadrant
- Dari sisi untuk alasan keamanan, menurut mereka jika setiap bulan menerima penghasilan akan aman, padahal kalau di PHK atau sakit penghasilan bisa hilang seketika. Sedangkan dari sisi alasan kebebasan, mereka memilih kebebasan, bebas berusaha untuk mendapatkan penghasilan seberapa yang mereka inginkan.

4 Tipe Manusia pada *Cashflow Quadrant*. Keempat kelompok ini membedakan cara seseorang memilih pekerjaan yang akan dijalani sesuai *core value* atau nilai yang dianut. *Cashflow quadrant* terbagi ke dalam 2 bagian yaitu sisi sebelah kiri ditempati oleh *Employee* (E) dan *Self-Employed* (S) serta sisi sebelah kanan yang diduduki oleh *Big Business* (B) dan *Investor* (I).

a. *Quadrant “E”*

Quadrant “E” atau yang merupakan singkatan dari *employee* (karyawan) memutuskan untuk memperoleh jaminan keamanan dan kenyamanan bekerja melalui pendapatan/ penghasilan setiap periode bulan yang sudah pasti diterima. Dengan menjadi karyawan yang baik dan mampu memenuhi persyaratan bekerja di perusahaan ternama, tentu berharap pekerjaan ini dapat membawa pada kenyamanan. Orang-orang “E” wajib melakukan tukar menukar dalam nyaris semua waktu yang ia miliki untuk bekerja, yakni 40 sampai 60 jam per minggu. Jika mereka tidak bekerja, artinya tidak ada uang yang dihasilkan. Melalui jenjang karier yang jelas, sistem bekerja di perusahaan yang sudah punya nama besar, membuat “E” yakin memperoleh penghidupan yang layak. Peningkatan penghasilan secara berkala yakni tahunan, adanya tunjangan-tunjangan, juga lain sebagainya sudah menunggu di depan mata sepanjang kita mampu mempunyai penilaian kinerja yang cukup baik pada perusahaan yang sistemnya baik. Adapun kata yang sangat cocok untuk mendeskripsikan tipe seorang karyawan yakni *security* maupun rasa aman. Rasa aman dapat dialami jika tingkat risiko yang harus dihadapi rendah. *Quadrant “E”* memperlihatkan juga mereka yang memilih untuk menjadi pekerja biasanya tidak memiliki keberanian untuk mengambil lompatan besar dengan risiko tinggi.

b. *Quadrant “S”*

Seperti apakah mereka yang ada di bagian “S” ini? “S” yang merupakan perwakilan dari *self-employed business* mengarah kepada para pemain usaha yang mempunyai usaha namun dijalankan secara sendiri juga. Contohnya adalah dokter, agen asuransi, arsitek, desainer. Mereka memiliki bisnis sendiri, tetapi bisnis ini cenderung tidak dapat dilepaskan begitu saja. Pekerjaan “S” ini masih tetap membutuhkan kerja keras dan ide utama dari pemilik bisnis. Tidak jauh berbeda dengan *employee*, agar bisa mendapatkan penghasilan “S” harus melakukan barter atas waktunya, bahkan harus jauh banyak waktu yang termakan jika dibandingkan dengan karyawan-karyawan. Karyawan masih punya waktu istirahat setelah jam kantor selesai. Tetapi jika punya bisnis sendiri, kita perlu memikirkan segala kemungkinan yang terjadi besok. Bagaimana jika bisnis ini mengalami penurunan, strategi apa yang harus diambil, dan lain sebagainya. Punya bisnis sendiri, artinya bekerja sendiri juga. Jika pelaku bisnis ini bermalas-malasan akan berakibat kepada penurunan omzet. Tetapi dengan *self-employed business* ini, sebetulnya adalah langkah awal yang baik untuk pindah ke *quadrant* bagian kanan menuju kebebasan finansial.

c. *Quadrant “B”*

Keseriusan para pelaku usaha di *self-employed business* akan membawa kepada tingkat selanjutnya yaitu *quadrant B* atau *big business*. Yang tergolong

ke dalam *big business* adalah perusahaan yang memiliki ± 500 orang karyawan. Pemilik bisnis yang maju biasanya tidak mau bekerja sendiri. Mereka mampu mengelola sumber daya yang ada termasuk sumber daya manusia. Pebisnis ini membuat sistem yang baik dan mengajak orang-orang yang mumpuni di bidangnya untuk menjadi sebuah tim yang solid. Seperti kita ketahui saat bekerja dalam sebuah tim, kita akan menghasilkan sinergi yang baik. Dalam sebuah tim, masing-masing akan mengerjakan bagiannya untuk mencapai tujuan yang sama, maka pekerjaan akan lebih efektif dan efisien, serta menghasilkan penerimaan yang besar pula. Namun pada kenyataannya memang tidak mudah untuk membangun bisnis yang kuat dan bertahan lama. Banyak perusahaan yang tutup kembali kurang dari 5 tahun. Namun saat *big business* dapat dipertahankan dan terus dikelola dengan baik seiring dengan perkembangan jaman, maka pada akhirnya pemilik bisnis ini, kerja atau tidak kerja akan tetap menghasilkan uang atau disebut dengan *passive income*.

d. *Quadrant "I"*

Mungkin tahapan "I" atau *investor* ini dapat dikatakan paling tinggi dari *cashflow quadrant*. Di mana pada *quadrant "I"* digambarkan mereka yang sudah memiliki kebebasan dalam hidupnya, baik itu kebebasan finansial, maupun kebebasan waktu. Dengan disertai pengetahuan yang memadai dan terus-menerus diperbaharui, harta yang dimiliki oleh para investor pada akhirnya akan bekerja keras untuk menghasilkan uang bagi mereka. Sangat berbeda dengan keadaan pada "E" dan "S", di mana mereka berusaha keras untuk dapat menghasilkan uang dan juga tanpa disadari sedang kehabisan waktu mereka dengan orang-orang yang terkasih. Kesuksesan tidak dicapai dengan mudah. Mereka yang saat ini berhasil, pasti juga mengalami berbagai macam kegagalan sebelumnya, hanya saja mereka tidak pernah putus asa dan terus mencoba. Seringnya orang lain tidak tau perjuangan yang harus dilewati tetapi mau menikmati hasilnya.

6. Mindset Menggerakkan Perilaku

Mindset adalah posisi atau pandangan mental seseorang yg memengaruhi pendekataan orang tersebut dalam menghadapi suatu fenomena. Pola pikir atau mindset adalah keseluruhan / kesatuan dari keyakinan yang kita miliki, nilai-nilai yang kita anut, kriteria, harapan, sikap, kebiasaan, keputusan.

Mindset adalah pola pikir yg mencakup, hal-hal berikut:

- a. Sumber pikiran dan memori
- b. pusat kesadaran menghasilkan ide, persepsi, perasaan
- c. Sikap mental dalam merespon sesuatu
- d. Kepercayaan-kepercayaan yg memengaruhi cara pandang, perilaku, atau sikap.

7. Komponen Mindset

Paradigma, adalah cara yg digunakan oleh seseorang di dalam memandang sesuatu. Keyakinan dasar, adalah kepercayaan yg dilekatkan oleh seseorang terhadap sesuatu. Nilai dasar, adalah sikap, sifat dan karakter yang dijunjung tinggi oleh seseorang sehingga berdasarkan tersebut nilai-nilai tersebut seseorang dibatasi.

Bagaimana membentuk mindset positif, meliputi:

- a. Masalah adalah hikmah
- b. Fokus dan bersungguh-sungguh
- c. Kerja keras dan pantang menyerah
- d. Berpikir positif
- e. Selalu bersyukur

8. Membentuk Mindset Entrepreneur

Berikut 9 kiat sukses untuk membangun pola pikir positif bahwa wirausaha adalah cita – cita dan pilihan terbaik.

- a. Pengusaha pilihan mulia
- b. Pengusaha kaya ide
- c. Pengusaha mengatur waktu bukan diatur waktu
- d. Pengusaha gaji tiap hari
- e. Pengusaha itu bos
- f. Pengusaha luas pergaulannya
- g. Pengusaha itu mandiri
- h. Pengusaha solusi kaya
- i. Pengusaha mewariskan usahanya

9. Tantangan Persepsi saat Memulai Usaha

Pada saat akan memulai usaha banyak entrepreneur pemula yg mempunyai Tantangan mental berupa persepsi yang negative tentang kemampuan dirinya. Tantangan tersebut, al: “saya tdk terlalu muda” (atau ”saya terlalu tua ” bagi para pensiun), “tidak berbakat”, dan yg paling banyak adalah alasan tidak (belum) punya modal.

Berikut beberapa hal yang dapat menghambat dalam memulai usaha:

a. Tidak Memiliki Modal

Modal adalah hal yang utama dalam sebuah bisnis. Namun, modal bukan hanya berbentuk uang atau materi. Modal juga bisa berupa keahlian, karakter yang baik, komitmen, kerja keras, keuletan, dan kualitas-kualitas lainnya. Untuk memulai bisnis, Anda harus memiliki modal. Modal tidak harus dalam jumlah yang banyak. Modal bisa digandakan seiring dengan berjalannya bisnis Anda. Pengalaman yang akan Anda dapatkan selama menjalankan bisnis akan membuat modal Anda bertambah sedikit demi sedikit .

b. Takut Mengalami Kerugian

Selalu akan ada risiko yang mengancam di setiap waktu dan kegiatan, tanpa terkecuali ancaman dalam bisnis. Ketakutan atau ketidakberanian untuk menghadapi sebuah risiko merupakan sesuatu yang lumrah juga dialami hampir mayoritas orang. Terlebih lagi bila Anda sudah mengorbankan investasi yang tidak sedikit dalam bisnis tersebut. Namun, orang yang selalu takut berlebihan terhadap risiko tidak akan pernah berkembang. Mereka akan terus-menerus berada di tempat yang sama dan menjalani kehidupan yang stagnan.

Risiko pada dasarnya bisa diatasi. Hal yang harus diperhatikan yakni bagaimana seseorang harus mengimplementasikan strategi supaya risiko bisnis tadi tidak membuat semua bisnis Anda jatuh. Anda wajib menjadi diri yang bijaksana saat akan memilih dan membuat ketentuan tentang hal-hal yang tidak Anda kuasai serta semua aspek yang bisa Anda taklukkan.

c. Malas Bekerja

Sebuah usaha yang baru tidak mungkin akan langsung berkembang secara sendirinya. Akan sangat diperlukan upaya yang kuat agar bisnis tersebut dapat berkembang. Apabila Anda lebih menyukai untuk bermalas-malasan diseluruh hari, maka Anda harus sebaiknya tidak menjalankan sebuah usaha. Membangun bisnis hanya cocok untuk orang-orang yang mau bekerja keras dan ulet. Anda perlu menyadari bahwa banyak pengorbanan yang harus dilakukan untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

d. Merasa Kurang Berpengalaman

Agar berhasil melakukan sesuatu memang dibutuhkan pengalaman. Akan tetapi tidak selalu sebuah pengalaman adalah aspek atau penyebab utama sebuah keberhasilan seseorang. Selain itu, bagaimana pun output yang nantinya Anda peroleh sehabis memulai sebuah bisnis akan jadi pengalaman baru juga berharga buat Anda. Jika tidak memulainya dari sekarang, kapan lagi?

e. Masih Bekerja

Seringkali mempunyai sebuah pekerjaan utama sebagai karyawan justru jadi penghalang Anda untuk bisa menguatkan keinginan memulai bisnis baru. Zona nyaman yang saat ini Anda tempati tentu saja membuat anda merasa lebih nyaman jika dibandingkan dengan kondisi Ketika memulai sesuatu yang belum pasti. Akan tetapi, ada aspek-aspek positif yang bisa Anda alami apabila Anda tetap memilih dan menentukan untuk berbisnis dari pada bekerja. Sebagai contoh adalah Anda dapat melakukan personal development dengan lebih bebas. Agar tidak bertabrakan

dengan usaha inti, Anda juga dapat mencari bisnis yang dapat dijalankan sambil bekerja.

f. Terlalu Banyak Berpikir

Terlalu banyak berpikir, tetapi kurang bertindak adalah salah satu penghambat bisnis yang lain. Jadi, segeralah mulai rencana Anda sekarang juga dan nikmati pengalaman yang menarik.

Untuk memulai usaha, kita hanya butuh 3M, yaitu :

- a. Motivasi yang kuat,
- b. Mindset yg tepat (produktif, kreatif, positif)
- c. Make it (lakukan saja).

Untuk meningkatkan motivasi dalam berusaha, maka settinglah hasrat anda berusaha seperti hasrat ketika anda sedang jatuh cinta. Pupuklah hasrat tersebut dengan membayangkan bahwa seorang entrepreneur akan mempunyai waktu yang luang dan ruang yang lapang.

SOAL TUGAS

1. Menjadi seorang pengusaha muda tidak dilatarbelakangi keturunan dan bakat namun dilatarbelakangi oleh....
 - a. Ketampanan rupa
 - b. Keindahan wajah
 - c. Pengetahuan dan keterampilan
 - d. Keserasian berpakaian
 - e. Hubungan yang harmonis
2. Untuk menjadi seorang wirausaha diperlukan ilmu pengetahuan dan bermodal "BISNIS". Yang dimaksud kedua huruf I disini adalah:
 - a. Inovatif dan IT
 - b. Inovatif dan Inisiatif
 - c. IT dan Inisiatif
 - d. Inisiatif dan Insting
 - e. Riil entrepreneur
3. Istilah wiraswastawan dihubungkan dengan istilah saudagar yang terdiri dari kata *wira*, *swa*, dan *ta*. Istilah tersebut berasal dari bahasa.....
 - a. Sunda
 - b. Sansekerta
 - c. Yunani
 - d. Inggris
 - e. Perancis
4. Suatu kemampuan untuk mengelola sesuatu yang ada pada diri kita untuk dimanfaatkan agar lebih optimal, sehingga dapat meningkatkan tarap hidup . kalimat tersebut pengertian dari.....
 - a. Skill
 - b. Ability
 - c. Entrepreneur
 - d. Performance
 - e. Smart
5. Hal-hal yang berhubungan dengan keberanian seseorang dalam menjalankan bisnisnya dinamakan.....?
 - a. Kepahlawanan
 - b. Kejujuran
 - c. Kebaikan
 - d. Kewirausahaan
 - e. Keterpaksaan

PERENCANAAN USAHA, STRATEGI PEMASARAN, DAN KRITERIA USAHA

SUB POKOK PEMBAHASAN:

1. Perencanaan Usaha (Business Plan)

a. Pengertian

Suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang/jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan & menarik bagi penyandang dana (Bygrave: 1994:114)

Dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal, maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai usaha, yg isinya merupakan perencanaan, permodalan, manufaktur & SDM. (Histrich, 1995:113)

Rencana bisnis, yaitu sebuah rencana mengenai langkah-langkah apa saja yg harus dilakukan dalam merealisasikan ide bisnis menjadi sebuah bisnis yang sukses. Pentingnya Bisnis plan disusun sebelum memulai usaha, sbb:

- 1) Sebagai Panduan dalam Menjalankan Bisnis
- 2) Diperlukan untuk Mencari Sumber Dana
- 3) Memberikan Gambaran Hasil Di Masa Depan

b. Kerangka Bisnis Plan

Business Plan sangat menentukan seberapa akurat serta bagaimana prospek dari ide usaha yang ditawarkan. Disini, memberikan gambaran sederhana tentang kerangka yg harus dibuat dalam Business Plan, meliputi:

- 1) Deskripsi Perusahaan
- 2) Target Pasar
- 3) Kompetitor
- 4) Strategi Pemasaran
- 5) Operasi
- 6) Struktur Manajemen
- 7) Perkembangan Masa Depan
- 8) Finansial

c. Bentuk Formal Rencana Usaha

Format lain yang lebih sederhana untuk seseorang yang baru memulai bisnis kecil-kecilan, sebagai berikut:

- 1) Nama & Jenis Usaha
- 2) Lokasi Usaha
- 3) Visi & Misi Usaha
- 4) Konsumen yang dituju
- 5) Partner yg akan diajak kerja sama
- 6) Jumlah Modal yg diharapkan dan yang tersedia
- 7) Peralatan/perlengkapan usaha yg perlu disediakan
- 8) Promosi Dan Pemasaran

Agar tidak perlu banyak berpikir serta banyak pertimbangan, beberapa tip untuk memulai bisnis, sebagai berikut:

- 1) Prinsip Bisnis 3M, meliputi:
 - a) Mulai dari yang disukai/disenangi/ Hobby
 - b) Mulai dari yang dikuasai
 - c) Mulai sekarang.
- 2) Prinsip Bisnis 3A, meliputi:
 - a) ATP (Amati Tiru Persis)
 - b) Amati Tiru Modifikasi (ATM)
 - c) ABS (Amati Buat sendiri)

Dalam memulai bisnis kita pun bisa mengadopsi jurus jitu nya Purdi E Chandra yang menjadi andalannya yang dikenal dengan 3 B, yaitu Bodol, Botol, dan Bobol, sebagai berikut:

- 1) Bodol (berani, Optimis, Duit orang lain)
- 2) Botol (Berani, Optimis, tenaga orang lain)
- 3) Bobol (berani, Optimis, Bisnis Orang lain)

2. A Marketing Strategy

Strategi Pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Sebab, merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut. Pada akhirnya, pemasaran memiliki tujuan sebagai berikut:

- a. Konsumen potensial mengetahui secara detail produk yg kita hasilkan dan perusahaan dapat menyediakan semua permintaan mereka atas produk yg dihasilkan.
- b. Perusahaan dapat menjelaskan secara detail semua kegiatan yg berhubungan dengan pemasaran
- c. Mengenal dan memahami konsumen sedemikian rupa sehingga produk cocok dengannya dan dapat terjual dengan sendirinya.

Pada umumnya kegiatan pemasaran berkaitan dengan koordinasi beberapa kegiatan bisnis, dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

- a. Faktor mikro, yaitu perantara pemasaran, pemasok, pesaing, dan masyarakat.
- b. Faktor Makro, yaitu demografi, ekonomi, politik, hukum, teknologi, fisik, dan budaya.

Hal-hal yg perlu diperhatikan untuk pemasaran, dari sudut pandang penjual:

- a. Tempat yg strategi (place);
- b. Produk yg bermutu (product);
- c. Harga yg kompetitif (price);
- d. Promosi yg gencar (promotion).

Hal-hal yg perlu diperhatikan untuk pemasaran, dr sudut pandang pembeli/konsumen:

- a. Kebutuhan dan keinginan konsumen (Customer needs and want)
- b. Biaya konsumen (Cost to the customer);
- c. Kenyamanan (Convenience);
- d. Komunikasi (Communication).

3. Konsep Dasar Pemasaran
Di dalam setiap kegiatan bisnis harus diusahakan agar wirausahawan memperhatikan konsep AIDA+ S.
AIDA + S merupakan singkatan dari:
A = Attention (perhatian)
I = Interest (minat/ketertarikan)
D = Desire (keinginan)
A = Action (tindakan)
S = Satisfaction (kepuasaan)
Tujuan dari pemasaran ini bagaimana menimbulkan kepuasan bagi konsumen.
4. Marketing Mix (Bauran Pemasaran)
Marketing mix berarti bauran pemasaran yaitu kegiatan mengkombinasikan berbagai kegiatan marketing agar dicapai kombinasi maksimal dan hasil yang paling memuaskan. Yang dikenal dengan konsep 4-P, yaitu:
P1 = Product [produk]; adalah merupakan titik sentral dari kegiatan marketing.
P2 = Price [harga]; masalah kebijakan harga turut menentukan keberhasilan pemasaran produk, melalui kebijaksanaan harga oleh produsen, grosir dan retailer.
P3 = Place [saluran distribusi]; atau perantara adalah sangat penting karena dalam segala hal mereka berhubungan dengan konsumen.
P4 = Promotion [promosi]; antara produk dan promosi tdk dapat dipisahkan bagaikan dua sejoli yang saling berangkulan untuk suksesnya pemasaran, harus ada keseimbangan produk, baik sesuai dengan selera konsumen, dibarengi dgn teknik promosi yang tepat akan membantu suksesnya usaha marketing.
5. Konsep Pemasaran yang Sedang Tren
Berikut enam tren marketing yang perlu dikuasai dalam pemasaran produk, meliputi:
 - a. Content Marketing,
 - b. Mobile Marketing,
 - c. Integrated digital marketing,
 - d. Continuous marketing,
 - e. Personalized Marketing,
 - f. Visual Marketing
6. Kriteria Usaha
Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah:
 - a. Usaha Mikro
Memiliki kekayaan bersih (*asset*) paling banyak Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan (*omset*) tahunan paling banyak Rp 300 juta
 - b. Usaha Kecil

Memiliki kekayaan bersih (*asset*) lebih dari Rp 50 juta s/d paling banyak Rp 500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan (*omset*) tahunan lebih dari Rp300 juta s/d paling banyak Rp 2,5 milyar

c. Usaha Menengah

Memiliki kekayaan bersih (*asset*) lebih dari Rp 500 juta s/d paling banyak Rp 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan (*omset*) tahunan lebih dari Rp 2,5 milyar s/d paling banyak Rp 50 milyar. Kriteria nilai nominal ini dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden (*Perpres*).

7. Bimbingan Bussiness Plan-1

- a. BSI ENTREPRENEUR FESTIVAL diselenggarakan oleh mahasiswa dengan mata kuliah entrepreneurship pada pertemuan ke – 9 untuk memenuhi nilai UAS (Ujian Akhir Semester)
- b. BSI ENTREPRENEUR FESTIVAL memberikan peluang bagi mahasiswa untuk merasakan atmosfer bisnis dengan terjun langsung dan memberikan pelayanan pada customer. Mahasiswa dibebaskan untuk memilih jenis bisnis apapun yang ingin ditampilkan dengan bimbingan dosen matakuliah entrepreneur masing-masing
- c. Tujuan dari BSI ENTREPRENEUR FESTIVAL adalah memberikan pengalaman pada mahasiswa tentang bagaimana mengelola sebuah bisnis, mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, hingga tahap evaluasi dan problem solving
- d. Kelas dibagi beberapa kelompok bisnis (@ 10 orang) dengan tugasnya masing-masing : 5 orang sebagai pelaku produksi-bisnis, dan 5 orang lainnya sebagai pelaku marketing-produk/EO

Kelengkapan mahasiswa sebelum BSI FESTIVAL, yaitu :

- a. Kelengkapan Administratif
- b. Kelengkapan Teknis

Kesemua kelengkapan tersebut harus dilengkapi sebagai syarat untuk mendapatkan penilaian dari dosen (juri BSI).

Kelengkapan Administratif, meliputi: (form di download di www.bec.bsi.ac.id)

- a. Data kelompok, Mahasiswa mengisi formulir yang sudah diberikan berisi tentang data kelompok masing-masing selengkap mungkin.
- b. Nama bisnis, Mahasiswa memberi nama pada bisnis yang akan mereka pameran. *Nama bisnis harus sesuai dengan form yang sudah dikumpulkan ke BEC (BSI ENTREPRENUER CENTER) untuk menghindari kesalahan penilaian dari team juri.*
- c. Jenis bisnis, Mahasiswa menentukan Bisnis , mengklasifikasikan jenis bisnis yang mereka pilih sesuai dengan list yang sudah ditentukan oleh BEC (BSI ENTREPRENUER CENTER).

Note : Mahasiswa mengisi FORM PENDAFTARAN FESTIVAL ENTREPRENEUR dan Form tersebut WAJIB dikumpulkan ke Dosen Pengampu

untuk kemudian diserahkan kepada BEC (BSI ENTREPRENUER CENTER) sesuai deadline masing-masing (pertemuan ke-7 sebelum UTS) via admin kampus

Kelengkapan Teknis, meliputi beberapa hal yang dibuat oleh setiap kelompok :

- a. **Company Profile (Wajib)**, membuat sebuah Company Profile singkat yang berisi gambaran singkat tentang bisnis yang mereka buat dan pameran.
- b. **Signage (Wajib)**, berisi informasi sekilas tentang bisnisnya, Template sudah disiapkan oleh BEC dan dapat didownload di web www.bec.bsi.ac.id masing-masing mahasiswa
- c. **Catalogue (Wajib)**, mendeskripsikan secara singkat lengkap tentang produk mahasiswa. Catalogue didesain secara menarik layaknya Catalogue dalam bisnis sesungguhnya.
- d. **X-Banner (Wajib)**, digunakan sebagai media untuk menarik calon customer, akan dipasang di lokasi UBSI
- e. **Brochure (Wajib)**, sebagai sarana promosi, dengan menerangkan segala hal yang bisa membuat orang tertarik untuk membeli produk mereka. *Brochure* diharapkan memenuhi unsur promosi yang diperlukan untuk menarik calon konsumen.
- f. **Job Description (Wajib)**, memastikan mahasiswa mengerti pentingnya pembagian/pendelegasian tugas dalam pengelolaan bisnis. *Job Description* 2 jenis;
 - 1) **Job Description** “Company” contoh, ada 5 mahasiswa dalam kelompok diposisikan pada posisi seperti direktur, bagian produksi, finance, purchase dll
 - 2) **Job Description** “Event Organizer-Marketing” contoh. 5 mahasiswa yang berperan customer service, design grafis, marketing, dll
- g. **Rundown (Wajib)**, Mahasiswa membuat urutan tahap kerja dalam mempersiapkan EF dari Pra Event, H-Event sampai dengan Pasca Event

SOAL TUGAS

1. Kegiatan mengkombinasikan berbagai kegiatan marketing agar dicapai kombinasi maksimal dan hasil yang paling memuaskan, merupakan pengertian dari.....
 - a. Marketing Mix
 - b. Business Mix
 - c. Price MIX
 - d. Production Mix
 - e. Promosion Mix
2. Pengembangan sebuah produk sehingga menghasilkan produk atau jasa dengan kualitas dan keunikan sehingga meningkatkan daya saing di pasaran , merupakan marketing mix :
 - a. Place
 - b. Price
 - c. Product
 - d. Promotion
 - e. People
3. Amati Tiru Persis, Amati Tiru Modifikasi, Amati buat Sendiri merupakan prinsip bisnis:
 - a. Prinsip bisnis 3A
 - b. Prinsip bisnis 3M
 - c. 3B Ala purdi E Chandra
 - d. Prinsip bisnis Bodol
 - e. Prinsip Bisnis ABS
4. Memulai bisnis dari hasil pengamatan terhadap bisnis orang lain sedikit memberikan modifikasi yang berdifferent dari bisnis yg ditiru, adalah:
 - a. ATP
 - b. ATM
 - c. ABS
 - d. Bobol
 - e. Bodol
5. Kegiatan seseorang yang berhubungan dengan keberanian dan daya upaya (usaha) dikenal dengan:
 - a. Daya Upaya
 - b. Usaha
 - c. Kewirausahaan
 - d. Wiraswasta
 - e. Bisnis

Pertemuan ke-4

BIMBINGAN BUSINESS PLAN

(Entrepreneur Festival)

Pada tahapan ini diharapkan setiap mahasiswa memiliki kemampuan dan kualifikasi memadai dalam membuat sebuah business plan. Adapun proposal business plan ini harus disusun sedemikian rupa sebagaimana arahan yang ada pada materi sebelumnya. Nantinya setiap proposal akan dinilai oleh rekan-rekan sekelas dengan tahapan sebagai berikut:

1. Setiap mahasiswa membuat kelompok masing-masing
2. Masing-masing kelompok menentukan business yang akan dibangun
3. Setiap kelompok mengadakan observasi masing-masing pada bidang business yang dipilih
4. Setiap mahasiswa membuat report/ laporan hasil observasi
5. Menentukan apakah business yang dipilih akan tetap dijalankan atau akan diganti?
6. Jika diganti maka mengulang dari langkah no 3 kembali
7. Jika dilanjutkan, maka setiap anggota kelompok membuat diskusi
8. Menentukan apa saja kebutuhan yang harus disiapkan dalam menjalankan bisnis tersebut
9. Semua kelompok membuat proposal bisnis plan masing-masing
10. Setiap kelompok meriview kembali proposal masing-masing
11. Proposal yang sudah dibuat dikumpulkan ke dosen pengampu mata kuliah sesuai waktu yang telah ditentukan
12. Setiap proposal akan dikoreksi oleh dosen pengampu
13. Proposal yang sudah dikoreksi akan dikembalikan ke masing-masing kelompok
14. Masing-masing kelompok akan menukar masing-masing proposalnya dengan kelompok lain
15. Proposal kelompok yang sudah diterima oleh kelompok lain akan direview oleh kelompok lain
16. Kelompok lain tersebut membuat catatan koreksian hasil review nya
17. Proposal dikembalikan ke kelompok pemilik masing-masing
18. Masing-masing kelompok akan mengoreksi hasil review dari rekan kelompok lain\
19. Dosen akan memberikan juga hasil koreksian terhadap semua proposal yang sudah dikumpulkan pada tahap 11
20. Setiap kelompok akan merefleksikan hasil koreksian dosen dan review dr rekan-rekan kelompok lain
21. Masing-masing kelompok membuat diskusi kembali utk menentukan arah perbaikan proposal mereka
22. Proposal tersebut akan dikoreksi selama waktu yang telah disepakati Bersama dosen pengampu
23. Masing-masing kelompok akan kembali mengumpulkan proposalnya ke dosen pengampu pada waktu yang sudah ditentukan

24. Proposal akan dikoreksi kembali dan dikembalikan kepada kelompok masing-masing
25. Masing-masing kelompok akan mempersiapkan untuk emnjalankan bisnis nya di entrepreneur fair sesuai jadwal yang sudah ditentukan oleh universitas
26. Setelah entrepreneur fair berlangsung, masing-masing kelompok akan membuat laporan yang akan presentasikan di kelas setelah UTS
27. Setiap kelompok akan melakukan komper atau membandingkan apakah bisnis berjalan sesuai dengan proposal yang sudah disusun.

WIRUSAHA SUKSES, KREATIF, DAN ETIKA BISNIS

SUB POKOK PEMBAHASAN:

1. Sifat-Sifat yang Perlu Dimiliki Wirausaha

Kunci sukses Wirausahawan adalah berkepribadian menarik, bila ada kekurangan pd dirinya berusaha utk belajar dari sesama/ lingkungan. Ciri-Ciri Watak, yaitu:

- a. **Percaya Diri**
Percaya diri yaitu kepercayaan/keteguhan, ketidaktergantungan, kepribadian mantap, optimisme.
- b. **Berorientasikan tugas dan hasil**
Berorientasikan tugas yaitu Kebutuhan/haus akan prestasi, berorientasi pada & hasil laba/hasil, tekun & tabah, tekad, kerja keras, motivasi, energik, penuh inisiatif.
- c. **Pengambil resiko**
Pengambil resiko yaitu mampu mengambil resiko, suka pada tantangan.
- d. **Kepemimpinan**
Kepemimpinan yaitu mampu memimpin, dapat bergaul, tanggap saran & kritik.
- e. **Keorisinilan**
Keorisinilan yaitu Inovatif, kreatif, fleksibel, banyak sumber, serba bisa, mengetahui banyak.
- f. **Berorientasi ke masa depan**
Berorientasi ke masa depan yaitu Pandangan ke depan, perspektif.

Menurut Bygrave, karakteristik dari wirausahawan yang berhasil adalah yang memiliki sifat 10 D, yaitu:

- a. **Dream**, punya visi dan mampu mewujudkan impian
- b. **Decisiveness**, cepat dan tepat, penuh perhitungan dalam mengambil keputusan
- c. **Doers**, tidak menunda kesempatan yang dapat dimanfaatkan
- d. **Determination**, punya perhatian dan tanggung jawab tinggi, dan pantang menyerah
- e. **Dedication**, bekerja tidak mengenal waktu
- f. **Devotion**, mencintai pekerjaan dan produk yang dihasilkan
- g. **Details**, memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci
- h. **Destiny**, bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapai
- i. **Dollars**, tidak sangat mengutamakan mencapai kekayaan
- j. **Distribute**, bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya.

2. Langkah Menuju Wirausaha Sukses

Menurut Murphy dan Peck, untuk menjadi wirausaha yang sukses adalah:

- a. **Ability to Communicate**
- b. **Ambition Drive**
- c. **College Education**
- d. **Making Sound Decision**

- e. Self Confidence
- f. Good Appereance
- g. Getting things done with trough people
- h. Capacity of hardwork

Adapun wirausaha sukses adalah yang mampu untuk:

- a. Kemauan bekerja keras
 - 1) Sikap yg harus dimiliki sebagai modal dasar keberhasilan.
 - 2) Unsur kedisiplinan memiliki peranan
 - 3) Berusaha diiringi dengan doa & tawakal.
 - b. Bekerjasama dengan orang lain
 - 1) Memiliki banyak teman,
 - 2) Memiliki sikap & tingkah laku yg baik dalam masyarakat,
 - 3) Mengilmu “*Manajemen*”, seni untuk menggunakan tenaga orang lain untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
 - c. Berpenampilan baik
Bukan dari segi penampilan body face (cantik/cakep), tapi memiliki pribadi yg baik & jujur.
 - d. Yakin
 - 1) Memiliki keyakinan diri akan kesuksesan stlh berusaha
 - 2) Dapat melangkah pasti, tekun, sabar & tidak ragu.
 - e. Pandai membuat keputusan
Ada alternatif - harus memilih - tetapkan pertimbangan dengan matang - kumpulkan informasi/pendapat orang lain - ambil keputusan
 - f. Menambah ilmu pengetahuan
Dengan pendidikan, ilmu dan keterampilan yang dimiliki.
 - g. Ambisi untuk maju
Tidak loyo dan pantang menyerah.
 - h. Pandai berkomunikasi
Mampu mengorganisasikan buah pikiran ke dalam bentuk ucapan yg jelas dan santun dalam tutur kata.
3. Contoh Jenis-Jenis Penghargaan
- Penghargaan Lokal : BSI Entrepreneur Award (BEA)
- Penghargaan Nasional, meliputi:
- a. Wirausaha Muda Mandiri (WMM) oleh Bank Mandiri
 - b. Joy Green Tea Bussiness Competition oleh Perusahaan Teh Sosro
 - c. Indonesian Small and Medium Bussiness (ISMBEA) oleh Kementerian UKM
 - d. International Young Creative Entrepreneur (IYCE) oleh Kementerian Pariwisata
 - e. Frenchise Marketing Award oleh Majalah
 - f. Shell Live Wire Young Entrepreneur of The Year oleh Shell Indonesia
- Penghargaan Internasional, meliputi:
- a. Asia Pasific Entrepreneur Award (APEA)

4. Lembaga Internasional Pemberi Penghargaan
- ERNST AND YOUNG adalah lembaga Internasional pemberi penghargaan kepada perusahaan atau pribadi yg sukses; jenis penghargaan adalah:
- ENTREPRENEUR OF THE YEAR (EOY) yaitu penghargaan kepada pengusaha terbaik yang diselenggarakan setiap tahun.
 - LIFE TIME ACHIEVEMENT ENTREPRENEUR (LAE)* yaitu penghargaan kpd pengusaha yg telah memberikan kontribusi berkesinambungan sepanjang masa kerjanya.
 - INDUSTRY AND MANUFACTURING ENTREPRENEUR (I M E)* yaitu penghargaan kepada pengusaha yg bergerak dlm bidang otomotif, konsumen dan industri
 - SERVICE SPECIAL AWARD FOR CORPORATE SPIRIT* yaitu penghargaan khusus di bidang perbankan serta keuangan ritel dan logistik.
 - YOUNG ENTREPRENEUR* atau penghargaan kepada pengusaha yg berusia 40 th kebawah
 - SPECIAL AWARD FOR CORPORATE SPIRIT* yaitu penghargaan kepada pengusaha yg memiliki semangat dlm meningkatkan usahanya.
 - SPECIAL AWARD FOR CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY* yaitu penghargaan kepada pengusaha yg mampu memberikan tanggungjawab sosial.

5. Etika Wirausaha

Suatu kegiatan usaha haruslah dilakukan dengan etika atau norma-norma yang berlaku di masyarakat bisnis; **Etika** atau norma-norma itu digunakan agar para pengusaha tidak melanggar aturan yang telah ditetapkan dan usahanya dijalankan dengan memperoleh simpati dari berbagai pihak.

Pengertian etika secara luas adalah tata cara berhubungan dengan manusia lainnya, karena masing-masing masyarakat beragam adat dan budaya. Etika sering disebut sebagai tindakan mengatur tingkah laku atau perilaku manusia dengan masyarakat. Tingkah laku itu perlu diatur agar tidak melanggar norma-norma atau kebiasaan yang berlaku dimasyarakat.

Etika dan norma setiap pengusaha adalah:

- kejujuran
- bertanggung-jawab
- menepati janji
- disiplin
- taat hukum
- suka membantu
- komitmen dan menghormati
- mengejar prestasi

Tujuan etika harus sejalan dengan tujuan perusahaan; adapun manfaat etika bagi perusahaan:

- Persahabatan dan pergaulan;
- Menyenangkan orang lain;

- c. Membujuk pelanggan;
- d. Mempertahankan pelanggan;
- e. Membina dan menjaga hubungan

Sikap dan perilaku pengusaha dan karyawan merupakan bagian penting dalam etika wirausaha yang diberikan kepada pelanggan, adapun sikap dan perilaku tersebut adalah:

- a. Jujur dalam bertindak & bersikap,
- b. Rajin, tepat waktu dan tidak malas,
- c. Murah senyum, ramah tama, pandai bergaul,
- d. Fleksibel dan suka menolong pelanggan,
- e. Tanggung jawab dan rasa memiliki perusahaan

Keuntungan jika menjaga etika:

- a. Jika jujur dalam berbisnis, maka bisnisnya akan maju. Karena dengan kejujuran, konsumen secara tidak langsung telah diuntungkan
- b. Timbulnya kepercayaan, bisnis adalah kepercayaan, jika sudah tidak ada kepercayaan dalam berbisnis, maka produk akan ditinggalkan oleh para konsumen
- c. Kemajuan terjaga. Jika perilaku etis (kesadaran etis, pertimbangan etis, tindakan etis, dan kepemimpinan etis) terjaga, maka kemajuan disegala bidang akan terjadi, sehingga bisnis pun akan mengalami kemajuan dengan sendirinya
- d. Terjadi kesinambungan, bisnis akan terjaga eksistensi dan kesinambungannya

SOAL TUGAS

1. Berdasarkan penelitian di AS bahwa ciri wirausahawan sukses adalah “Percaya Diri” dengan watak yang sesuai adalah :
 - a. Suka pada tantangan
 - b. Mampu mengambil resiko
 - c. Berkepribadian mantap dan penuh optimis
 - d. Tekun dan tabah
 - e. Berjiwa sosial
2. Bygrave mengungkapkan 10 D sebagai karakteristik wirausahawan, salah satunya adalah Dedication yang artinya :
 - a. Tidak sangat mengutamakan kekayaan
 - b. Bekerja tidak mengenal waktu
 - c. Bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yg hendak dicapai
 - d. Punya visi dan mampu mewujudkan impian
 - e. Bekerja sendiri
3. Yang bukan Karakteristik wirausahaan sukses menurut Zimmerer:
 - a. Yakin diri
 - b. Bertanggung jawab
 - c. Berprestasi tinggi
 - d. Peluang utk mencapai obsesi
 - e. Dedication
4. Penghargaan Internasional yang diberikan kepada pengusaha yg mampu memberikan tanggung-jawab sosial.
 - a. Special Award for corporate social responsibility
 - b. Special Award for corporate spirit
 - c. Service special award for corporate spirit
 - d. Young Entrepreneur
 - e. Industri and Manufacturing Entrepreneur
5. Maksud dari “Ability to Communicate” pada langkah menuju wirausaha sukses adalah:
 - a. Kemampuan berkomunikasi
 - b. Yakin
 - c. Penampilan baik
 - d. Mau menambah ilmu
 - e. Suka pada tantangan

MENCARI GAGASAN USAHA DAN PERMODALAN

SUB POKOK PEMBAHASAN:

1. Pendahuluan

Memilih produk yg profitable, merupakan langkah yg penting dalam usaha baru “Kunci Emas Untuk Sukses”, adalah melakukan bisnis yang tepat saat yang tepat”. Hal ini menunjukkan penentuan jenis produk (dalam arti menguntungkan/profitable) dan memilih waktu (dalam arti saat konsumen membutuhkan) ini sangat penting.

2. Membaca Peluang Kelompok Kreatif

Usaha Apapun tentu membutuhkan perencanaan bisnis. Perencanaan secara sederhana dapat dibuat dgn alur pertanyaan sebagai berikut:

- a. Jenis bisnis apakah yang perlu saya miliki?
- b. Apakah saya perlu mendirikan perusahaan baru, atau membeli perusahaan yang sudah ada?
- c. Dimanakah pasar untuk produk atau jasa yang akan saya hasilkan?
- d. Berapa banyak biaya/modal yg diperlukan untuk memiliki perusahaan tersebut ? Dan dari mana saya mendapatkannya?
- e. Keterampilan-keterampilan apa yang diperlukan untuk mengelola perusahaan tersebut agar berhasil?

Setelah menjawab semua pertanyaan tadi, maka guna meminimalisir resiko berusaha, kita perlu mengidentifikasi peluang yg kans-nya cukup besar. Maka kita akan menjatuhkan pilihan yg terbaik yang kita ambil dgn berdasarkan tiga aspek:

- a. Minat seseorang
- b. Modal
- c. Relasi

3. Pilihan Usaha

Setidaknya terdapat lima jenis usaha yang bisa kita bangun dan kembangkan:

- a. Usaha Ekstraktif
Jenis usaha ini bergerak dalam bidang pertambangan atau langsung mengambil dari kekayaan alam.
- b. Usaha dibidang Agraris
yang mencakup usaha pengelolaan kebun, perdagangan hasil pertanian, perkebunan dan peternakan.
- c. Industri
yang dapat dirinci kedalam bentuk berbagai jenis komoditi yang dihasilkan dan besar kecilnya usaha yang dihasilkan.
- d. Usaha Perdagangan
menurut besar kecilnya usaha dan berbagai komoditi yg diperdagangkan.

- e. Jasa
menyangkut pelayanan kepada konsumen.
4. Bidang Usaha Kelompok Konsultif
Untuk kalangan yang “extrovert dominan”, bidang usaha yg lebih sesuai adalah bidang-bidang yang memungkinkan mereka berada pada posisi sebagai pemegang kendali. Jenis usaha yang cocok kalangan ini adalah:
 - a. Jasa konsultasi
 - b. Kursus-Kursus
 - c. Pusat Kebugaran dan Pelatihan Olahraga
 - d. Bidang Perdagangan
 5. Bidang Usaha Kelompok Pelayanan
Kelompok ini termasuk “extrovert”, namun kepribadiannya berbeda dgn kelompok konsultatif. Bidang-bidang yg sesuai dengan mereka, adalah:
 - a. Biro Jasa
 - b. Biro Teknik
 - c. Jasa Pengetikan
 - d. Fotocopy dan Penjilidan
 - e. Sablon Pesanan
 - f. Perbengkelan
 - g. Kontraktor dan Jasa Perbaikan Bangunan
 - h. Rumah Kos
 - i. Salon Kecantikan & Spa
 - j. Makelar
 6. Bidang Usaha Kelompok Analistis
Mereka adalah sebagai pemecah masalah ”problem solver”, Bidang-bidang usaha semacam ini antara lain:
 - a. Jasa terjemahan
 - b. Jasa reparasi perangkat elektronik dan teknologi informasi
 - c. Karya intelektual
 - d. Perancang busana
 - e. Binatu/Laundry
 - f. Jasa penjahitan
 7. Ide Usaha dari Imitasi
Creative adaptors (pengkopi ide kreatif) ini bukanlah pelaku imitasi yg melanggar hukum. Yang tidak dibenarkan adalah melakukan counterfeit dan product pirates (pembajakan merek), profesi ini hanya dijalankan oleh penipu bukan seorang entrepreneur.

8. Cara menghindari conterfeits dan product pirates

Anda bisa mengamati perilaku-perilaku usaha yg sudah ada, lalu mencari kelemahan-kelemahan untuk memperbaikinya, Tetapi selalu menggunakan brand sendiri. Kita perlu melakukan hal-hal seperti dibawah ini:

- a. Mempelajari industri yang sudah ada.
- b. Mengkaji input dan output industry.
- c. Menganalisa trend populasi dan data demografi.
- d. Mengkaji trend ekonomi
- e. Analisa terhadap perubahan social
- f. Mengkaji pengaruh aturan baru

9. Cara Memperoleh Modal

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha; seperti biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai modal kerja.

a. Modal Keahlian

Modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha. Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap. Perhitungan terhadap besarnya kebutuhan usaha dilakukan sebelum usaha tersebut dilakukan. Lalu juga diperlukan untuk melakukan proses seleksi karyawan.

b. Jenis-Jenis Modal Usaha

Terdapat dua jenis modal usaha, yaitu:

1) Modal Investasi

digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang, biasanya umurnya lebih dari 1 tahun. Penggunaan modal investasi jangka panjang untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, bersumber dari perbankan.

2) Modal Kerja

Modal kerja adalah modal yg digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat sedang beroperasi. Modal ini digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dlm satu proses produksi

c. Sumber-Sumber Modal

Kebutuhan modal, baik modal investasi maupun modal kerja dapat dicari dari berbagai sumber dana yg ada yaitu modal sendiri atau modal pinjaman.

- 1) Modal sendiri adalah modal yg diperoleh dari pemilik perusahaan dgn cara mengeluarkan saham. Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya membayar deviden.

Kelebihan dari Modal sendiri, ialah:

- a) Tidak ada biaya; bunga atau administrasi,
- b) Tidak tergantung kepada pihak lain,
- c) Tanpa memerlukan persyaratan yang rumit,
- d) Tidak ada keharusan pengembalian modal.

Kekurangan Modal sendiri, ialah:

- a) Jumlahnya terbatas
- b) Perolehan relatif lebih sulit
- c) Kurang motivasi

2) Modal asing adalah Modal yg diperoleh dari pihak luar perusahaan dan diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provisi dan komisi yg besarnya relatif. Sumber dana modal asing diperoleh dari:

- a) Pinjaman dari dana perbankan, baik Bank swasta, pemerintah dan perbankan asing.
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti: perusahaan pegadaian, modal venture, asuransi, leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya.
- c) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kelebihan Modal Pinjaman, ialah:

- a) Jumlah tidak terbatas
- b) Motivasi usaha tinggi

Kekurangan Modal Pinjaman, ialah:

- a) Dikenakan berbagai biaya; bunga dan administrasi
- b) Harus dikembalikan
- c) Beban moral

3) Pembiayaan suatu usaha dapat diperoleh secara gabungan; modal sendiri dengan modal pinjaman

Kelebihan modal campuran, ialah persentasi modal pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan atas kekurangan modal sendiri.

Untuk memperoleh modal usaha, hal – hal yang harus diperhatikan adalah:

- a. Tujuan perusahaan
- b. Masa pengembalian modal
- c. Biaya yang dikeluarkan
- d. Estimasi keuntungan

SOAL TUGAS

1. Yang dimaksud dengan “Selling dokumen yg mengungkapkan daya tarik & harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana potensial” adalah:
 - a. Entrepreneurship
 - b. Proposal
 - c. Business Plan
 - d. Marketing
 - e. Analisa SWOT
2. Selling dokumen yang mengungkapkan daya tarik dan harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana potensial. Merupakan pengertian:
 - a. Business Plan
 - b. Marketing Mix
 - c. Bauran Pemasaran
 - d. Bauran Pemasaran
 - e. Legalitas Perusahaan
3. Salah satu yang termasuk dalam tips Rencana Bisnis adalah:
 - a. Modal Yang kuat
 - b. Kemauan yang keras
 - c. Rencana yang menjanjikan
 - d. Keuntungan yang besar
 - e. Efisiensi yang besar
4. Pasar terbagi atas kelompok: usia, gender, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, penghasilan dan social ekonomi. Strategi segmentasi tersebut berdasar pada kategori:
 - a. Geografi
 - b. Demografi
 - c. Psikografi
 - d. Behavioral
 - e. Individual
5. Menjual produk dengan mempertimbangkan aspek ketertarikan konsumen atas barang yang kita pasarkan, merupakan perhatian wirausaha terhadap aspek:
 - a. Business
 - b. Promotion
 - c. Desire
 - d. Interest
 - e. sales

PEMERIKSAAN PERSIAPAN EF DAN LAPORAN EF

SUB POKOK PEMBAHASAN:

Bimbingan Bussiness Plan

1. Tugas Pengumpulan

Mahasiswa wajib mengumpulkan dalam bentuk Jilid Spiral:

- a. LTM kelompok yang diketik lengkap nama-nama serta nim mahasiswa berdasarkan kelompok masing-masing
- b. Foto copy sertifikat workshop entrepreneurship
- c. Resume Film Riana
- d. Penjelasan pembuatan bussines plan

2. Pemeriksaan Kelengkapan Persiapan EF

Dosen Berhak memeriksa kelengkapan Tiap-tiap kelompok menghadapi EF, yaitu:

- a. Company profile, Signage, Cataloge, Brochure, Job description
- b. Cover, Overview, Market Analysis, Market Sale Plan, Production plan, Execution plan,
- c. Financial plan, contingency plan, Closure
- d. Soft copy Presentasi, Paper Laporan

3. Bimbingan Bussiness Plan-3

Mahasiswa membuat Laporan & Presentasi dgn memaparkan pengalaman mereka stlh menjalankan bisnis mereka di BSI , UBSI & Enterpreneur Fair. Mahasiswa hrs mampu menerangkan scr detail ttg segala hal yg sdh mereka lakukan di Enterpreneur Fair, mulai tahap persiapan hingga tahap evaluasi.

LAPORAN, yang harus terdiri atas subkonten yaitu:

- a. **Summary**, berisi rangkuman laporan Enterpreneur Fair yang dibuat singkat dengan menerangkan isi laporan. Format summary dibuat seperti format Abstract pada laporan ilmiah.
- b. **Preparation**, memaparkan segala hal yg dilakukan mulai tahap persiapan meliputi:
 - 1) Persiapan pembuatan Prototype, Tahap mahasiswa diminta melaporkan segala aktivitas yang harus dilakukan untuk pembuatan item yang akan dijual.
 - 2) Persiapan untuk pelaksanaan Enterpreneur Fair, melaporkan segala aktivitas yang harus dilakukan sebagai persiapan untuk mensukseskan BSI, UBSI & NUSA MANDIRI Enterpreneur Fair
 - 3) Pelaksanaan BSI, UBSI Enterpreneur Fair secara umum
 - 4) Keterlibatan mereka di acara BSI, UBSI & Enterpreneur Fair
 - 5) Aktivitas yang mereka lakukan di BSI, UBSI Enterpreneur Fair
 - 6) Rundown semua aktivitas yang dilakukan pada Hari H Enterpreneur Fair.

- 7) Customer : Cara menarik calon customer, menjelaskan pada customer, Pertanyaan umum didapat dari customer, Tingkat ketertarikan customer.
 - c. **Evaluation**, Mahasiswa melaporkan hasil Evaluasi internal mereka, meliputi:
 - 1) Evaluasi Pelaksanaan BSI, UBSI & Enterpreuneur Fair, Mahasiswa diminta melihat Pelaksanaan BSI, UBSI & Enterpreuneur Fair yang sudah mereka lakukan dan melakukan evaluasi internal pada grup mereka.
 - 2) Laporan yang dibuat meliputi:
 - a) Hal positif yang mereka dapatkan dari Enterpreuneur Fair
 - b) Kelebihan yang mensupport pelaksanaan Enterpreuneur Fair
 - c) Kelemahan yang membuat pelaksanaan Enterpreuneur Fair tidak optimal.
 - 3) Evaluasi Produk/Bisnis, Mahasiswa melakukan Evaluasi dari Produk/Bisnis yg mereka pameran. Tahap evaluasi ini penting utk mengetahui kelemahan apa yg ada pd bisnis mereka, serta kelebihan apa yg bisa diekspos lebih jauh & dikembangkan utk menarik lebih banyak customer.
 - d. **Problem Solving**, Mahasiswa membuat Problem Solving dari berbagai permasalahan, baik pelaksanaan FESTIVAL maupun dari permasalahan yang mereka jumpai pada bisnis mereka. Problem Solving yang mereka kemukakan harus bersifat konstruktif dan mensupport pengembangan bisnis ke depan.
4. Format LAPORAN
- Format Laporan BSI, UBSI & Enterpreuneur Fair adalah sebagai berikut:
- Hal Judul
Daftar Isi
Summary/Abstract
Persiapan
Evaluasi
Problem Solving
Lampiran
5. Presentasi – dilakukan setelah Enterpreuneur Fair– Pertemuan 10 s.d 15
 - a. Konten, Konten Presentasi yang dibuat oleh mahasiswa sama dengan konten yang harus dicantumkan pada Laporan.
 - b. Format, Mahasiswa diminta membuat presentasi dalam bentuk Powerpoint Slide, Jumlah halaman tidak dibatasi, tergantung kebutuhan mahasiswa. Presentasi diharapkan menarik, jelas, dan mewakili hal-hal yang harus dipresentasikan.
 - c. Presentasi dinilai berdasarkan : Kemampuan memaparkan laporan yang dipresentasikan, Pemahaman konten, Kemampuan menjawab pertanyaan dosen
 6. PENILAIAN, Penilaian diambil untuk nilai (UAS)
 - a. Kehadiran Mahasiswa di Seminar Wajib Enterpreuneur – 50%
 - b. BSI, UBSI & Enterpreuneur Fair dan Presentasi – 50%
 - c. Nilai yang didapat dari penilaian juri lapangan saat berada di BSI, UBSI & Enterpreuneur Fair berlangsung. *Form penilaian Terlampir*. Nilai Presentasi diambil berdasarkan hasil dan penampilan saat presentasi, serta berdasarkan laporan yang disusun oleh mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

1. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. *Entrepreneurship*. McGraw-Hill.
2. Scarborough, N. M. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Pearson.
3. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. *Business Model Generation*. Wiley.
4. Drucker, P. F. *Innovation and Entrepreneurship*. Harper Business.
5. Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*.