



# SPRIT OF ENTREPRENEURSHIP

# SIKAP MENTAL



- Saparso
- Melitina Tecolu
- Eka Desy Purnama
- Soegeng Wahyoedi
- Bambang Siswanto
- Fredella Colline
- Diana Frederica
- Daniel Widjaja
- Febriani CS Magdalena
- Roseline Mappuela Anwar

# *Spirit* of Entrepreneurship SIKAP MENTAL

Oleh :

Dr. Saparso, S.E., M.M.  
Dr. Melitina Tecolalu, S.E., M.M., CFP®, QFE  
Dr. Eka Desy Purnama, S.E., M.E., CFP®  
Soegeng Wahyoedi, S.E., M.Ec.  
Ir. Bambang Siswanto, S.E., M.Si.  
Fredella Colline, S.E., M.M., CFP®  
Diana Frederica, S.E., M.Ak., CFP®  
Daniel Widjaja, S.E., M.M.  
Febriani CS. Magdalena, S.E.  
Roseline Mannuela Anwar, S.E.

**UKR/DA**  
*press*

Jakarta, 2017

## **Sanksi Pelanggaran Pasal 113 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014**

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan atau huruf g, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

### **SPIRIT OF ENTREPRENEURSHIP (Sikap Mental)**

Copyright© 2017, Universitas Kristen Krida Wacana

Pertama kali diterbitkan dalam bahasa Indonesia

oleh Ukrida Press, September 2017

Universitas Kristen Krida Wacana

Jl. Tanjung Duren Raya No. 4

Jakarta Barat 11470

email: [press@ukrida.ac.id](mailto:press@ukrida.ac.id)

Penulis : Tim Dosen Fakultas Ekonomi

Editor: Drs. Wurdianto

Desain cover dan Layout : Ferdinandus R. Madi, SE

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian

atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit

v + 94 hal; 18,9 cm x 26,3 cm

ISBN : 978-979-8396-30-4

# PRAKATA



**M**odul ini mengupas tentang bagaimana membentuk dan mengembangkan spirit kewirausahaan dalam hal sikap, pengetahuan dan ketrampilan, dimana dengan adanya ketiga hal tersebut akan dapat mewujudkan pribadi yang handal dan mampu bersaing secara kompetitif dalam era pasar tunggal Masyarakat Ekonomi Asean (MEA).

Menurut Melicher (2015) dalam *Entrepreneurial Finance* menyatakan bahwa *Entrepreneurship is the process of changing ideas into COMMERCIAL OPPORTUNITIES and CREATING VALUE. And Entrepreneur is an individual who thinks, reasons and acts to convert IDEAS into COMMERCIAL OPPORTUNITIES and to CREATE VALUE.*

Jadi prinsipnya bagaimana seseorang melakukan proses perubahan berbagai ide menjadi peluang yang bermanfaat dan memiliki nilai.

Dengan adanya spirit kewirausahaan tersebut menjadikan dasar dalam membangun dan mentransform siswa menjadi orang yang berani bergerak untuk memimpin perubahan ke arah lebih baik, optimis serta melihat tantangan dan perubahan yang terjadi di dunia menjadi suatu kesempatan yang cantik dan bukan melihat segala sesuatu perubahan menjadi hal yang mengkhawatirkan dan menakutkan.

Semoga modul ini dapat menjadi kontribusi positif dalam upaya mentransfer spirit kewirausahaan kepada para siswa sebagai generasi penerus bangsa menjadi pribadi yang handal.

Salam spirit kewirausahaan,

**Dr. Melitina Tecolu, S.E., M.M., CFP®, QFE**  
Dekan Fakultas Ekonomi

## KATA PENGANTAR



Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karunianya, dengan waktu dan kemampuan yang terbatas pada akhirnya kita dapat menyelesaikan modul satu kewirausahaan ini. Modul satu ini diberi judul “Spirit Entrepreneurship” disusun sesuai dengan rencana, dalam rangka pengembangan dan menambah kemudahan bagi para pengguna dalam memahami dan menghayati materi kewirausahaan. Materi yang disajikan dalam spirit entrepreneurship ini adalah untuk memberikan pemahaman mengenai kewirausahaan, kompetensi yang akan diperoleh setelah mempelajari modul ini secara keseluruhan adalah menjadikan wirausaha yang berbasis ilmu pengetahuan. Wirausaha yang berilmu harus didasari oleh tiga faktor utama yaitu, sikap mental, pengetahuan dan ketrampilan.

Pada modul satu ini dibahas mengenai pentingnya sikap mental seorang entrepreneur, orang tidak dapat memperbaiki dan mempertinggi kepribadiannya, bila mereka tidak percaya diri atas kemampuan yang dimiliki. Amanah, jujur, disiplin, tekun, selalu berpandangan positif adalah bagian dari sikap mental seorang wirausaha.

Secara khusus modul ini dilengkapi dengan model-model pembelajaran kewirausahaan, baik untuk tingkat pendidikan dasar, menengah maupun tingkat atas. Oleh karena itu modul ini cocok untuk para pembimbing atau guru, terutama guru pengampu mata pelajaran kewirausahaan.

Mengingat keterbatasan waktu dan pengalaman yang kami miliki, maka segala kritik dan saran terutama untuk menyempurnakan penulisan modul ini sangat kami harapkan. Akhirnya melalui kesempatan ini tim penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang membantu, yang telah banyak memberikan dorongan dan pengorbanan baik berupa materiil maupun yang bersifat dorongan moril dalam penyusunan modul ini. Dengan segala kemampuan pengetahuan dan waktu yang tersedia, agar modul ini dapat disajikan mendekati kesempurnaan, dengan harapan dapat memberi manfaat bagi semua pihak serta berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Tim Penyusun

# DAFTAR ISI



<b>PRAKATA</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	v
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>PENGERTIAN KEWIRAUSAHAAN</b> .....	7
Perbedaan <i>Entrepreneuership</i> , <i>Intrapreneuership</i> dan <i>Technopreneuership</i> .....	11
1. <i>Entrepreneuership</i> .....	11
2. <i>Intrapreneuership</i> .....	13
3. <i>Technopreneuership</i> .....	17
Hubungan Inovasi, Kreatifitas dengan Kewirausahaan .....	20
Apakah Seorang <i>Entrepreneur</i> harus sudah Dewasa? .....	21
<b>MENGAPA BERWIRAUSAHA ITU PENTING?</b> .....	33
Apa Pentingnya <i>Entrepreneur</i> bagi Negara dan Masyarakat? .....	34
Pentingnya Pendidikan Kewirausahaan bagi Generasi Muda .....	39
Mengajarkan Kewirausahaan bagi Pemula .....	42
1. Sikap Mental .....	43
2. Pengetahuan dan Pengalaman .....	45
3. Keahlian dan Ketrampilan .....	48

<b>MENUMBUHKAN MINAT BERWIRAUSAHA</b> .....	51
Peran Mentor (Guru) dalam Proses Pendidikan Kewirausahaan .....	53
1. Peranan Guru sebagai Mentor .....	53
2. Pendidikan Kewirausahaan .....	58
 Bagaimana model kurikulum kewirausahaan yang mampu membentuk wirausaha-wirausaha baru bagi generasi muda? .....	 59
 <b>MODEL PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN</b> .....	 61
1. <i>Contextual Teaching and Learning (CTL) Approach</i> .....	62
2. <i>Moral Dilemma Discussion (MDD) Approach</i> .....	64
3. <i>Cooperative Learning Approach (CLA)</i> .....	65
4. Nilai-nilai Pembelajaran Kewirausahaan.....	67
 <b>INSPIRASI BISNIS</b> .....	 77
1. Kisah Sukses Sally Giovani <i>Owner</i> Batik Trusmi .....	77
2. Produksi Minuman “Vampir” Banjir Order.....	83
3. M. Kusrin : Kuli bangunan yang kini punya pabrik televisi.....	84
 <b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	 91

## DAFTAR TABEL



Perbedaan <i>Entrepreneurship</i> dan <i>Technopreneurship</i> .....	19
Indikator Ketercapaian Nilai-Nilai Kewirausahaan Jenjang PAUD/setara .....	71
Indikator Ketercapaian Nilai-Nilai Kewirausahaan Jenjang SD/setara .....	72
Indikator Ketercapaian Nilai-Nilai Kewirausahaan Jenjang SMP/setara .....	73
Indikator Ketercapaian Nilai-Nilai Kewirausahaan Jenjang SMA/setara .....	74
Indikator Ketercapaian Nilai-Nilai Kewirausahaan Jenjang SMK/setara .....	75
Diskripsi Nilai Pendidikan Kewirausahaan .....	76



## PENDAHULUAN



**W**irusaha secara historis sudah diketahui sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755. Di luar negeri, istilah kewirausahaan telah dikenal sejak abad 16, sedangkan di Indonesia baru pada akhir abad 20. Beberapa istilah wirusaha seperti di Belanda dikenal dengan *ondernemer*, di Jerman dikenal dengan *unternehmer*. Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika, dan Kanada. Bahkan sejak 1970-an banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan atau manajemen usaha kecil. Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan. Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat kewirausahaan menjadi berkembang (Wikipedia,12-2-2017).

Kewirausahaan memiliki arti yang berbeda-beda antar para ahli atau sumber acuan karena berbeda-beda titik berat dan penekanannya. Richard Cantillon (1986), misalnya, mendefinisikan kewirausahaan sebagai bekerja sendiri (*self-employment*). Seorang wirusahawan membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi pengertian ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi risiko atau ketidakpastian. Berbeda dengan para ahli lainnya, menurut Penrose (1963)

kegiatan kewirausahaan mencakup indentifikasi peluang-peluang di dalam sistem ekonomi. Sedangkan menurut Harvey Leibenstein (1968) kewirausahaan mencakup kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas, atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya. Lain halnya menurut Peter Drucker (1984), kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (*entrepreneur*) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai-nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul.

*Entrepreneurship* berkembang berdasarkan naluri, personal, dan alamiah karena pada zaman dahulu belum ada suatu konsep yang jelas tentang Entrepreneurship. Entrepreneurship berasal dari bahasa Perancis, sehingga terjemahannya sangat multiarti. Entrepreneurship adalah seseorang yang berusaha berpikir beda, seperti Marcopolo, Christopher Columbus, dan lain-lain. Columbus berpikir bahwa ada suatu keinginan untuk keluar dari keadaan yang monoton sehingga ia terus mencari sesuatu yang berbeda dan baru. Entrepreneurship berkembang pesat saat revolusi industri yang diawali dengan penemuan mesin uap oleh James Watt. Kemudian diikuti penemuan-penemuan lainnya oleh Isaac Newton (teropong bintang), Louis Pasteur (vaksinasi dan antibiotik), Wright bersaudara (pesawat terbang), Marconi (radio), Graham Bell (telepon), Thomas Alfa Edison (telegraf, lampu, dan cikal bakal film), dan masih banyak lagi.

*Entrepreneurship* muncul dari penemu-penemu dunia yang dimanfaatkan oleh orang yang mampu menjual dan memasarkan inspirasi atas penemuan tersebut untuk menjadi sebuah bisnis. Zaman dahulu kewirausahaan dikenal sebagai seseorang yang mengambil risiko atas kesepakatan sejumlah uang yang telah ditentukan dalam kesepakatan tersebut. Kewirausahaan juga menjadi profesi yang cukup tua di dunia ini dan awalnya didefinisikan secara sederhana.

Orang sering memutuskan untuk pergi ke suatu tempat yang berbeda dalam rangka melakukan pertukaran atau perdagangan yang biasa disebut *go-between* (Robert, 1995). Ia melakukan kesepakatan kontrak kerja atas permintaan suatu barang (saat itu rempah-rempah) dengan seseorang yang akan ditukar (dibeli) dengan sejumlah uang atas hasil jerih payahnya. Awal dari kewirausahaan adalah *contractor* (orang yang melakukan kesepakatan kerja atas sejumlah pekerjaan yang ditentukan sebelumnya, dengan kompensasi sejumlah uang yang segala risikonya ditanggung oleh penerima kontrak). Kewirausahaan pada saat itu disebut *risk taker* (pengambil risiko), karena dimotivasi oleh :

1. Keinginan untuk bertahan hidup (*survival*).
2. Berpikir kreatif untuk maju (*creative thinking*).
3. Berpikir untuk menemukan sesuatu yang lebih baik dengan mengembangkan apa yang ia punyai (*improvement*).
4. Berpikir *visioner* untuk menemukan sesuatu yang baru dan berbeda (*inventor*).
5. Muncul ide melahirkan sebuah ilmu pengetahuan dalam tujuan mencari nafkah hingga menjadi sebuah bisnis.
6. Cikal bakal ilmu pengetahuan kewirausahaan, yaitu *selling is the core of entrepreneurial skill* dan menjadi sebuah ilmu untuk menjadi kaya dan sukses yang sudah ada sejak dulu.

Kewirausahaan pada Abad Pertengahan (sebelum Abad 17) Sejak ditemukannya mesin uap oleh James Watt, era industri telah menggantikan era agro (pertanian massal). Namun sebelum itu wirausahaan adalah orang yang mampu mengendalikan, mengatur, dan mengoptimalkan sumber daya dalam sebuah proyek yang ia kuasai untuk mendapatkan suatu imbalan tertentu dalam konsep produksi. Perbedaan kewirausahaan pada zaman dahulu terletak pada konsep produksi (berbasis produksi dan penjualan). Kewirausahaan pada Era Industri James Watt telah merubah era pertanian menjadi era industri dan Alexander Graham Bell telah mendorongnya lebih jauh ke sektor telekomunikasi setelah ditemukannya telepon. Di era ini, kewirausahaan adalah orang yang

berani mengambil risiko (*risk taker*) dan tidak memiliki modal uang (*capital*), yang melakukan kesepakatan dengan pemilik modal untuk mengerjakan proyek-proyek tertentu atas sumber dayanya, namun tidak memiliki pengetahuan yang cukup. Hal ini yang membedakan kewirausahaan dari zaman sebelumnya, yaitu aspek penyediaan modal. Kewirausahaan semacam ini disebut kewirausahaan *join venture capital* (satu pihaknya adalah *intellectual capital*, pihak lainnya adalah *equity capital*).

Lain lagi *entrepreneurship* yang diperkenalkan oleh Richard Cantillon (1986), seorang ekonom Irlandia yang berdiam di Perancis pada abad ke-18. Dia mendefinisikan *entrepreneurship* sebagai, “*The agent who buys means of production at certain prices in order to combine them into a new product*”. Dia menyatakan bahwa *entrepreneur* adalah seorang pengambil resiko. Tidak lama kemudian J.B. Say juga dari Perancis menyempurnakan definisi Cantillon menjadi, “*One who brings other people together in order to build a single productive organism*”. Artinya *entrepreneur* menempati fungsi yang lebih luas, yaitu seorang yang mengorganisasikan orang lain untuk kegiatan produktif. Baru satu abad berikutnya ekonom Inggris seperti Adam Smith dan John Stuart Mill, membahas tentang konsep ini dan menyatakan bahwa *entrepreneurship* merupakan keterampilan yang tidak biasa. Smith dan Mill menyebutnya, *business management*. John Stuart Mill memisahkan fungsi *entrepreneur* antara yang menerima laba dan yang menerima bunga. Diperluas lagi oleh Schumpeter (Bygrave, 1996) yang menempatkan manusia sebagai faktor sentral proses perkembangan ekonomi. Dalam proses itu *entrepreneur* melakukan inovasi dalam proses bentuk produk dan eksploitasi sumber-sumber baru. Kemudian Schumpeter muncul istilah “*creative destruction*” yang maknanya hampir sama dengan yang telah dikemukakan diatas, yaitu menggambarkan keterlibatan *entrepreneur* dalam inovasi. *Entrepreneur* menciptakan produk baru, metode produksi baru, memperkenalkan sumber daya baru, atau bentuk organisasi baru yang kemudian menyebabkan kondisi lama menjadi usang.

Menurut Carol Noore (Bygrave,1996) proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik

yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Faktor-faktor tersebut membentuk “*locus of control*”, kreativitas, keinovasian, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausahawan yang besar. Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan yang memengaruhi diantaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi, dan keluarga.

Kewirausahaan pada Abad 20, adalah orang yang mempunyai pengalaman, keahlian, dan kemampuan untuk mengorganisasikan sebuah usaha, baik dari awal atau yang sudah berjalan untuk tujuan pribadi, yaitu kemakmuran. Unsur yang membedakannya adalah kemampuannya untuk berani menanggung semua risiko baik modal, waktu, dan nama baiknya yang sebelumnya tidak dilakukan termasuk dengan memanfaatkan teknologi. Pada zaman sebelumnya, modalnya bersifat modal gabungan (*venture capital*) tetapi sekarang belum tentu modalnya bersifat gabungan/ bersama-sama (bisa sendiri/individu atau *partnership*).

Kewirausahaan pada Abad 21 sudah lebih dari sekedar mengorganisasi karena bisa terdiri dari pencipta (*creator*), pemodal (*investor*), dan pelaku inovasi (*innovator*). Pada zaman ini, yang menjadi tulang punggung kesuksesan dari sebuah bisnis adalah kreativitas seorang wirausahawan itu sendiri. Kewirausahaan pada hakikatnya terkandung suatu gagasan yang sama dan cenderung semakin diakui oleh berbagai pihak, terutama yang berkenaan dengan: penciptaan (*creating*), kebaruan (*newness*), dan pengambilan risiko (*risk taking*). Sehubungan dengan hal itu, kewirausahaan nampak semakin diakui sebagai suatu penggerak pertumbuhan ekonomi, inovasi, peningkatan produktivitas, dan lapangan pekerjaan, serta telah diterima secara luas sebagai aspek penting dalam dinamika perekonomian.

Berdasarkan perkembangan zaman, istilah entrepreneurship saat ini, ada semacam kerancuan istilah antara *entrepreneurship*, *intrapreneurship*, maupun entrepreneur (Bygrave, 1996).

1. *Entrepreneurship*, adalah jiwa *entrepreneur* yang dibangun untuk menjembatani antara ilmu dengan kemampuan pasar. *Entrepreneurship* meliputi pembentukan perusahaan baru, aktivitas serta kemampuan *managerial* yang dibutuhkan seorang *entrepreneur*.
2. *Intrapreneurship*, sebagai entrepreneur yang terjadi di dalam organisasi yang merupakan jembatan kesenjangan antara ilmu dengan keinginan pasar.
3. *Entrepreneur* adalah seseorang yang membawa sumber daya berupa tenaga kerja, material, dan aset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya, dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi, dan aturan baru.

## PENGETERIAN KEWIRAUSAHAAN



**E***ntrepreneur* berasal dari bahasa Perancis yaitu *entreprenre* yang artinya memulai atau melaksanakan. Sedangkan wiraswasta atau wirausaha berasal dari kata:

**Sta** yang berarti berdiri

**Swa** yang berarti sendiri

**Usaha** yang berarti kegiatan produktif

**Wira** yang berarti utama, gagah, berani, luhur

Dari asal kata tersebut di atas, wiraswasta pada mulanya ditujukan pada orang-orang yang dapat berdiri sendiri. Di Indonesia kata wiraswasta sering diartikan sebagai orang-orang yang tidak bekerja pada sektor pemerintah, contohnya pedagang, pengusaha dan orang-orang yang bekerja pada perusahaan swasta. Sedangkan wirausahawan adalah orang-orang yang mempunyai usaha sendiri, atau orang-orang yang berani membuka kegiatan produktif yang mandiri.

Hisrich, Peters, Sheperd (2013) menjelaskan bahwa pengertian kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Kewirausahaan juga berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha adalah perbuatan amal, bekerja, dan berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu.

Menurut Robbin & Coulter (2010), kewirausahaan adalah:

*“entrepreneurship is the process whereby an individual or a group of individuals uses organized efforts and means to pursue opportunities to create value and grow by fulfilling wants and need through innovation and uniqueness, no matter what resources are currently controlled”.*

Kewirausahaan adalah proses dimana individu atau kelompok menggunakan upaya terorganisasi dan sarana untuk mencapai peluang menciptakan nilai, dan tumbuh dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui inovasi dan keunikan, tanpa peduli sumber daya yang dikendalikan.

Joseph C. Schumpeter (2012) mengemukakan bahwa, wirausaha adalah orang yang mampu menghancurkan keseimbangan pasar dan membentuk keseimbangan pasar yang baru, kemudian mengambil keuntungan-keuntungan atas perubahan-perubahan tersebut. Wirausaha adalah orang yang menjalankan usaha atau perusahaan dengan kemungkinan untung atau rugi. Oleh karena itu wirausaha perlu memiliki kesiapan mental, baik untuk menghadapi keadaan merugi maupun untung besar. Sehingga seorang wirausaha harus mempunyai karakteristik khusus yang melekat pada diri seorang wirausaha seperti percaya diri, mempunyai banyak minat, bisa bersepakat, mempunyai ambisi, berjiwa penjelajah, suka mencoba sesuatu, dan lain-lain.

Lebih lanjut Schumpeter menjelaskan bahwa seorang wirausahawan adalah seorang inovator yang melakukan berbagai perubahan di dalam pasar melalui penggabungan beberapa hal atau sesuatu yang baru. Adapun sesuatu yang baru tersebut bisa dalam bentuk:

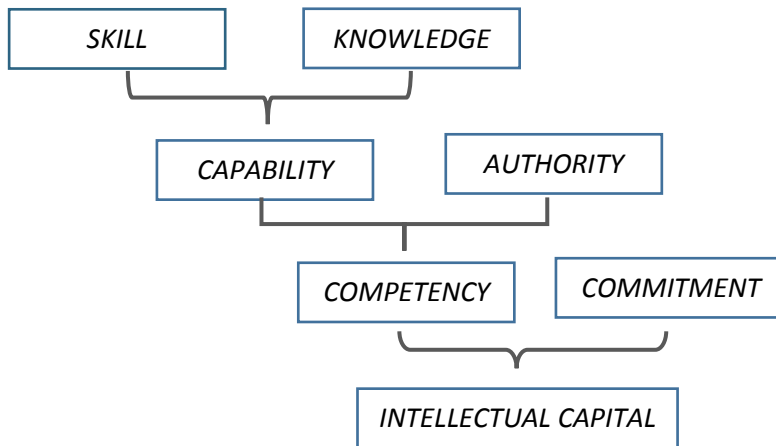
- Produk baru yang dikenalkan
- Metode produksi baru yang dikenalkan
- Dibukanya pasar yang baru (*new market*)
- Diperolehnya sumber pasokan baru dari komponen yang baru
- Dijalankannya suatu organisasi baru pada sebuah perusahaan.



Kewirausahaan dalam arti proses yang dinamis merupakan sebuah proses mengkreasikan dengan menambahkan nilai sesuatu yang dicapai melalui usaha keras dan waktu yang tepat, serta memperkirakan dana pendukung, fisik, dan risiko sosial, dan akan menerima reward yang berupa keuangan dan kepuasan serta kemandirian personal. Melalui pengertian tersebut terdapat empat hal yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yakni:

1. Proses berkreasi, yakni mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Pertambahan nilai ini tidak hanya diakui oleh wirausahawan semata namun juga masyarakat yang akan menggunakan hasil kreasi tersebut.
2. Komitmen yang tinggi terhadap penggunaan waktu dan usaha yang diberikan. Semakin besar fokus dan perhatian yang diberikan dalam usaha ini maka akan mendukung proses kreasi yang akan timbul dalam kewirausahaan.
3. Memperkirakan resiko yang mungkin timbul. Dalam hal ini resiko yang mungkin terjadi berkisar pada resiko keuangan, fisik dan resiko sosial.
4. Memperoleh *reward*. Dalam hal ini *reward* yang terpenting adalah independensi atau kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi. Sedangkan *reward* berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usahanya.

Untuk menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha. Relevan dengan pendapat Suryana (2008) bahwa, seorang wirausaha tidak akan berhasil kalau tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan. Selain itu seorang wirausaha juga harus memiliki modal yang cukup. Modal tidak harus selalu identik dengan barang dan uang, tetapi bisa juga berupa modal intelektual, modal sosial, modal moral dan modal mental. Untuk memahami modal intelektual perhatikan gambar berikut ini:



Gambar 1. Modal Intelektual

Pada gambar tersebut diatas dapat dijelaskan bahwa *intellectual capital* adalah perkalian antara *competency* dengan *commitment*, artinya seorang *entrepreneur* walaupun memiliki tingkat pengetahuan tinggi, apabila tidak diikuti komitmen yang tinggi, maka dia tidak akan dapat menggunakan modal intelektual secara maksimal. *Competency* adalah perkalian antara *capability* dengan *authority*, artinya seorang *entrepreneur* yang kompeten adalah yang memiliki kemampuan dan wewenang sendiri dalam mengelola bisnis (mandiri). Seorang wirausaha selalu bebas menentukan usahanya dan tidak tergantung pada orang lain. *Capability* adalah perkalian antara *skill* dengan *knowledge*, artinya kapabilitas entrepreneur ditentukan oleh keterampilan dan pengetahuan.

Seseorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Ia adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) atau kemampuan kreatif dan inovatif. Kemampuan kreatif dan inovatif tersebut secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (*start up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*) dan

kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya. Kemauan dan kemampuan-kemampuan tersebut diperlukan terutama untuk:

1. Melakukan proses/teknik baru (*the new technic*)
2. Menghasilkan produk atau jasa baru (*the new product or new service*).
3. Menghasilkan nilai tambah baru (*the new value added*),
4. Merintis usaha baru (*new businesses*), yang mengacu pada pasar.
5. Mengembangkan organisasi baru (*the new organisation*).

### **Perbedaan antara *Entrepreneurship*, *Intrapreneurship*, dan *Technopreneurship***

#### **1. *Entrepreneurship***

Ketika mendengar kata *entrepreneur*, umumnya orang akan berpikir tentang pengusaha, bisnis, uang, dan sebagainya. Pada dasarnya, *entrepreneurship* tidak selalu berhubungan dengan uang. *Entrepreneurship* adalah sebuah *mindset* atau pola pikir yang seharusnya dimiliki oleh setiap orang. Seseorang yang memiliki jiwa *entrepreneurship* inilah yang disebut sebagai *entrepreneur*. Seorang *entrepreneur* selalu dianjurkan untuk memiliki pola pikir yang diluar kebiasaan orang pada umumnya. *Entrepreneur* akan lebih sering menggunakan otak kanan untuk menghasilkan kreativitas baru. Mereka akan selalu memacu semangatnya setiap hari, selalu memotivasi diri, dan tersenyum dalam segala situasi. *Entrepreneur* akan melihat masalah sebagai suatu tantangan. Tidak ada kata gagal bagi *entrepreneur*, yang ada hanyalah sukses atau belajar.

*Entrepreneur* akan selalu berusaha untuk menjalin silaturahmi dengan semua orang, memperkaya ilmu dengan lebih banyak mengamati dan mendengarkan, serta peka terhadap peluang. Melihat segala sesuatu dari segi positif, mengubah kata tidak bisa menjadi bisa, sulit menjadi mudah, mustahil menjadi mungkin. Mereka berpikir tentang masa depan orang banyak, kehidupan orang banyak, kesejahteraan masyarakat, dan bagaimana cara membantu mereka yang membutuhkan. Karena itu *entrepreneur* tidak akan menyia-nyaiakan waktunya untuk hal-hal yang tidak produktif. Itulah *mindset* atau pola pikir

yang dimiliki oleh seorang *entrepreneur*, atau wirausaha. Berani menciptakan sesuatu dari tiada menjadi ada dan memposisikan diri sebagai pelopor akan menjadikan seseorang mampu membuat perbedaan dalam hidupnya dan mampu merubah dunia. Menjadi *entrepreneur* dan berani menciptakan sesuatu dengan keluar dari zona nyaman, menjadikan dirinya lebih penting daripada hanya berusaha untuk menjadi orang kaya. Aksi nyata seseorang tidak sebatas menjadi milyuner tetapi bagaimana bisa memberikan sumbangsih dan berbagi untuk sesama manusia.

Menurut Buchari Alma (2007:26) mengatakan bahwa *entrepreneurship* adalah kegiatan individual atau kelompok yang membuka usaha baru dengan maksud memperoleh keuntungan (laba), memelihara usaha itu dan membesarkannya, dalam bidang produksi atau distribusi barang-barang ekonomi atau jasa. *Entrepreneurship* adalah seorang yang memulai suatu bisnis baru dan yang melakukan hal tersebut dengan jalan menciptakan sesuatu yang baru, atau dengan jalan memanfaatkan sumber-sumber daya dengan cara yang tidak lazim, dengan upaya menghasilkan nilai bagi para pelanggan.

Berdasarkan pengertian tersebut diatas dapat diidentifikasi bahwa seorang *entrepreneurship* memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Berani mengambil resiko, artinya berani memulai sesuatu yang serba tidak pasti dan penuh risiko. Dalam hal ini, tentu tidak semua risiko yang diambil, melainkan hanya risiko yang telah diperhitungkan secara cermat.
2. Menyukai tantangan, segala sesuatu yang dilihat sebagai tantangan bukan masalah. Perubahan yang terus terjadi dan zaman yang serba canggih menjadi motivasi kemajuan, bukan mengecilkan nyali seorang *entrepreneur* unggulan. Dengan demikian, seorang *entrepreneur* akan terus memacu dirinya untuk maju, mengatasi segala hambatan.
3. Punya daya tahan yang tinggi, seorang *entrepreneur* harus banyak akal dan tidak mudah putus asa. Mereka harus selalu mampu bangkit dari kegagalan dan tekun.
4. Punya visi jauh ke depan, segala yang dilakukan punya tujuan jangka panjang meski dimulai dengan langkah yang amat kecil. Mereka punya target untuk jangka waktu tertentu. Usahanya bukan karena latah (ikut-ikutan).

5. Tidak konsumtif, selalu menanamkan kembali keuntungan yang diperoleh, baik untuk memperluas usaha yang sudah ada maupun menanamkannya pada usaha-usaha yang baru.
6. Selalu berusaha memberikan yang terbaik, seorang *entrepreneur* akan mengarahkan semua potensi yang dimilikinya. Jika hal itu dirasa kurang, ia akan merekrut orang-orang yang lebih berkompeten agar dapat memberikan yang terbaik untuk pelanggan.
7. Memiliki kemampuan untuk memimpin, seorang *entrepreneur* merupakan pemimpin bagi dirinya sendiri dan pemimpin bagi para karyawannya. Dengan memiliki jiwa kepemimpinan, mereka dapat memotivasi diri sendiri dalam hal pengambilan keputusan. Selain itu ketika menjadi seorang *entrepreneur*, maka secara tidak langsung mereka juga harus siap menjadi pemimpin yang baik bagi para karyawannya.
8. Disiplin waktu untuk memenuhi target, kedisiplinan menjadi hal penting bagi seorang *entrepreneur*, bagi mereka waktu yang terbuang sama halnya melewatkan sebuah peluang besar untuk mendapatkan keuntungan.

## **2. Intrapreneurship**

*Intrapreneur* adalah orang yang memiliki jiwa *entrepreneurship*, namun tidak keluar dari perusahaan di mana ia bekerja. Seorang *intrapreneur* adalah “*self determined goal setter*” orang yang mengambil inisiatif melakukan suatu tugas tertentu yang dituntut oleh dirinya sendiri. Konsep *intrapreneurship* pertama kali dimunculkan tahun 1973 oleh Susbauer dalam tulisannya yang berjudul “*Intracorporate Enterpreneurship: Programs in American Industry*”, dan kemudian dipopulerkan oleh Pinchott (1985). Ia mendefinisikan *intrapreneur* adalah seorang yang memfokuskan pada inovasi dan kreativitas, mentransformasi suatu mimpi atau gagasan menjadi usaha yang menguntungkan, dan dioperasikan dalam lingkup perusahaan (Budiharjo, 2011).

Istilah lain untuk *Intrapreneur* adalah *Corporate Entrepreneur*. Seorang *Intrapreneur* adalah seseorang *corporate entrepreneur* yang kaya akan ide,

konsep, wawasan, dan gambaran akan sebuah produk, jasa, atau proses yang sifatnya baru. Dia adalah seorang *inovator* yang selalu memiliki perasaan atau intuisi terhadap sesuatu dari hasil kreativitasnya. *Intrapreneurship* dan *corporate entrepreneurship* adalah praktek kewirausahaan oleh karyawan dan pimpinan dalam suatu perusahaan. Mereka adalah para profesional dan bukan pemilik saham. Tetapi, mereka dipercaya dan dibiayai oleh pemilik perusahaan, untuk mendapatkan sebuah bisnis baru, atau menghidupkan kembali bisnis yang sudah ada dengan inovasi-inovasi terbaru guna menemukan dan memanfaatkan peluang baru, agar perusahaan bisa terus menang dalam kompetisi bisnis yang sangat cepat dengan berbagai perubahan.

*Intrapreneur* harus memiliki ambisi dan impian yang digunakan untuk mengejar atau menciptakan hal-hal baru di bidangnya. Dia harus menciptakan sebanyak mungkin inovatif melalui mimpi dan kreativitas tanpa batas. Bersikap proaktif dengan antusiasme dan gairah yang kuat, untuk bertindak menghasilkan karya dan nilai tambah yang terbaru. Dia harus menjadi pribadi dengan mental dan perilaku proaktifnya, untuk menemukan peluang baru, tanpa dibatasi oleh sumber daya dan potensi yang dia miliki atau kuasai saat ini. Energi perubahan yang terus menerus berubah, untuk menemukan hal-hal terbaru, yang sebelumnya belum berwujud dalam realitas. *Intrapreneur* adalah orang yang diberi pekerjaan oleh *Entrepreneur* dengan remunerasi yang tinggi. Oleh karena itu, tanggung jawab *Entrepreneur* terhadap perusahaannya mencakup semua aspek, sedangkan tanggung jawab *Intrapreneur* sebatas unit, produk, jasa, proses, atau sumber daya yang dia kembangkan.

Seorang *Entrepreneur* adalah pemilik dan sekaligus operator perusahaan, yang berani mengambil risiko besar dari bisnis yang dia jalankan, dengan harapan mendapatkan keuntungan finansial dan manfaat nilai tambah lainnya. Jadi, seorang *Intrapreneur* memiliki risiko terbatas, dan seorang *Entrepreneur* memiliki risiko tidak terbatas. *Intrapreneurship* merupakan manajemen strategi dari *Entrepreneurship*. Oleh sebab itu, fungsi *Intrapreneurship* harus dikelola dengan tata kelola terbaik untuk mendorong pertumbuhan perusahaan

dari dalam. Perusahaan dengan konsep *intrapreneurial* efektif haruslah menciptakan lingkungan dan budaya perusahaan yang memungkinkan tumbuh berkembangnya semangat *Intrapreneurship* di dalam perusahaan.

Untuk penerapan konsep *intrapreneurial* yang efektif dalam perusahaan diperlukan kebijakan yang mengatur struktur formal untuk *Intrapreneurship*, diperlukan:

- Komitmen dan tanggung jawab dari karyawan dan pimpinan untuk berkontribusi cara kerja dan ide-ide buat menjaga kinerja dan daya saing perusahaan;
- Diperlukan upaya nyata dari perusahaan untuk menciptakan tenaga kerja yang beragam kemampuan atau multi talenta;
- diperlukan integritas perusahaan untuk merancang jalur karir yang menarik dan kompetitif;
- Menciptakan konsep insentif yang membuat pekerja selalu setia seumur hidup bersama perusahaan.

Kemauan dan kemampuan perusahaan untuk menyediakan dana buat pengembangan *intrapreneur* di dalam perusahaan, akan menjadikan perusahaan selalu memiliki para eksekutif senior dan junior untuk proyek-proyek prospektif. Dan juga, perusahaan berpotensi untuk mendapatkan peluang ataupun menjaga peluang-peluang yang sudah ada. Selanjutnya, perusahaan bisa terus unggul di tengah persaingan yang sangat keras saat ini. Menjadikan setiap karyawan dan pimpinan sebagai seorang *Intrapreneur* akan membuat perusahaan jeli mengenali aneka peluang, risiko, dan memanfaatkannya secara benar untuk menjaga daya saing dan kinerja perusahaan.

Ciri-ciri *intrapreneur*:

1. *Intrapreneur* seolah menjadi general manager dari sebuah bisnis baru yang belum ada di perusahaan
2. Biasanya memiliki *background* teknis atau perusahaan, tetapi tidak memusuhi disiplin kerja yang lain, pandai beradaptasi dan melakukan penyesuaian

3. Melakukan hal-hal sesuai kehendak hatinya
4. Pemikir/konseptor sekaligus pelaksana
5. Memiliki dedikasi penuh dan bersedia mencurahkan waktu secara total agar mimpinya kenyataan.
6. Menunjukkan kualitas yang baik.
7. Segala sepak terjangnya hanya berdasar kepentingan usahanya.
8. Orang yang meraih target yang ditetapkannya sendiri.
9. Selalu menetapkan standar kerja yang tinggi.
10. Kegagalannya merupakan proses belajar.

Hambatan utama yang sering dialami oleh para intrapreneuer, menurut Budiharjo (2011) meliputi:

1. Menghukum kesalahan yang disebabkan oleh tindakan *risk taking*.
2. Gagasan-gagasan tanpa tindak lanjut.
3. Tidak ada dorongan *intrapreneurship*.
4. *Unhealthy politicking* (berpolitik tidak sehat) dalam organisasi.
5. Komunikasi yang buruk antar karyawan dan juga pada pelanggan.
6. Karyawan tidak didorong berpikir untuk mencari peluang.
7. Misi, sasaran perusahaan tidak jelas.
8. Kurang dukungan manajemen.
9. Penghasilan keputusan berrisiko yang tidak diberi *reward*.
10. Keterbatasan waktu dan sumber daya.

Meskipun kewirausahaan dan *intrapreneurship* memiliki perbedaan penting, mereka juga memiliki beberapa koneksi karena *intrapreneurship* secara konsisten diposisikan sebagai kewirausahaan dalam organisasi (Antoncic, 2001; Davis, 1999, dalam Asef Karimi, dkk, 2011).



### 3. *Technopreneurship*

Ada sedikit perbedaan antara *entrepreneur* dengan *teknopreneur*, meskipun esensinya sama. Seseorang bisa disebut “*Entrepreneur Sukses*” apabila secara ekonomi ia mampu memberikan nilai tambah ekonomis bagi komoditas yang dijual, sehingga mampu menciptakan kesejahteraan bagi dirinya. *Entrepreneur* adalah seorang *innovator* yang menggabungkan teknologi yang berbeda dan konsep-konsep bisnis untuk menghasilkan barang atau jasa baru yang mampu mengenali setiap kesempatan yang menguntungkan, menyusun strategi dan yang berhasil menerapkan ide-idenya. *Entrepreneur* bukanlah sekadar pedagang, namun bermakna jauh lebih dalam, yaitu berkenaan dengan mental manusia, rasa percaya diri, efisiensi, kreativitas, ketabahan, keuletan, kesungguhan dan moralitas dalam menjalankan usaha mandiri.

*Technopreneurship (technologi entrepreneurship)* merupakan proses dan pembentukan usaha yang melibatkan teknologi sebagai basisnya, dengan harapan bahwa penciptaan strategi dan inovasi yang tepat, bisa menempatkan teknologi sebagai salah satu faktor untuk pengembangan ekonomi nasional. Pentingnya *technopreneurship* dewasa ini berkenaan dengan keterikatannya dengan ilmu dan teknologi, ketika negara menggunakan pendekatan peningkatan kemampuan teknologi sebagai pendorong peningkatan produksi nasional dan dalam banyak negara sebagai strategi *competitive advantage*, maka *technopreneurship* adalah program yang termasuk didalamnya sebagai bagian integral dari peningkatan kultur kewirausahaan.

Kunci dari *technopreneurship* juga adalah kreativitas, dengan kreativitas yang tinggi maka mental lama yang cenderung konvensional dari wirausahawan akan berubah, kreativitas adalah bermain dengan imajinasi dan kemungkinan-kemungkinan, memimpin perubahan dengan ide-ide baru dan memberikan arti pada hubungan antara ide, orang dan lingkungan.

*Technopreneurship* juga harus dibangun dengan pendekatan menyeluruh dan integral, yang dilakukan dengan mengkolaborasikan “budaya” (budaya inovasi, kewirausahaan dan kreativitas), “konsepsi” (konsep ikubator bisnis, penelitian dan pengembangan, *knowledge management* dan *learning*

*organization*), yang didukung oleh kapabilitas wirausahanya sendiri, koneksitas dan kolaboratif.

Untuk mendefinisikan *technopreneurship* (*technology entrepreneurship*), hal yang harus diperhatikan adalah penelitian dan komersialisasi. Penelitian merupakan penemuan dan penambahan pada ilmu pengetahuan. Komersialisasi dapat didefinisikan sebagai pemindahan hasil penelitian atau teknologi dari laboratorium ke pasar dengan cara yang menguntungkan. Ada sejumlah jalan untuk mengkomersialisasi teknologi, yakni: lisensi, berpartner, atau menjualnya kepada pihak lain yang akan mengkomersialisasikannya.

Berbeda dengan entrepreneur diatas, teknopreneur dibangun berdasarkan keahlian yang berbasis pada pendidikan dan pelatihan yang didapatkannya di bangku perkuliahan ataupun dari percobaan. Mereka menggunakan teknologi sebagai unsur utama pengembangan produk suksesnya, bukan sekadar jaringan, lobi dan pemilihan pasar secara demografis. Mereka yang disebut teknopreneur adalah seorang “Entrepreneur Modern” yang berbasis teknologi. Inovasi dan kreativitas sangat mendominasi mereka untuk menghasilkan produk yang unggulan sebagai dasar pembangunan ekonomi bangsa berbasis pengetahuan (Knowledge Based Economic)( Nasution, Arman Hakim et al, 2001)

Teknologi merupakan cara atau metode untuk mengolah sesuatu agar terjadi efisiensi biaya dan waktu, sehingga dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Dasar-dasar penciptaan teknologi adalah: kebutuhan pasar, solusi atas permasalahan, aplikasi berbagai bidang keilmuan, perbaikan efektivitas dan efisiensi produksi, serta modernisasi.

Berdasarkan hal-hal tersebut diatas ada beberapa perbedaan antara entrepreneur dengan technoentrepreneur yang dapat diidentifikasi seperti pada tabel 1.

**Tabel 1. Perbedaan *Entrepreneur* dan *Technopreneur***

	Usaha Kecil	<i>Entrepreneur</i>	<i>Technopreneur</i>
Motivasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sumber hidup</li> <li>• Tingkat keamanan</li> <li>• Bekerja sendiri</li> <li>• Ide khusus</li> <li>• Personaliti pemilik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivasi mendominasi</li> <li>• Ide dan konsep</li> <li>• Eksploitasi kesempatan</li> <li>• Akumulasi kekayaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pola pikir revolusioner</li> <li>• Kompetisi dan resiko</li> <li>• Sukses dengan teknologi baru</li> <li>• Finansial, nama harum</li> </ul>
Kepemilikan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendiri/rekan bisnis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saham pengendali</li> <li>• Maksimalisasi keuntungan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penguasaan pasar</li> <li>• Saham kecil dari kue besar</li> <li>• Nilai perusahaan terus bertambah</li> </ul>
Gaya Manajerial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trial dan error</li> <li>• Lebih personal</li> <li>• Orientasi local</li> <li>• Menghindari resiko</li> <li>• Arus kas stabil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti pengalaman</li> <li>• Profesionalisme</li> <li>• Resiko pada menejeman</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengalaman terbatas</li> <li>• Fleksibel</li> <li>• Target strategi global</li> <li>• Inovasi produk berkelanjutan</li> </ul>
Kepemimpinan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jalan hidup</li> <li>• Hubungan baik</li> <li>• Dengan contoh</li> <li>• Kolaborasi</li> <li>• Kemenangan kecil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Otoritas tinggi</li> <li>• Kekuatan lobi</li> <li>• Imbalan untuk kontribusi</li> <li>• Manajemen baru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perjuangan kolektif</li> <li>• Sukses masa depan visioner</li> <li>• Membagi kemajuan bisnis</li> <li>• Menghargai kontribusi dan pencapaian</li> </ul>
R&D dan Inovasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mempertahankan bisnis</li> <li>• Pemilik bertanggung jawab</li> <li>• Siklus waktu yang lama</li> <li>• Akumulasi teknologi sangat kecil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bukan prioritas utama, kesulitan mendapatkan penelitian</li> <li>• Mengandalkan franchise, lisensi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memimpin dalam riset dan inovasi, IT, biotek global</li> <li>• Akses ke sumber teknologi</li> <li>• Bakat sangat tinggi</li> <li>• Kecepatan peluncuran produk ke pasar</li> </ul>
Outsourcing dan Jaringan Kerja	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sederhana</li> <li>• Lobi bisnis langsung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penting tapi sulit mendapatkan tenaga ahli</li> <li>• Kemampuan umum</li> <li>• Tidak selalu tersedia pada tingkat global</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengembangan bersama tim outsourcing</li> <li>• Banyak penawaran</li> <li>• Science and technology park</li> </ul>
Potensial Pertumbuhan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siklus ekonomi</li> <li>• Stabil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penetrasi nasional cepat, global lambat</li> <li>• Pemimpin pasar dalam waktu singkat dengan proteksi, monopoli, oligopoli</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pasar berubah dengan teknologi baru</li> <li>• Akuisi teknologi baru</li> <li>• Aliansi global untuk mempertahankan pertumbuhan</li> </ul>
Target Pasar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokal</li> <li>• Kompetisi dengan produk di pasar</li> <li>• Penekanan biaya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penguasaan pasar nasional</li> <li>• Penetrasi pasar mamakan waktu lama</li> <li>• Produk baru untuk pelanggan baru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pasar global sejak awal</li> <li>• Jaringan science and technology</li> <li>• Penekanan time to market.</li> <li>• Mendidik konsumen teknologi baru</li> </ul>

Sumber: Amir Sambodo, Makalah Seminar Pengembangan Tecknopreneurship Jakarta, 10 Agustus 2006

## **Hubungan Inovasi, Kreativitas dengan Kewirausahaan**

### **1. Inovasi**

Inovasi adalah proses menemukan atau mengimplementasikan sesuatu yang baru ke dalam situasi yang baru. Konsep kebaruan ini berbeda bagi kebanyakan orang karena sifatnya relatif (apa yang dianggap baru oleh seseorang, mungkin menjadi sesuatu yang lama bagi orang lain dalam konteks yang berbeda). Inovasi adalah memikirkan dan melakukan sesuatu yang baru yang menambah atau menciptakan nilai-nilai manfaat (sosial/ekonomik). Untuk menghasilkan perilaku inovatif seseorang harus melihat inovasi secara mendasar sebagai proses yang dapat dikelola (John Adair, 1996).

### **2. Kreativitas**

Kreativitas merupakan memikirkan sesuatu, kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relatif berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya. Kreatif adalah menghadirkan sesuatu benda atau hal yang sebelumnya sama sekali belum ada untuk dipergunakan. Ide yang kreatif dikaitkan dengan ide yang baru paling tidak untuk orang yang bersangkutan. Ide kreatif ini dapat melibatkan sebuah usaha penggabungan dua hal atau lebih ide-ide secara langsung (John Adair, 1996). Kreativitas dan inovasi. Inovasi dan kreativitas berbeda wilayah domain yang sama, tetapi memiliki batasan yang tegas. Kreativitas merupakan langkah pertama menuju inovasi yang terdiri atas berbagai tahap. Kreativitas berkaitan dengan produksi kebaruan dan ide yang bermanfaat sedangkan inovasi berkaitan dengan produksi atau adopsi ide yang bermanfaat dan implementasinya.

### **3. Wirausaha**

Wirausaha adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan

mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses. Kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Untuk memenangkan persaingan, maka seorang wirausahawan harus memiliki daya kreativitas yang tinggi. Daya kreativitas tersebut sebaiknya adalah dilandasi oleh cara berpikir yang maju, penuh dengan gagasan-gagasan baru yang berbeda dengan produk-produk yang telah ada selama ini di pasar. Gagasan-gagasan yang kreatif umumnya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu. Justru seringkali ide-ide jenius yang memberikan terobosan-terobosan baru dalam dunia usaha awalnya adalah dilandasi oleh gagasan-gagasan kreatif yang kelihatannya mustahil.

### **Apakah Seorang *Entrepreneur* harus sudah Dewasa?**

Sebelum menjawab pertanyaan tersebut, lebih baik kita bertanya kepada diri kita sendiri apakah seorang pengusaha itu dilahirkan (*born*) atau diciptakan (*made*)? Keduanya merupakan jawaban yang tepat karena seorang pengusaha tidak mungkin berasal hanya dari salah satunya saja.

*Born* berhubungan dengan bakat dan potensi sang anak yang melekat pada dirinya pada saat lahir ke dunia. Namun bakat dan potensi saja tidaklah cukup. *Made* menjadi faktor penting lainnya dalam membentuk karakter dan kepribadian dengan cara membekali sang anak dengan ilmu, ketrampilan serta lingkungan yang baik. Dahulu, kewirausahaan dianggap sebagai bakat yang dibawa sejak lahir sehingga tidak dapat dipelajari. Sekarang, kewirausahaan ternyata bisa dipelajari dan tidak cukup hanya mengandalkan bakat. Oleh karena itu, kombinasi antara *born* dan *made* menjadi sangat penting dalam membentuk kepribadian seorang pengusaha yang tangguh.

Kita percaya bahwa setiap anak yang dilahirkan ke muka bumi ini memiliki bakat dan potensi yang luar biasa. Namun itu saja tidak cukup.

Anak juga harus diberikan berbagai macam keterampilan yang dapat digunakan saat nanti mulai menjalankan usahanya. Keterampilan bukanlah ilmu pasti yang bisa dipelajari di bangku sekolah, namun didapat dengan langsung mempraktekkannya, atau istilahnya *learning by doing*. Selain keterampilan, mengasah mental pun sangat penting agar nantinya bisa bangkit saat menghadapi kegagalan.

Hal-hal seperti ini sangat penting diajarkan sejak kecil agar anak tidak manja dan bermalas-malasan. Orangtua juga harus menanamkan sikap mandiri kepada anak, sehingga nanti saat dewasa dia akan tumbuh menjadi seorang pengusaha yang tidak cengeng dan selalu berusaha memberikan yang terbaik bagi dirinya dan pekerjaannya.

Faktor lingkungan juga berpengaruh dalam membentuk karakteristik anak untuk menjadi seorang pengusaha. Para orangtua selalu memberi nasihat yang sama bagi anak-anaknya, “Kamu harus rajin belajar ya, biar nanti kalau sudah besar bisa kerja di perusahaan yang bagus dan mendapat gaji yang besar.” Nasihat seperti ini akhirnya membentuk pola pikir sang anak untuk lebih memilih menjadi karyawan dibanding pengusaha.

Sistem pendidikan di Indonesia tidak mengajarkan kreativitas dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan dengan baik. Kampus-kampus lebih banyak menciptakan para pencari kerja dibanding pembuat lapangan kerja. Setiap tahunnya, jumlah orang yang berbaris untuk mendapat pekerjaan selalu bertambah dari tahun sebelumnya. Oleh karena itu dibutuhkan sistem pendidikan tentang kewirausahaan di bangku sekolah agar setiap anak sudah disiapkan menjadi pengusaha sejak dini. Hal ini penting karena seorang pengusaha tidak dibuat dalam waktu sekejap, melainkan melalui proses yang panjang sejak kecil.

Berikut ini beberapa contoh pengusaha muda sukses yang menggabungkan antara *entrepreneurship* dengan *technoentrepreneurship* yang dapat berkembang dan akan menjadi model bisnis masa yang akan datang.

## 1. Riezka Rahmatiana



Riezka Rahmatiana via bizkita.com

Pemilik usaha Justmine Pisang Ijo ini mengalami sejumlah perjuangan yang panjang untuk dapat meraih kesuksesannya. Berbagai usahanya pernah mengalami kegagalan sebelumnya, hingga pada 2008 dia menemukan ide untuk memulai berjualan es pisang ijo.

Riezka memulai usaha ini hanya dengan modal sebesar Rp150.000, dia berusaha untuk mencari dan mencoba berbagai resep pisang ijo, termasuk dengan cara belajar langsung pada pemilik restoran Makassar. Pada awalnya orang tuanya menentang keinginannya untuk berbisnis di bidang ini, namun tekad yang kuat akhirnya membawa Riezka meraih kesuksesan. Dia berhasil mendapatkan berbagai penghargaan, salah satunya adalah *The Young Entrepreneur Award*.

## 2. Reza Nurhilman



Reza Nurhilman via blogspot.com

Bagi yang belum mengenal nama ini, mungkin Anda lebih mengenal “kripik setan” Maicih. Ya, Reza Nurhilman adalah nama pemuda yang berada di belakang produk keripik singkong ekstra pedas yang populer itu. Reza memulai bisnis keripik singkong ini pada pertengahan 2010 seorang diri saat berusia 23 tahun dengan modal awal 15 juta rupiah. Untuk bisnisnya ini, ia menggandeng satu produsen keripik lokal di Bandung.

Reza mengawali bisnisnya ini dengan melakukan pemasaran sederhana, yakni melalui platform media sosial, Twitter, sebelum mengembangkan sayap dengan menerapkan sistem keagenan yang menggunakan istilah Jenderal agar produknya bisa menggapai konsumen yang lebih luas. Para Jenderal ini memasarkan produknya dengan cara berkeliling atau nomaden.

Pemuda kelahiran Bandung 28 tahun yang lalu ini mengaku kunci kesuksesannya terletak pada cara berpikirnya yang *out of the box*, yaitu dengan tidak membuka toko seperti kebanyakan penjual sehingga membuat



produknya eksklusif. Melalui Twitter, para jenderal memberitahu informasi lokasi penjualan setiap harinya. Cara pemasaran yang cukup unik ini terbukti berhasil mengangkat nama Maicih di dunia maya. Baru setengah tahun saja, omzet Maicih bisa mencapai Rp7 miliar per bulan. Angka yang fantastis, bukan?

### 3. Sunny Kamengmau



Sunny Kamengmau sukses menciptakan tas Robita yang digemari di Jepang. Sunny Kamengmau adalah pria asal Nusa Tenggara Timur yang sukses menciptakan dan memasarkan tas merek Robita. Tas ini sangat populer di Jepang, bahkan di kalangan sosialita kelas atas di sana.

Sunny tak pernah lulus SMA. Bermodal nekat, dia pergi ke Bali untuk menjadi tukang sapu di sebuah hotel. Karena kinerjanya bagus, dia lalu diangkat menjadi satpam. Selama bekerja di hotel itu, dia tekun belajar bahasa Inggris dan Jepang. Bahkan gaji pertamanya dia sisihkan sebagian untuk membeli kamus bahasa asing itu.

Pekerjaannya di hotel itu kemudian mempertemukannya dengan pengusaha asal Jepang yang memintanya memasok tas kulit ke Negeri Matahari Terbit itu. Namun usahanya tidak mendadak sukses, bahkan dia sempat nyaris kehilangan semua penjahit tas karena usahanya tak maju-maju. Pelan tapi pasti, dia memperkokoh usahanya hingga mampu merekrut 100 karyawan. Tasnya amat digemari kalangan jetset di Jepang. Tak hanya di Jepang, Sunny pun menargetkan menguasai pasar tas berkualitas di Indonesia.

#### 4. Stanley Tang



Stanley menerbitkan ‘eMillions’ pada bulan Desember 2008 dan meroket langsung menjadi Best-Seller daftar Amazon. Diusianya yang 14 tahun, Stanley menjadi penulis buku termuda di dunia dengan penjualan terlaris. Dia hanya lulus SMA dan saat ini sedang mengikuti kuliah di Stanford University. Beberapa tahun kemudian, ia diperkenalkan Google

Adsense dan 'Rich Dad, Poor Dad' seri buku oleh Robert Kiyosaki. Mereka terinspirasi dia untuk mendapatkan online dengan bisnis dan untuk mengembangkan sebuah buku berjudul 'eMillions: Behind-The-Scenes Cerita dari 14 Sukses Internet Milyuner'. Ketika 'eMillions' diterbitkan pada bulan Desember 2008, meroket langsung ke atas daftar Amazon Best-Seller.

## 5. Victor Giovan Raihan



Berawal dari iseng untuk membuat racikan minuman yang terbuat dari teh dan susu fermentasi, Pelajar 18 tahun ini berhasil mengembangkan Teh Kempot sebagai brand yang laris di pasaran. Minumannya disukai banyak orang, hingga membuatnya memiliki 10 outlet sendiri dan 17 outlet yang dikelola oleh mitranya.

Teh yang dijual dengan harga Rp2.000- Rp2.500 per kemasan 250 ml

ini membuka peluang kemitraan dengan modal awal sebesar Rp. 3,5 juta. Dengan jumlah uang tersebut, mitranya akan mendapatkan 1 paket booth (gerobak), alat masak dan 100 cup (gelas kemasan) pertama.

Sebelum menekuni bisnis ini, Victor telah lebih dulu memulai usahanya di bisnis bakso, saat ini outlet baksonya sudah ada lima dan berencana untuk menambah 5 outlet baru lagi. Meski keluarga dan orangtuanya bertugas di kepolisian, namun pemuda ini tetap yakin untuk meraih kesuksesan lewat jalur bisnis yang digelutinya.

## 6. Nicholas Kurniawan



Terlahir dari keluarga yang sederhana, Nicholas Kurniawan berhasil menjadi seorang entrepreneur dan menjadi Exportir Ikan Hias Termuda di Indonesia yang bermula dari KASKUS. Kondisi ekonomi keluarganya yang sangat pas-pasan membuat keluarganya selalu mengalami masalah di dalam keuangan. Kesulitan inilah yang kemudian membuat Nicholas memiliki tekad yang kuat untuk mengubah nasibnya.

Berbagai bisnis pernah ditekuninya, namun semuanya berakhir dengan kegagalan. Bahkan Nicholas pernah tidak naik kelas pada saat

duduk di kelas 2 SMA, hal ini membuatnya harus pindah sekolah dari sekolah unggulan yang diidamkannya sejak lama. Terpuruk, itulah yang dirasakannya. Pemuda yang kini berusia 20 tahun ini mencoba untuk lebih mendekatkan diri kepada Tuhan, dan berusaha kembali membangun bisnis ikan hias. Inilah yang menjadi titik balik kesuksesannya, di mana bisnis bisa berjalan lancar dan bahkan menembus beberapa negara tetangga.

## 7. Yasa Singgih



Memiliki prinsip hidup “*Never too young to become a billionaire!*”, pria muda kelahiran Bekasi ini memiliki nama lengkap Yasa Paramita Singgih. Keluarganya yang sederhana mengalami masa-masa sulit di dalam keuangan pada saat usianya 15 tahun, Yasa bertekad untuk menjadi seorang anak yang mandiri dan tidak akan menjadi beban bagi keluarganya. Yasa mulai mencari uang dengan menjadi MC di berbagai acara ulang tahun dan juga musik saat usianya 15 tahun, di saat bersamaan dia juga pernah menekuni bisnis lampu hias secara online. Namun bisnis pertamanya ini



harus tutup karena tidak ada kiriman barang lagi dari supplier. Di usianya yang ke-16, Yasa mulai menekuni bisnis fashion, mengalami beberapa kali kegagalan, hingga akhirnya dia berhasil memiliki brand sendiri yang disebut Mens Republic. Namun bisnis tidak selalu berjalan dengan mulus, beberapa kali Yasa juga tertipu dan mengalami kerugian dalam jumlah yang cukup besar, yakni ketika dia berniat untuk membuka bisnis di bidang lainnya.

## 8. Theresia Deka Putri



Wanita berusia 24 tahun ini mampu menghasilkan *omset* berjumlah 1 miliar dari bisnis yang digelutinya, yakni industri kopi dan teh. Jeli melihat peluang, Theresia yang belum mencapai usia 20 tahun pada saat itu bisa meraih kesuksesan melalui komoditas kopi luwak lanang yang dikembangkan olehnya. Dia mencoba untuk mencari produk kopi luwak khusus yang hanya dimakan oleh luwak lanang dan menciptakan brand tersebut pada saat bersamaan. Jenis produk yang langka, membuat produk Theresia mampu menembus pasar Indonesia dengan cepat, dan bahkan

merambah negara Taiwan, Jepang dan Korea Selatan. Saat ini dia memiliki sekitar 15 karyawan dan bernaung di bawah UD Karya Semesta yang didirikan olehnya.

### 9. Gibran Rakabuming



Nama Gibran Rakabuming melejit setelah ayahnya, Joko Widodo, menjadi Gubernur DKI Jakarta dan kemudian Presiden Indonesia. Jokowi merupakan pebisnis mebel, tapi Gibran tak mau menebeng bisnis itu. Dia malah ngotot mendirikan usaha sendiri di bidang catering dan *wedding organizer*.

Namun kengototannya berbuah manis. Dia memulai bisnisnya dengan mencari pinjaman dari bank, sebab ayahnya ingin dia mandiri. Dari tujuh proposal permohonan yang dikirim ke bank, hanya satu yang tembus. Dari modal itulah dia membangun Chili Pari. Mulanya dia hanya melayani pesanan dalam jumlah kecil. Namun kemudian dia mulai menangani order besar dengan jumlah tamu hingga ribuan orang. Saat ayahnya menjabat Wali Kota Solo, dia tak mau melayani order dari pemerintah setempat karena khawatir dianggap bermain mata. Kini, setelah ayahnya hijrah ke Jakarta sebagai presiden, Gibran lebih leluasa menjalankan bisnisnya yang semakin meningkat.





## MENGAPA BERWIRAUSAHA ITU PENTING?



**W**irausaha bukan hanya dunianya orang dewasa, tapi juga bisa menjadi bagian dari dunia anak-anak. Bedanya, wirausaha pada anak-anak tak bisa dijalankan sendirian, namun membutuhkan bimbingan dan dukungan dari orang dewasa, orangtua maupun guru. Anak-anak yang mengenal dunia wirausaha sejak dini, akan mendapatkan manfaat untuk bekal masa depan kelak. Pada tahapan usia yang terbilang belia, anak-anak yang belajar menumbuhkan jiwa wirausaha, akan tumbuh menjadi pribadi yang kreatif. Kreativitas yang terlatih sejak dini, termasuk melalui berbagai ajang dan kegiatan kewirausahaan, menjadi modal utama produktivitas dan kemandirian anak pada masa dewasa nanti.

Salah satu cara untuk menumbuh kembangkan anak agar jiwa entrepreneur nya berkembang adalah memberikan kesempatan mereka untuk berkreasi dan berani membuat terobosan serta mempresentasikannya didalam kelompok atau didepan kelas. Bila memungkinkan diciptakan suatu kegiatan yang bersifat permanen sebagai ajang unjuk prestasi bagi anak-anak didik. Kegiatan tersebut sebagai “*kidpreneur*” yang diikuti oleh anak-anak yang kreatif dan berani mencoba, dengan berbagai terobosannya. Selain melatih anak untuk kreatif sejak dini, kegiatan ini juga menjadi salah satu cara mengenalkan profesi *entrepreneur* pada anak-anak.

*Entrepreneur* di Indonesia masih tergolong sedikit. Kalau mau negara sukses, harus perbanyak entrepreneur. Kalau semua bercita-cita menjadi pegawai, beban negara berat. Anak-anak bisa belajar kreatif sejak dini. Anak-anak

pun harus percaya diri untuk menjadi *entrepreneur*, setiap anak yang dihargai dengan berbagai kelebihanannya ia akan percaya diri dan bisa mengembangkan potensinya. Dengan begitu anak pun siap menjadi *entrepreneur* yang punya gagasan orisinal, mampu memecahkan masalah dan bisa memberikan terobosan. Memberikan kesempatan kepada anak untuk belajar berbisnis (berwirausaha) sejak kecil bukan berorientasi mencari uang. Melainkan lebih untuk melatih kemandirian, dengan mengandalkan kreativitasnya. Tujuan melatih kewirausahaan sejak dini lebih untuk memberikan kesempatan pada anak untuk tumbuh menjadi pribadi kreatif.

Untuk bisa kreatif, anak harus tumbuh dalam suasana yang aman dan bebas secara psikologis. Aman berarti anak tidak banyak dicela atau dikritik berlebihan oleh orangtuanya. Bebas dalam arti anak diberi kesempatan untuk melontarkan ide, membuat terobosan baru. Melalui *kidpreneur* merupakan bentuk kepedulian untuk memberikan kesempatan pada anak agar kreatif sejak dini. Melalui kegiatan ini anak-anak mendapatkan dukungan dan akses untuk mengasah kreativitasnya. Melalui ajang ini, sejak dini anak-anak dididik supaya lebih produktif dan tidak konsumtif, dengan dukungan keluarga. Ajang ini menunjukkan bagaimana satu keluarga kompak, solid, dan ada kasih sayang dengan pemahaman bahwa kegiatan wirausaha merupakan prasyarat untuk anak mandiri ke depan. Kegiatan ini penting dan strategis dampaknya bagi proses tumbuh kembang anak. Anak-anak sekarang juga hidup dalam masa lebih banyak akses dan kesempatan, dan mereka sudah semestinya memanfaatkan kesempatan tersebut (Kompas.com, Senin, 10 September 2012).

### **Apa Pentingnya *Entrepreneur* bagi Negara dan Masyarakat?**

David McClelland, seorang ilmuwan dari Amerika Serikat (AS) menyatakan bahwa suatu Negara dapat dikatakan makmur apabila minimal memiliki jumlah *entrepreneur* atau wirausaha sebanyak 2% dari jumlah populasi penduduknya. Pendapat ini diperkuat oleh Peter Drucker seorang konsultan manajemen Austria. Kewirausahaan memiliki peranan yang strategis dalam menciptakan pelaku bisnis dan perusahaan yang baru. Kewirausahaan mampu membuat suatu Negara maju dan makmur karena kewirausahaan

sebagai pencipta kesempatan kerja baru, penghasilan baru, inovasi baru, serta unggul dalam kualitas untuk mengorganisir sumberdaya yang diperlukan dalam menciptakan nilai tambah. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien dan secara keseluruhan disebut sebagai sumber pertumbuhan ekonomi dan pembangunan ekonomi.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pembangunan ekonomi, namun faktor-faktor tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu faktor ekonomi dan faktor nonekonomi. Faktor ekonomi yang mempengaruhi pertumbuhan dan pembangunan ekonomi diantaranya adalah sumber daya alam, sumber daya manusia, sumber daya modal, dan keahlian atau kewirausahaan. Mengapa kewirausahaan masuk kedalam faktor pembangunan suatu Negara? Itulah yang menjadi pertanyaan, seberapa besarkah peranan kewirausahaan dalam pembanguana ekonomi Negara?

Wirausahawan adalah orang yang mempunyai jiwa mandiri, motivasi tinggi, serta berkemauan dan berkemampuan untuk mengubah tantangan menjadi peluang. Dengan demikian, wirausahawan mempunyai peran yang besar dalam perekonomian. Peran wirausahawan dalam perekonomian, antara lain sebagal berikut:

1. Membuka Lapangan Kerja

Dengan jiwa wirausaha, faktor-faktor produksi dapat dikombinasikan sehingga dapat menghasikan produk baru. Dengan adanya produksi maka kesempatan kerja menjadi lebih terbuka dan hal ini memberikan peluang bagus pengurangan tingkat pengangguran.

2. Meningkatkan Pendapatan Nasional

Dengan munculnya produk-produk baru, baik berbentuk barang maupun jasa, dapat memberikan sumbangan bagi naiknya pendapatan nasional melalui peningkatan jumlah produksi barang dan jasa.

3. Mengurangi Kesenjangan Ekonomi dan Sosial

Dengan munculnya banyak kesempatan berproduksi maka kesenjangan antara masyarakat yang berpenghasilan tinggi dan masyarakat yang berpenghasilan rendah dapat dikurangi.

4. Mendorong Terciptanya Masyarakat Adil dan Makmur

Semakin banyak wirausahawan yang dapat mengolah kekayaan alam, berarti akan membuka peluang untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang sekaligus akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

5. Penghasilan Berupa Devisa

Wirausaha yang bergerak dalam ekspor produksi barang dan jasa akan berperan dalam menghasilkan devisa. Devisa ini sangat diperlukan untuk mengimpor barang-barang modal yang diperlukan, sehingga perkembangan ekonomi nasional dapat dipercepat.

6. Pengadaan Penanaman Modal (Investasi) Dalam Negeri

Para wirausahawan akan selalu memperbesar usahanya. Hal ini berarti menambah investasi dalam negeri. Semakin besar investasi dalam negeri, selain makin menambah produksi nasional juga akan mengurangi ketergantungan terhadap investasi asing. Semuanya akan membuat makin tangguhnya perekonomian nasional.

7. Penghasilan Berupa Pajak

Wirausaha yang memiliki usaha maju dan besar merupakan pembayar pajak yang besar pula. Pajak yang dikumpulkan merupakan sumber penerimaan negara yang bermanfaat bagi usaha memajukan perekonomian nasional.

Wirausaha merupakan pejuang kemajuan yang mengabdikan diri kepada masyarakat dalam wujud dedikasi dan tekadnya atas kemampuan sendiri, untuk membantu memenuhi kebutuhan masyarakat yang makin meningkat. Selain itu memperluas kesempatan kerja, turut serta, dan berdaya upaya mengakhiri ketergantungan pada luar negeri dan dalam melakukan fungsi-fungsinya tersebut selalu tunduk pada hukum dan lingkungannya. Pendidikan kewirausahaan perlu diberikan sejak dini. Mengingat pentingnya peran wirausaha dalam pembangunan nasional, maka pemerintah mengeluarkan Inpres No. 5 tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan kewirausahaan menjelaskan arti kewirausahaan. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah kepada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja,

teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi guna memberikan pelayanan yang lebih baik atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Ada beberapa manfaat yang dapat diperoleh oleh suatu masyarakat dan negara dengan adanya orang-orang yang berjiwa wirausaha, antara lain sebagai berikut:

1. Sebagai generator dan sumber penciptaan serta perluasan kesempatan kerja.
2. Sebagai pelaksanaan pembangunan yang dapat dipercaya integritasnya dan berdedikasi memajukan lingkungannya.
3. Sebagai penolong orang lain agar orang lain mampu membantu dan menolong dirinya.
4. Sebagai pembayar pajak yang teratur.
5. Sebagai sumber tenaga manusia yang ideal.

Terbitnya Inpres No. 5 tahun 1995, bahwa negara begitu penting peran wirausaha dalam pembangunan ekonomi negara. Namun demikian tidak mudah untuk mengimplementasikannya, sehingga perlu adanya Gerakan Kewirausahaan Nasional (GKN). GKN menunjukkan komitmen pemerintah dalam menekan angka pengangguran dan kemiskinan, karena berdasarkan data Kemenristek, minat lulusan lembaga pendidikan untuk berwirausaha sangat rendah, yaitu bagi lulusan SLTA (22,63 persen) dan perguruan tinggi (6,14 persen). Sedangkan mereka yang berpendidikan SD dan SMP justru memiliki kemandirian untuk berusaha sendiri (32,46 persen). Terdapat kecenderungan para pemuda berpendidikan SLTA (61,87 persen) dan sarjana (83,20 persen) memilih menjadi pekerja atau karyawan dibanding menjadi wirausaha. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin rendah kemandirian dan motivasi untuk menjadi wirausaha. Maksud dan tujuan diadakan GKM adalah untuk membangkitkan semangat dan motivasi tentang kewirausahaan kepada masyarakat, terutama generasi muda.

1. Meningkatkan semangat dan jiwa kewirausahaan bagi masyarakat, khususnya generasi muda, untuk menjadi wirausaha yang mandiri handal dan tangguh, serta memiliki daya saing.
2. Memotivasi agar tumbuh wirausaha baru kreatif, inovatif dan berwawasan global.

3. Mampu melakukan interaksi melalui tukar menukar informasi dan peningkatan kerjasama di segala sektor.
4. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan berwirausaha khusus bagi wirausaha baru.
5. Mendorong tumbuh dan berkembangnya usaha koperasi dan UMKM yang dilakukan oleh para pelaku wirausaha.
6. Mengeksposes dan memberikan inspirasi atas keberhasilan wirausaha dari dalam dan luar negeri dan diharapkan dapat mendorong tumbuh dan berkembangnya wirausaha baru.

Menyadari pentingnya kontribusi UMKM dalam meningkatkan perekonomian yang positif di Indonesia, 3 BUMN telah bersinergi untuk mendorong peningkatan UMKM di Indonesia. PT. Permodalan Nasional Madani bersama dengan PT. Asuransi Jiwasraya dan Jamkrindo berkomitmen untuk mendukung aktivitas para pelaku UMKM Indonesia. Sinergitas ini bermanfaat untuk mengembangkan serta memberdayakan sektor UMKM dan perempuan di Indonesia. Lebih lanjut bisa turut andil dalam menekan angka kemiskinan.

Kehadiran MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN) yang sudah diberlakukan sejak awal tahun 2016, menuntut para pelaku UMKM agar bisa bersaing dengan para pengusaha dari negara ASEAN lainnya. Oleh karena itu dukungan penuh dari pemerintah, pelaku usaha besar dan masyarakat sangat diperlukan untuk mendongkrak pertumbuhan UMKM supaya tidak sampai banyak yang merugi dan tutup. Mengingat jumlah pelaku wirausaha di Indonesia hingga kini masih belum mencapai angka ideal yakni dua persen dari jumlah penduduk Indonesia. Data terkini dari *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) menunjukkan, bahwa Indonesia baru mempunyai sekitar 1,65 persen pelaku wirausaha dari total jumlah penduduk kurang lebih 250 juta jiwa.

Data itu juga menunjukkan bahwa jumlah yang dimiliki Indonesia tertinggal daripada tiga negara di kawasan Asia Tenggara, yakni Singapura, Malaysia, dan Thailand. Ketiganya mencatatkan angka 7 persen, 5 persen, dan 3 persen dari total jumlah penduduk masing-masing.

Presiden Joko Widodo menyatakan Indonesia membutuhkan 5,8 juta pengusaha muda baru apabila ingin memenangkan kompetisi di era pasar tunggal Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). Jumlah pengusaha yang ada saat ini jumlahnya baru mencapai 1,56 persen padahal standari bank dunia mensyaratkan 4 persen. Untuk menuju 2 persen butuh 1,7 juta pengusaha dan menuju 4 persen butuh 5,8 juta pengusaha muda.

### **Pentingnya Pendidikan Kewirausahaan bagi Generasi Muda**

Pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu bentuk kepedulian dunia pendidikan terhadap kemajuan bangsanya. Pendidikan kewirausahaan juga dapat diartikan sebagai pertolongan dalam bentuk pembelajaran bagi manusia, sehingga mereka memiliki kekuatan pribadi yang dinamis dan kreatif sesuai dengan kepribadian bangsa Indonesia yang berdasarkan Pancasila.

Pendidikan kewirausahaan telah diajarkan sebagai suatu disiplin ilmu tersendiri yang independen atau terpisah dari ilmu-ilmu yang lain:

- a. Kewirausahaan berisi *body of knowledge* yang utuh dan nyata, yaitu ada teori, konsep dan metode ilmiah yang lengkap.
- b. Kewirausahaan memiliki dua konsep yaitu posisi *venture start-up* dan *venture-growth*. Ini jelas tidak masuk dalam *frame work general management cources* yang memisahkan *management* dan *business ownership*.
- c. Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang memiliki objek tersendiri, yaitu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
- d. Kewirausahaan merupakan alat untuk menciptakan pemerataan berusaha dan pemerataan pendapatan atau kesejahteraan rakyat yang adil dan makmur.

Adapun perlunya pendidikan kewirausahaan bagi masyarakat Indonesia menurut Danuhadimedjo (1998:77) adalah:

- a. Untuk mengembangkan, memupuk dan membina bibit atau bakat pengusaha sehingga bibit tersebut lebih berbobot dan selalu mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan yang mutakhir.
- b. Untuk memberikan kesempatan kepada setiap manusia supaya sedapat mungkin dan menumbuhkan kepribadian wirausaha.

- c. Pendidikan kewirausahaan menjadi manusia berwatak dan unggul, memberikan kemampuan untuk membersihkan sikap mental negatif meningkatkan daya saing dan daya juang.
- d. Dengan demikian apabila kepribadian wirausaha kita miliki, maka negara kita yang sedang berkembang ini akan dapat menyusul ketinggalan atau menyamai negara yang sudah maju.
- e. Untuk menumbuhkan cara berpikir yang rasional dan produktif dalam memanfaatkan waktu dan faktor-faktor modal yang dimiliki oleh wirausaha tradisional pribumi.

Jadi pendidikan dan latihan, mentoring dan belajar dari pengalaman merupakan faktor pembentuk pembelajaran kewirausahaan yang signifikan. Pembelajaran dapat dipandang sebagai proses perubahan dan pembentukan pengetahuan, keterampilan, sikap dan kemampuan seorang wirausahawan, baik melalui pendidikan, pelatihan, mentoring, ataupun pengalaman. Disinilah terjadi pola pikir (*mindset*) yang berbeda antara pendidik (guru *entrepreneur*) dengan peserta didik. Pada umumnya atau bagi sebagian besar masyarakat Indonesia tujuan sekolah/kuliah adalah untuk menjadi pegawai, bukan untuk menjadi seseorang wirausaha.

*Mindset* masyarakat ini terbentuk karena mereka memandang kewirausahaan sebagai usaha dagang atau bisnis semata. Padahal pendidikan kewirausahaan yang dimaksudkan di sini adalah untuk menumbuh kembangkan individu yang memiliki daya kreatif dan inovatif, mencari peluang dan berani mengambil risiko serta karakter wirausaha lainnya bukan semata-mata untuk kepentingan dunia bisnis, melainkan setiap lapangan pekerjaan yang memiliki semangat, pola pikir, dan karakter *enterpreneur* akan membuat perbedaan, perubahan, dan pertumbuhan positif dalam profesi dan pekerjaan mereka di luar bidang dunia bisnis. Untuk mengatasi dan memperbaiki kualitas pendidikan dan pembelajaran kewirausahaan, yaitu dengan memadukan dan mengoptimalkan kegiatan pendidikan informal lingkungan keluarga dengan pendidikan formal di sekolah. Waktu belajar peserta didik di sekolah perlu dioptimalkan agar peningkatan mutu hasil belajar, terutama pembentukan karakter termasuk karakter kewirausahaan peserta didik sesuai tujuan yang akan dicapai.



Ada dua hal dalam pendidikan karakter terpadu yang dapat diimplementasikan adalah pertama, melalui kegiatan ekstrakurikuler sekolah. Kegiatan ekstrakurikuler yang diselenggarakan sekolah merupakan salah satu media pembelajaran yang potensial untuk pembinaan karakter termasuk karakter kewirausahaan dan peningkatan mutu akademik peserta didik. Kemudian yang kedua, integrasi pendidikan kewirausahaan di setiap mata pelajaran. Memang kalau melihat hasil observasi di berbagai jenjang pendidikan di Indonesia sudah banyak sekolah yang mengintegrasikan pendidikan kewirausahaan di setiap mata pelajaran.

Tentunya untuk mengintegrasikan pendidikan kewirausahaan di setiap mata pelajaran tersebut perlu dikembangkan, dieksplisitkan, dikaitkan dengan konteks kehidupan sehari-hari. Dengan demikian, pembelajaran yang berwawasan pendidikan kewirausahaan tidak hanya pada tataran kognitif, tetapi menyentuh pada internalisasi, dan pengamalan nyata dalam kehidupan peserta didik sehari-hari di masyarakat.

Contoh: Siswa melakukan kegiatan ekstrakurikuler, berkunjung ke perusahaan atau UMKM, atau melakukan perjalanan wisata ke museum atau tempat peninggalan sejarah lainnya. Sebagai guru harus mampu memanfaatkan kegiatan yang dilakukan oleh siswa tersebut, Guru Sejarah dapat memberikan tugas kepada siswanya untuk melakukan investigasi dari obyek yang dilihat, apa yang diamati dapat digambarkan dan dinarasikan sehingga menjadi cerita perjalanan atau sejarah menarik yang dapat dibaca oleh orang lain. Guru Bahasa Indonesia juga bisa memberi tugas untuk mengamati aktivitas masyarakat sekitar, termasuk sarana dan prasarannya, apa yang diharapkan wisatawan dan apa yang belum tersedia itu juga akan menjadi cerita yang menarik karena disitu ada peluang. Masih banyak lagi yang dapat dilakukan untuk mengintegrasikan pelajaran dengan kegiatan ekstrakurikuler. Guru dituntut lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan ide-ide yang menyenangkan bagi peserta didiknya.

Pendidikan *entrepreneur* harus diwujudkan dalam bentuk yang terintegrasi dengan kurikulum sebagai ciri kurikulum pada tingkat satuan pendidikan di sekolah. Dengan lingkungan dan program sekolah yang mendukung dan terencana. Program pendidikan *entrepreneur* menitikberatkan pada sikap dan

jiwa yang dibutuhkan oleh seorang *entrepreneur*. Beberapa sikap dan jiwa entrepreneur yang di ajarkan kepada siswa melalui pendidikan ekstrakurikuler yang dilakukan akan memberikan pelajaran seperti:

1. Proses terbentuknya kemandirian siswa agar dapat melihat, mencari, mengelola dan menciptakan peluang dengan ide-ide inovatif sehingga hasil inovasinya dapat diterima oleh orang lain.
2. Membiasakan siswa untuk menemukan dan mengkomunikasikan ide inovatif dengan disertai sikap kejujuran, tanggungjawab dan kepekaan akan kebutuhan orang lain.
3. Membekali siswa dengan semangat mengambil risiko dan keterampilan-keterampilan, untuk memecahkan masalah nyata dalam kehidupan dengan ide dan cara yang inovatif, serta sikap terbuka agar dapat mencapai hasil yang baik.

Dengan mengajarkan dan melatih siswa kita dalam program pendidikan entrepreneur sejak dini, maka di masa yang akan datang akan lahir para entrepreneur muda yang berkarakter.

Banyaknya sekolah bisnis di Inggris juga memfokuskan perhatian dan merubah struktur perkuliahannya ke arah "*entrepreneurial focus*" didasari pada beberapa alasan keuntungan yang akan diperoleh yaitu:

1. *Promotion of a culture of enterprise with impacts on the long-term regional development,*
2. *Involvement in regional partnership, network and joint ventures,*
3. *The use of more diverse learning and training methods, and above all,*
4. *Teaching which is relevant to a student's job opportunities.* (Henderson & Robertson, 1999).

### **Mengajarkan Kewirausahaan bagi Pemula**

Dalam pendidikan dan pembinaan serta pengembangan kewirausahaan ada tiga pokok yang tidak dapat dipisahkan, yaitu:

1. Sikap mental dan kepribadian wirausaha.
2. Pengetahuan dan pengalaman wirausaha.
3. Keahlian dan keterampilan wirausaha.

## 1. Sikap Mental

Sikap mental dan kepribadian merupakan unsur penting sebagai dasar dan titik tolak mencapai keberhasilan bisnis. Orang tidak dapat memperbaiki dan mempertinggi kepribadiannya, bila mereka tidak percaya diri atas kemampuan yang dimiliki. Amanah, jujur, disiplin, tekun, selalu berpandangan positif adalah bagian dari sikap mental seorang wirausaha. Dengan demikian orang akan terbatas dari rasa khawatir mengenai diri dan akan menghadapi kehidupan beserta masalahnya secara realistis karena itu diusahakan:

1. Mengembangkan persahabatan dengan siapapun.
2. Pergaulan yang bermanfaat.
3. Perlu selalu dibina kepribadian yang menarik dan menyenangkan.

Sifat yang menjadi landasan bagi suatu kepribadian unggul menawan perlu selalu diperbaiki, hilangkan faktor-faktor yang negatif dan selalu dikembangkan faktor-faktor yang positif sebagai dasarnya.

Kelemahan sikap mental adalah sikap mental negatif dan tingkah laku yang er sumber pada sikap berpikir negatif. Oleh Koentjaraningrat dalam kebudayaan, mentalitet dan pembangunan menyatakan kelemahan mental bangsa Indonesia yaitu:

- Sifat mentalitet yang meremehkan waktu.
- Sifat mentalitet yang suka menerobos.
- Sifat tidak percaya pada diri sendiri.
- Sifat tidak berdisiplin murni.
- Sifat mentalitet yang suka megorbankan tanggung jawab yang kokoh.

Melihat keterbatasan dan kelemahan yang ada, maka bantuan pemerintah untuk mendorong tumbuh dan kegairahan usaha swasta kecil maupun sedang sangat diperlukan. Namun perlu disadari bahwa kunci keberhasilan terletak pada dirinya sendiri, yaitu pada sikap mental dan kepribadiannya. Sikap mental dan kepribadian wiraswasta adalah modal dasar wirausaha. Sikap mental dan kepribadian merupakan unsur penting sebagai dasar dan titik tolak mencapai hasil dalam perjuangan hidup. Pembinaan mental dan kepribadian ini dapat dikatakan lebih menitikberatkan kepada, kejujuran, ketekunan, keuletan,

kemauan, tanggung jawab, percaya diri, rajin berdaya upaya, tidak cepat putus asa, pemikiran diri sendiri, tidak mengharap belas kasihan, lebih banyak berpikir dan berbuat kreatif, dan sebagainya. Kepribadian adalah keseluruhan dari sifat-sifat jasmani, pikiran, jiwa dan watak seseorang sehingga membedakan seseorang dari orang lain, baik dalam individualitas maupun budi pekertinya. Kepribadian yang baik merupakan kekuatan menciptakan sesuatu yang menakjubkan, dan memiliki nilai paling tinggi untuk mencapai suatu keberhasilan.

Kemauan keras dapat diartikan adanya komitmen yang tinggi dalam diri seorang, sehingga tidak akan pernah menyerah sebelum berhasil memperoleh cita-citanya. Beberapa yang dapat dilakukan untuk menumbuhkan keyakinan yang kuat dalam jiwa kita adalah sebagai berikut:

1. Kita harus mengenal diri kita sendiri sebagai makhluk yang memiliki kelemahan, tetapi memperoleh anugerah kekuatan dari Tuhan untuk mengatasi kelemahan kita.
2. Kita harus percaya kepada diri sendiri bahwa kita memiliki potensi yang tidak kurang kuatnya dengan yang dimiliki orang lain.
3. Kita harus mengetahui dengan jelas terhadap tujuan-tujuan serta kebutuhan kita dimana kita bisa mendapatkannya, bagaimana cara mendapatkannya serta kapan dan beberapa lama target waktu untuk mencapainya.

Secara ringkas dapat disimpulkan bahwa manusia yang bersikap mental wirausaha setidak-tidaknya memiliki enam kekuatan mental yang membangun kepribadian yang kuat. Kekuatan mental yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Berkemauan keras.
2. Berkeyakinan kuat atas kekuatan pribadi sehingga diperlukan:
  - a. Pengenalan diri.
  - b. Kepercayaan pada diri sendiri.
  - c. Pemahaman tujuan dan kebutuhan.

3. Kejujuran dan tanggung jawab yang tinggi sehingga diperlukan adanya:
  - a. Moral yang tinggi.
  - b. Disiplin diri sendiri.
4. Ketahanan fisik.
  - a. Kesehatan jasmani dan rohani.
  - b. Kesabaran.
  - c. Ketabahan.
5. Ketekunan dan keuletan untuk bekerja keras.
6. Pemikiran yang konstruktif dan kreatif.

Sikap mental wirausaha juga dapat ditingkatkan dengan menumbuhkan kepekaan jiwa wirausaha terhadap arti lingkungan. Dengan memiliki kepekaan terhadap arti lingkungan maka wirausaha akan lebih berhasil dalam menyusun strategi serta bentuk usaha atau bentuk pelayanan bagi orang-orang yang mengharapkan bantuannya.

Hal-hal yang harus diperhatikan agar para wirausahawan memiliki rasa peka terhadap arti lingkungan bagi kehidupannya, antara lain:

1. Pengenalan terhadap arti lingkungan.
2. Kepedulian terhadap kondisi lingkungan yang berada disekitarnya.
3. Rasa syukur terhadap atas segala yang diperoleh atau dimiliki.
4. Keinginan yang besar untuk menggali dan mendayagunakan sumber-sumber ekonomi lingkungan setempat.
5. Kepandaian untuk menghargai dan memanfaatkan waktu secara efektif

## **2. Pengetahuan dan Pengalaman**

Pengetahuan dan pengalaman, untuk menjadi wirausahawan yang berhasil, persyaratan lain yang harus dimiliki adalah pengetahuan dan pengalaman. Pengetahuan diperoleh dari literatur atau sumber bacaan, seminar, pelatihan-pelatihan dan lain sebagainya. Sementara itu pengalaman adalah sesuatu yang harus dilakukan oleh yang bersangkutan. Pengalaman ini bisa melalui *workshop*, praktek langsung pada obyeknya. Pentingnya pemahaman sekaligus

keterampilan kewirausahaan, menjadi isu yang marak digencarkan beberapa waktu belakangan. *Entrepreneur* dituntut tak sekedar mempelajari ilmu pengetahuan, namun juga memahami latar belakang seorang wirausahawan menjalankan usaha nyata dan mandiri. Risiko dan ketatnya persaingan pun dipastikan mewarnai proses pembelajaran berwirausaha.

Seorang calon wirausahawan harus mempunyai *mindset* yang perlu dibina sehingga peka terhadap lingkungan. Para calon pengusaha juga harus tahu dengan apa yang terjadi di sekitarnya agar dapat mengidentifikasi masalah dan menemukan solusinya. Wirausahawan adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi, ia memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Kemampuan kreatif dan inovatif tersebut tercermin dalam:

- a. Kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (*start-up*)
- b. Kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*)
- c. Kemampuan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*)
- d. Kemampuan dan keberanian untuk menanggung resiko (*risk bearing*)
- e. Kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya

Untuk menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman.

Untuk menjadi seorang wirausaha, kita harus mempunyai kemampuan yang lebih sebagai kekuatan dalam menjalankan tugas sebagai wirausaha. Bekal apa saja yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha agar bisnisnya dapat berjalan sesuai dengan rencana. Berkaitan dengan hal ini, Yuyun Wirasmita mengatakan beberapa kemampuan yang harus dimiliki seorang *entrepreneurship* adalah:

1. *Self Knowledge* (pengetahuan), artinya ia memiliki pengetahuan tentang bidang usaha yang akan ditekuninya, sehingga usahanya akan berjalan dengan baik, karena telah mengetahui tentang bidangnya, atau lebih jelasnya yaitu sesuai dengan ahlinya/kemampuannya.

2. *Imagination*, (memiliki imajinasi) artinya orang tersebut telah mempunyai pengalaman dan gambaran tentang usaha yang akan ditekuninya yang akan dikombinasikan dengan ide, gagasan, strategi dan perspektif yang baru.
3. *Practical Knowledge* (memiliki pengetahuan praktis), pengetahuan tersebut adalah bekal dalam menjalani usahanya, baik itu berupa tehnik, desain, prosesing, pembukuan, administrasi, dan yang paling utama adalah pemasaran dan *human relation* dari orang tersebut untuk mendapatkan *costumer*.
4. *Search Skill* (kemampuan untuk menemukan, berkreasi, dan berimajinasi), artinya seorang wirausaha haruslah memiliki kemampuan tersebut sebagai langkah awal untuk menjalankan usahanya agar dapat eksis dan mampu bersaing dengan yang lainnya.
5. *Foresight* (kemampuan untuk memandang jauh kedepan), artinya orang tersebut mampu untuk membuat perencanaan dan mampu untuk memprediksi usahanya kedepan, dan mampu untuk memperkirakan peluang dimasa yang akan datang, masihkah usahanya dapat diterima oleh pasar atau tidak. Hal ini juga berkaitan dengan planning seseorang tentang usahanya kedepan, tentunya dengan perencanaan-perencanaan yang telah ditentukan waktunya.
6. *Computation Skill* (kemampuan berhitung dan kemampuan dalam memprediksikan), artinya seorang wirausaha diharuskan mempunyai kemampuan dalam memperkirakan usahanya kedepan. Hal ini dapat dilakukan dengan pembuatan perencanaan dan pengamatan segmentasi pasar.
7. *Communication Skill* (kemampuan dalam berkomunikasi), artinya seseorang dituntut untuk mampu bergaul, berkomunikasi, memiliki *public speaking* yang bagus, serta mampu untuk membangun relasi. Hal ini dimaksudkan untuk menarik dan meyakinkan pembeli atau pengguna jasa terhadap usahanya, serta mampu untuk membangun jaringan (*networking*) sebagai pondasi utama dalam mengembangkan usahanya.

Untuk memantapkan bisnis yang akan dilakukan, beberapa bekal pengetahuan lain yang masih perlu dimiliki misalnya:

1. Pengetahuan bidang usaha yang dimasuki dan lingkungan usaha yang ada disekitarnya.
2. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab bisnis yang dilakukan.
3. Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri.
4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.
5. Pengetahuan tentang siapa konsumennya, dan lain-lain.

Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, pengetahuan dalam bidang perusahaan yang dilakukan mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha. Pengetahuan dalam bidang perusahaan itu di antaranya pengetahuan tentang pasar dan strategi pemasarannya, pengetahuan tentang konsumen (pelanggan), pengetahuan tentang pesaing, baik yang baru masuk maupun yang sudah ada, pengetahuan tentang pemasok (*supplier*), pengetahuan tentang cara mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan, termasuk kemampuan menganalisis dan mendiagnosis pelanggan, mengidentifikasi segmentasi, dan motivasinya. Di samping itu, sangat penting pengetahuan spesifik seperti pengetahuan tentang prinsip-prinsip akuntansi dan pembukuan, jadwal produksi, manajemen personalia, manajemen keuangan, pemasaran, dan perencanaan.

### **3. Keahlian dan Keterampilan**

Bekal pengetahuan saja tidaklah cukup jika tidak dilengkapi dengan keahlian dan keterampilan. Beberapa hasil penelitian terhadap usaha kecil menunjukkan bahwa sebagian besar wirausaha yang berhasil cenderung memiliki tingkat keterampilan khusus yang cukup. Beberapa keterampilan yang perlu dimiliki itu di antaranya:

- a. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko.
- b. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.
- c. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola.
- d. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi, dan
- e. Keterampilan teknik dalam bidang usaha yang dilakukan.



Pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan kewirausahaan itulah yang membentuk kepribadian wirausaha. Menurut Dan Bradstreet (1993), pengusaha kecil harus memiliki kepribadian khusus yaitu penuh pendirian, realistik, penuh harapan, dan penuh komitmen. Modal yang cukup, bisa diperoleh apabila perusahaan mampu mengembangkan hubungan baik dengan lembaga-lembaga keuangan, karena dengan hubungan baik itulah akan menambah kepercayaan dari penyandang dana. Penggunaan dana tersebut harus efektif agar memperoleh kepercayaan yang terus menerus. Menurut Ronald J. Ebert (2000:117) bahwa efektivitas wirausahawan tergantung pada keterampilan dan kemampuan. Keterampilan dasar manajemen (*Basic Management Skill*) tersebut meliputi:

1. *Technical Skill*, yaitu keterampilan yang diperlukan untuk melakukan tugas-tugas khusus, seperti sekretaris, akuntan-auditor, dan ahli gambar.
2. *Human Relations Skill*, yaitu keterampilan untuk memahami, mengerti, berkomunikasi, dan berelasi dengan orang lain dalam organisasi.
3. *Leadership Skill*, kemampuan untuk memimpin, mampu membuat program kerja, eksekusi, dan evaluasi diperlukan komitmen, ketegasan, dan keberanian. Karenanya manajer betul-betul harus menjadi pemimpin, dan tidak terlalu terpengaruh terhadap hal-hal yang tidak perlu. Manajer yang kuat akan menciptakan trust kepada lingkungannya, dan menumbuhkan *teamwork* yang solid.
4. *Conceptual Skill*, yaitu kemampuan personal untuk berpikir abstrak, untuk mendiagnosis dan untuk menganalisis situasi yang berbeda, dan melihat situasi luar. Keterampilan konseptual sangat penting untuk memperoleh peluang pasar baru dan menghadapi tantangan.
5. *Decision Making Skill*, yaitu keterampilan untuk merumuskan masalah dan memilih cara bertindak yang terbaik untuk memecahkan masalah tersebut. Ada tiga tahapan utama dalam pengambilan keputusan, yaitu:
  - a. Merumuskan masalah, mengumpulkan fakta, dan mengidentifikasi alternatif pemecahannya;
  - b. Mengevaluasi setiap alternatif dan memilih alternatif yang terbaik;
  - c. Mengimplementasikan alternatif yang terpilih, menindaklanjuti secara periodik, dan mengevaluasi keefektifan yang telah dipilih tersebut.
6. *Time Management Skill*, yaitu keterampilan dalam menggunakan dan mengatur waktu seproduktif mungkin.



## MENUMBUHKAN MINAT BERWIRAUSAHA



**M**inat berwirausaha tidak dibawa sejak lahir tapi tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi. Faktor yang memengaruhi tumbuhnya keputusan untuk berwirausaha merupakan hasil interaksi dari beberapa faktor yaitu karakter kepribadian seseorang dan lingkungannya (Bygrave, 2003). Menurut Lambing dan Kuehl (2007), hasil penelitiannya menunjukkan ada empat hal yang mempengaruhi keputusan berwirausaha, yaitu diri pribadi, lingkungan budaya, kondisi sosial, dan kombinasi dari ketiganya. Sedangkan menurut Hisrich, et al. (2013: 18) dan Alma (2010:12), faktor yang memengaruhi minat wirausaha adalah lingkungan pendidikan, kepribadian seseorang dan lingkungan keluarga.

Minat berwirausaha seseorang dapat dilihat dari dua indikator utama yaitu: (1) seberapa kuat upaya seseorang untuk berani mencoba melakukan aktivitas kewirausahaan; (2) seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk melakukan aktivitas kewirausahaan (seperti aktivitas dalam mengelola waktu dan keuangan untuk tujuan berwirausaha). Minat berwirausaha tidak selalu terbentuk secara otomatis sejak lahir, melainkan dapat ditumbuhkan melalui pendidikan dan pelatihan. Minat berwirausaha juga dipengaruhi oleh adanya *soft skills* yang tinggi, karena untuk menjadi seorang wirausahawan dibutuhkan berbagai keterampilan dan karakter pribadi yang kuat.

Berdasarkan realita tersebut, maka Indonesia sangat membutuhkan wirausaha-wirausaha baru untuk mendukung pencapaian tujuan dan kemandirian

bangsa. Dibutuhkan penanaman nilai-nilai kewirausahaan bagi generasi muda Indonesia agar mampu menjadi wirausaha-wirausaha baru untuk mencapai. Penanaman nilai-nilai kewirausahaan ini dapat dilakukan dengan pendidikan kewirausahaan. Namun, proses penanaman nilai-nilai kewirausahaan kepada generasi muda ini tidak bisa dilakukan dalam waktu yang singkat, sehingga pendidikan kewirausahaan sangat penting diintegrasikan pada semua jenjang pendidikan di Indonesia.

Selain beberapa hal di atas, pendidikan kewirausahaan juga dapat digunakan untuk membentuk karakter peserta didik. Sebagaimana yang kita ketahui bahwa kondisi karakter siswa di Indonesia sekarang ini cukup memprihatinkan. Nilai-nilai karakter atau budi pekerti luhur tampaknya sudah mulai luntur. Diperlukan implementasi pendidikan karakter agar permasalahan tersebut tidak berlarut-larut dan semakin parah. Penanaman nilai-nilai di dalam pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu alternatif yang dapat ditempuh untuk implementasi pendidikan karakter tersebut.

Scarborough dan Zimmerer (Wiedy Murtini, 2011) mengemukakan ada delapan nilai-nilai kewirausahaan yang dapat diimplementasikan dalam proses pembelajaran untuk memperkuat karakter, sebagai berikut:

1. *Desire for responsibility*, memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
2. *Preference for moderate risk*, lebih memilih resiko moderat, artinya selalu menghindari resiko, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi.
3. *Confidence in their ability to success*, memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
4. *Desire for immediate feedback*, selalu menghendaki umpan balik dengan segera.
5. *High level of energy*, memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
6. *Future orientation*, berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan.
7. *Skill at organizing*, memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
8. *Value of achievement over money*, lebih menghargai prestasi dari pada uang.

Sedangkan menurut Buchari Alma (2010) nilai-nilai dalam kewirausahaan tersebut antara lain:

1. Percaya Diri, indikatornya: penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin dan tanggung jawab.
2. Inisiatif, indikatornya: energik, cekatan dalam bertindak, dan aktif.
3. Memiliki Motif Berprestasi, indikatornya: orientasi pada hasil dan wawasan ke depan.
4. Memiliki Jiwa Pemimpin, indikatornya: dapat dipercaya, tangguh dalam bertindak.
5. Berani, indikatornya: harus bertindak cepat dalam mengambil risiko dengan penuh perhitungan.
6. Orisinalitas, indikatornya diantaranya: punya referensi yang cukup, tidak asal meniru atau menyontek/plagiat.

Sekali lagi bahwa penanaman nilai-nilai tersebut dapat dilakukan dengan mengintegrasikan nilai-nilai pendidikan kewirausahaan ke dalam kurikulum yang digunakan, diintegrasikan dalam mata pelajaran, tidak serta merta harus melalui mata pelajaran kewirausahaan.

## **Peranan Mentor (Guru) dalam Proses Pendidikan Kewirausahaan**

### **1. Peranan Guru sebagai Mentor**

Tidak ada manusia di dunia ini yang hidup tanpa pendidikan. Apapun profesi seseorang, baik sebagai pejabat, politikus, pengusaha, ekonom, budayawan, olahragawan, dan lain-lain, pendidikanlah yang mengantarkannya kepada keberhasilan yang diraihinya. Guru merupakan sosok yang menjadi bagian terpenting dalam kesuksesan tersebut sekaligus figur yang mulia dan dimuliakan banyak orang. Kehadiran guru di tengah-tengah kehidupan manusia sangat penting, tanpa ada guru atau seseorang yang dapat ditiru dan diteladani oleh manusia untuk belajar dan berkembang, manusia tidak akan memiliki budaya, norma, dan agama.

Dalam Undang-Undang Guru dan Dosen No. 14 Tahun 2015 (pasal 1 ayat 1) dinyatakan bahwa: Guru adalah pendidik profesional dengan tugas utama mendidik, mengajar, membimbing, mengarahkan, melatih, menilai, dan mengevaluasi peserta didik pada pendidikan anak usia dini, jalur pendidikan formal, pendidikan dasar dan pendidikan menengah.

Dulu, guru berperan sebagai penyampai materi ajar, pengalihan pengetahuan, pengalih keterampilan, serta merupakan satu-satunya sumber belajar. Namun kini guru sudah berubah peran menjadi pembimbing, pembina, pengajar, dan pelatih. Beratnya tanggung jawab bagi guru menyebabkan pekerjaan guru harus memerlukan keahlian khusus. Untuk itu pekerjaan guru tidak dapat dilakukan oleh sembarang orang di luar bidang pendidikan.

Meskipun guru sebagai pelaksana tugas otonom, guru juga diberikan keleluasaan untuk mengelola pembelajaran, apa yang harus dikerjakan oleh guru, dan guru harus dapat menentukan pilihannya dengan mempertimbangkan semua aspek yang relevan atau menunjang tujuan yang hendak dicapai.

Semua kegiatan itu sangat terkait dengan upaya pengembangan para peserta didik melalui keteladanan, penciptaan lingkungan pendidikan yang kondusif, membimbing, mengajar, dan melatih peserta didik. Dengan perkembangan dan tuntutan yang berkembang dewasa ini, peran-peran guru mengalami perluasan, yaitu sebagai pelatih, konselor, manajer pembelajaran, partisipan, pemimpin, dan pembelajar.

#### **a. Guru sebagai Pendidik**

Pendidik dalam Undang-undang Sisdiknas No. 20 tahun 2003 didefinisikan dengan tenaga kependidikan yang berkualifikasi sebagai guru, dosen, konselor, tutor, instruktur, fasilitator, dan sebutan lain yang sesuai dengan kekhususannya, serta berpartisipasi dalam menyelenggarakan pendidikan.

Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003, Bab XI Pasal 39 Ayat 2 dikatakan bahwa Guru sebagai pendidik adalah tenaga profesional yang bertugas merencanakan dan melaksanakan proses pembelajaran, menilai hasil pembelajaran, melakukan pembimbingan dan pelatihan serta melakukan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

Guru adalah pendidik, yang menjadi tokoh, panutan dan identifikasi bagi para peserta didik, dan lingkungannya. Oleh karena itu, guru harus memiliki standar kualitas tertentu, yang mencakup tanggung jawab, wibawa, mandiri dan disiplin.

Peran guru sebagai pendidik merupakan peran yang berkaitan dengan tugas-tugas memberi bantuan dan dorongan, tugas-tugas pengawasan dan pembinaan serta tugas-tugas yang berkaitan dengan mendisiplinkan anak agar anak itu menjadi patuh terhadap aturan-aturan sekolah dan norma hidup dalam keluarga dan masyarakat. Tugas-tugas ini berkaitan dengan meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan anak untuk memperoleh pengalaman-pengalaman lebih lanjut. Oleh karena itu tugas guru dapat disebut pendidik dan pemeliharaan anak. Guru sebagai penanggung jawab pendisiplinan anak harus mengontrol setiap aktivitas anak-anak agar tingkah laku anak tidak menyimpang dengan norma-norma yang ada.

#### **b. Guru sebagai Pembimbing**

Disisi lain guru dikatakan memiliki peran ganda. Kenapa demikian? Karena guru merupakan pendidik untuk menciptakan sikap dan perilaku yang bernilai moral dan agama serta sebagai pengajar yang bertujuan untuk menyampaikan bahan ajar, menentukan alat evaluasi belajar yang digunakan untuk menilai hasil belajar siswa. Guru sebagai Pembimbing memberi tekanan kepada tugas, memberikan bantuan kepada siswa dalam pemecahan masalah yang dihadapinya. Tugas ini merupakan aspek mendidik, sebab tidak hanya berkenaan dengan pengetahuan, tetapi juga menyangkut pengembangan kepribadian dan pembentukan nilai-nilai para siswa.

Guru dapat diibaratkan sebagai pembimbing perjalanan, yang berdasarkan pengetahuan dan pengalamannya bertanggungjawab atas kelancaran perjalanan itu. Dalam hal ini, istilah perjalanan tidak hanya menyangkut fisik tetapi juga perjalanan mental, emosional, kreatifitas, moral dan spiritual yang lebih dalam dan kompleks. Sebagai pembimbing perjalanan, guru memerlukan kompetensi yang tinggi untuk melaksanakan empat hal berikut:

- Guru harus merencanakan tujuan dan mengidentifikasi kompetensi yang hendak dicapai.
- Guru harus melihat keterlibatan peserta didik dalam pembelajaran, dan yang paling penting bahwa peserta didik melaksanakan kegiatan belajar itu tidak hanya secara jasmaniah, tetapi mereka harus terlibat secara psikologis.
- Guru harus memaknai kegiatan belajar, apa pentingnya untuk mempelajari proses pembelajaran ini.
- Guru harus melaksanakan penilaian sebagai ukuran tingkat keberhasilan yang dicapai peserta didik.

**c. Guru sebagai Pengajar**

Kegiatan belajar peserta didik dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti motivasi, kematangan, hubungan peserta didik dengan guru, kemampuan verbal, tingkat kebebasan, rasa aman dan keterampilan guru dalam berkomunikasi. Jika faktor-faktor di atas dipenuhi, maka melalui pembelajaran, peserta didik dapat belajar dengan baik. Guru harus berusaha membuat sesuatu menjadi jelas bagi peserta didik dan terampil dalam memecahkan masalah.

Guru sebagai pengajar lebih menekankan kepada tugas dalam merencanakan dan melaksanakan pengajaran. Dalam tugas ini guru dituntut untuk memiliki seperangkat pengetahuan dan keterampilan teknis mengajar, di samping menguasai ilmu atau bahan yang akan diajarkannya.

Dalam kegiatan pembelajaran, guru akan bertindak sebagai fasilitator dan motivator yang bersikap akrab dengan penuh tanggung jawab, serta memperlakukan peserta didik sebagai mitra dalam menggali dan mengolah informasi menuju tujuan belajar mengajar yang telah direncanakan. Guru dalam melaksanakan tugas profesinya selalu dihadapkan pada berbagai pilihan, karena kenyataan di lapangan kadang tidak sesuai dengan harapan, seperti cara bertindak, bahan belajar yang paling sesuai, metode penyajian yang paling efektif, alat bantu yang paling cocok, langkah-langkah yang paling efisien, sumber belajar yang paling lengkap, sistem evaluasi yang sesuai., dan lain-lain.



Meskipun guru sebagai pelaksana tugas otonom, guru juga diberikan keleluasaan untuk mengelola pembelajaran, dan guru harus dapat menentukan pilihannya dengan mempertimbangkan semua aspek yang relevan atau menunjang tujuan yang hendak dicapai. Dalam hal ini guru bertindak sebagai pengambil keputusan.

Ada beberapa hal yang harus dilakukan oleh seorang guru dalam pembelajaran, yaitu: membuat ilustrasi, mendefinisikan, menganalisis, bertanya, merespon, mendengarkan, menciptakan kepercayaan, memberikan pandangan yang bervariasi, menyediakan media untuk mengkaji materi standar, dan menyesuaikan metode pembelajaran. Agar pembelajaran memiliki kekuatan yang maksimal, guru harus senantiasa berusaha untuk mempertahankan dan meningkatkan semangat yang telah dimilikinya ketika mempelajari materi.

#### **d. Guru sebagai Pelatih**

Proses pendidikan dan pembelajaran memerlukan latihan keterampilan, baik intelektual maupun motorik, sehingga menuntut guru untuk bertindak sebagai pelatih. Karena tanpa latihan tidak akan mampu menunjukkan penguasaan kompetensi dasar, dan tidak akan mahir dalam berbagai keterampilan yang dikembangkan sesuai dengan materi standar. sebagai pelatih, guru memberikan peluang yang sebesar-besarnya bagi peserta didik untuk mengembangkan cara-cara pembelajarannya sendiri sebagai latihan untuk mencapai hasil pembelajaran yang optimal.

Prakarya adalah salah satu sarana yang dapat dimaksimalkan dan diwujudkan untuk melatih para siswa agar kreatif dan inovatif, mengaktualisasikan ide-idenya dalam bentuk karya seni atau kerajinan tangan. Tidak hanya hasilnya yang dilihat baik-buruknya, tetapi siswa dilatih untuk menganalisis secara bisnis hasil karyanya. Ditugaskan untuk mengestimasi biaya yang diperlukan untuk membuat sebuah pekerjaan tangan atau karya seni lainnya. Apakah bahan bakunya cukup banyak tersedia dilingkungan kita, berapa modal yang dibutuhkan untuk menyelesaikan pekerjaan, berapa lama waktu yang diperlukan. Peralatan apa saja yang

digunakan untuk proses produksi dan berapa banyak tenaga yang diperlukan bila produksinya dibuat secara massal dan lain-lain. Tentunya analisis yang harus dilakukan oleh para siswa, kedalamannya disesuaikan dengan tingkat pendidikan masing-masing.

## **2. Pendidikan Kewirausahaan**

Pendidikan kewirausahaan sebenarnya sudah cukup lama diperhatikan. Sejumlah perguruan tinggi telah membentuk dan menerapkan kuliah kewirausahaan sejak beberapa tahun silam. Sejumlah sekolah menengah dan atas juga melakukan hal yang sama. Tetapi, kelahiran wirausaha di Indonesia dirasakan masih jauh dari harapan, karena sistem pembelajaran kewirausahaan di Indonesia belum bisa membentuk karakter lahirnya wirausaha baru. Hal ini mungkin kurang disadari bahwa strategi pembelajaran yang masih berorientasi pada pembelajaran yang berpusat pada guru.

Pembelajaran yang berpusat pada guru adalah sistem yang menjadikan guru sebagai sumber utama yang memberikan ide-ide dan contoh. Peserta didik diposisikan sebagai gelas kosong yang hanya dapat diisi oleh sang guru. Pada sistem ini, hampir tidak mungkin dapat terlahir peserta didik yang memiliki kreativitas tinggi, sebab mereka sepenuhnya tergantung kepada guru. Karena itu, tak mengherankan jika spektrum peserta didik sepenuhnya merupakan pantulan dari pengajaran satu arah yang diterima di sekolah.

Sistem pembelajaran yang berpusat pada guru harus segera diubah, khususnya terkait dengan mata ajaran pendidikan kewirausahaan agar kedepannya bisa menciptakan wirausaha-wirausaha yang memiliki kompetensi sesuai minat dan bakatnya. Apabila pemerintah Indonesia tidak mampu membentuk wirausaha-wirausaha baru yang handal maka diperkirakan akan semakin banyak jumlah pengangguran di Indonesia, dan hal ini tentu akan berimbas pada penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia. Karena itu sangat penting untuk mengembangkan Kurikulum Pendidikan Kewirausahaan agar mampu mencetak wirausaha-wirausaha baru yang handal. Hal ini tentu saja tidak menjadi tanggung jawab pemerintah atau guru semata, namun menjadi tanggung jawab bagi semua pihak yang terkait di dalamnya termasuk juga stakeholder/masyarakat.

### **Bagaimana model kurikulum kewirausahaan yang mampu membentuk wirausaha-wirausaha baru bagi generasi muda?**

Terdapat beberapa perbedaan pendapat di antara para ahli terkait dengan isi dan model kurikulum dalam pembelajaran pendidikan kewirausahaan. Beberapa peneliti menyarankan bahwa pendidikan kewirausahaan harus mengandung teori stres dan prinsip-prinsip kewirausahaan, karena hal tersebut berguna untuk mengembangkan keterampilan kognitif siswa. Para ahli lain berargumen bahwa pendekatan pembelajaran kewirausahaan berbasis tindakan (fokus pada praktik) lebih valid (Ireland et al., 2003). Hal senada dikemukakan oleh Anderson (2001) bahwa pengajaran kewirausahaan harus menyoroti kedua aspek, baik teoretis maupun praktis.

Pendidikan kewirausahaan harus mengandung pengetahuan manajemen bisnis, termasuk analisis pasar dan perencanaan, penentuan harga, strategi, analisis keuangan, kepemimpinan, sumber daya manusia, serta teori dan keterampilan manajemen lainnya. Lebih lanjut dikemukakan bahwa pendidikan kewirausahaan harus mencakup berbagai aspek baik manajemen bisnis dan pengetahuan tentang bagaimana memulai bisnis baru. Pendidikan kewirausahaan harus mencakup hambatan untuk memulai bisnis baru dan solusi untuk mengatasinya. Ronstadt (1984a).

Selain itu, Hood dan Young (1993) berdasarkan pendapat dari 100 pengusaha dan kepala pejabat eksekutif mengusulkan empat aspek utama untuk pendidikan kewirausahaan, yaitu:

1. *Including content (e.g., finance/cash management, engineering & accounting),*
2. *Skills (leadership, communication, and human relations) and behavior*
3. *Mentality (e.g., creativity & opportunistic thinking)*
4. *Personality (e.g., self-motivation and risktaking)*

Dari pendapat beberapa ahli di atas, program pendidikan kewirausahaan harus menekankan serangkaian pengetahuan manajemen bisnis dan keterampilan (seperti pemasaran, akuntansi, perencanaan bisnis baru, pengembangan produk baru, pembiayaan dan operasi), memulai bisnis baru dan berinovasi. Di sisi

lain, beberapa peneliti berpendapat bahwa pendidikan kewirausahaan harus fokus memperkenalkan kewirausahaan sebagai karir alternatif, sementara yang lain menekankan bahwa pendidikan kewirausahaan harus berpusat di sekitar sumber modal.

Hal yang lebih penting lagi adalah isi kurikulum pendidikan kewirausahaan harus memasukkan unsur sifat-sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Misal; berani, jujur, tanggung jawab, kepemimpinan, dan lain sebagai yang pada akhirnya dapat dijadikan sarana untuk membentuk karakter peserta didik.

Henderson & Robertson (1999), mengemukakan bahwa banyaknya sekolah bisnis di Inggris. mulai memfokuskan perhatian dan mengubah struktur perkuliahannya ke arah "*entrepreneurial focus*" didasari pada beberapa alasan keuntungan yang akan diperoleh yaitu:

1. *Promotion of a culture of enterprise with impacts on the long-term regional development,*
2. *Involvement in regional partnership, network and joint ventures,*
3. *The use of more diverse learning and training methods, and above all,*
4. *Teaching which is relevant to a student's job opportunities.*

Di Indonesia sendiri pendidikan kewirausahaan mulai mendapat perhatian khusus, terutama dalam rangka untuk mendidik karakter peserta didik. Kita dapat melihat sendiri bagaimana karakter peserta didik Indonesia yang mulai memprihatinkan. Banyak kasus yang disebabkan rendahnya karakter peserta didik tersebut, seperti pelecehan seksual, tawuran, narkoba, dan sebagainya. Solusi yang dapat ditempuh untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan pendidikan karakter melalui pendidikan kewirausahaan. Selain untuk pendidikan karakter, pendidikan kewirausahaan juga dapat digunakan untuk meningkatkan minat peserta didik untuk berwirausaha.

## MODEL PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN



**T**ilaar (2012) mengatakan bahwa salah satu kelebihan sistem pendidikan Barat adalah kemampuannya mendorong lahirnya kreativitas peserta didik. Tidak hanya itu, lembaga pendidikan juga melahirkan peserta didik yang kritis. Kreatif dan kritis, itulah dua elemen terpenting yang didapatkan setiap peserta setelah lepas dari lembaga pendidikan formal. Tak heran jika tanpa kurikulum wirausaha pun lembaga pendidikan secara aktif menjadi pemasok pengusaha-pengusaha baru. Sebaliknya, strategi pembelajaran di Indonesia tidak memungkinkan lahirnya wirausaha baru sesuai harapan. Penyebabnya, karena strategi pembelajaran kita masih sangat berorientasi pada strategi pedagogi. Pedagogi adalah sebuah sistem pengajaran yang menjadikan guru sebagai pusat sumber dan sumber utama yang memberikan ide-ide dan contoh, di mana peserta didik diposisikan sebagai gelas kosong yang hanya dapat diisi oleh sang guru. Pada sistem ini, hampir tidak mungkin dapat terlahir peserta didik yang memiliki kreativitas tinggi, sebab mereka sepenuhnya tergantung kepada guru. Itu sebabnya, tak mengherankan jika spektrum pikir peserta didik sepenuhnya merupakan pantulan dari pengajaran satu arah yang diterima di sekolah.

Kurikulum wirausaha diharapkan menjadi instrumen untuk merestorasi sikap mental manusia Indonesia. Dengan menjadikan kewirausahaan sebagai pelajaran di lembaga pendidikan formal mulai dari pendidikan dasar, maka harapan terciptanya generasi muda yang memiliki kreativitas, sikap kritis, jujur, berkarakter, dan memiliki keahlian dan budaya wirausaha yang andal. Modal ini sangat penting untuk menjadi warga negara yang baik dan pengusaha

yang sukses dan andal, bukan sekadar wirausaha kelas karbitan yang tiba-tiba menjadi pengusaha karena kolusi dan korupsi, namun menjadi wirausaha yang berkarakter.

Menurut Purnomo (2005), sebelum menentukan strategi pembelajaran kewirausahaan, guru harus mempertimbangkan faktor-faktor penting diantaranya: kebutuhan dasar anak, latar belakang anak, perkembangan kognitif anak, jenis dan kecakapan belajar, media dan sumber belajar, karakteristik materi pelajaran, karakteristik kurikulum, dan pengalaman guru. Tetapi kajian ini lebih memfokuskan pada faktor pelaksanaan di lapangan, yakni guru kewirausahaan. Bagaimana upaya guru agar dapat merapkan strategi pembelajaran kewirausahaan secara efektif, sehingga mampu meningkatkan *academic achievement* dan *life skills* (kecakapan hidup) siswa. Yaitu *academic achievement* yang mengarah pada aspek kognitif, afektif dan psikomotorik serta *life skills* dalam menerapkan konsep pelajaran kewirausahaan untuk menjadi pelaku usaha (wirausaha). Menurut Purnomo (2005) ada empat pendekatan pembelajaran kewirausahaan yang bisa dilakukan. Empat pendekatan pembelajaran tersebut adalah :

### **1. *Contextual Teaching and Learning (CTL) Approach***

Merupakan konsep belajar dengan mengkaitkan materi kewirausahaan yang sedang diajarkan dengan kenyataan dan pengalaman hidup sehari-hari. Sehingga siswa dapat menerapkan pengetahuan kewirausahaan dalam kehidupan sehari-hari, baik dalam kehidupan keluarga maupun masyarakat. Ada empat hal mendasar yang dijadikan landasan kegiatan belajar menurut konsep pendekatan CTL yaitu proses belajar, transfer belajar, peserta didik sebagai pembelajar, dan pentingnya lingkungan belajar. Siswa belajar bukan sekedar menghafal materi atau sekedar diberi konsep oleh guru. Tetapi siswa mengalami sendiri secara langsung dan tidak langsung karena diberi kesempatan untuk mengkontruksi pengetahuannya sendiri. Karena itu pengetahuan mereka tentang kewirausahaan bukan hanya sekedar teori-teori yang dihafal, tetapi lebih merupakan pengetahuan yang bisa diterapkan.

Penerapan pembelajaran kewirausahaan dengan pendekatan CTL memiliki tujuh komponen (Nurhadi & Senduk, 2003), yaitu:

- *Constructivism* (konstruktivisme)
- *Inquiry* (menemukan)
- *Questioning* (bertanya)
- *Learning community* (masyarakat belajar)
- *Modeling* (membuat model)
- *Reflection* (refleksi)
- *Authentic assessment* (penilaian yang bersifat alamiah).

Adapun langkah-langkah pendekatan pembelajaran kewirausahaan melalui *Contextual Teaching and Learning* (CTL) dalam penerapannya secara garis besar adalah sebagai berikut:

- 1) Kembangkan pemikiran bahwa anak akan belajar secara lebih bermakna dengan cara bekerja sendiri, menemukan sendiri, dan mengkonstruksi sendiri pengetahuan dan keterampilan barunya.
- 2) Melaksanakan kegiatan inkuiri yang berkaitan langsung dengan topik-topik kewirausahaan, meliputi perumusan masalah (misalnya bagaimanakah cara mengembangkan kiat-kiat berwirausaha itu?), mengamati atau melakukan observasi (baca literatur, mengamati dan mengumpulkan data tentang aspek atau faktor-faktor yang diperlukan dalam membuka usaha baru), menganalisis dan menyajikan hasil dalam tulisan, gambar laporan, bagan, dan lain-lain (seperti melakukan analisis SWOT untuk membuat profil usaha), dan mengkomunikasikan atau menyajikan hasil karya pada pembaca, teman sekelas, orang tua/masyarakat.
- 3) Kembangkan sifat ingin tahu siswa dengan bertanya. Atau menggunakan *key question* seperti: Apakah aktivitas bisnis itu? Bagaimana cara membuka usaha baru? Bagaimana mengembangkan usaha baru? Bagaimana cara mendapatkan modal usaha itu? Apa saja kendala bisnis yang dihadapi para wirausahawan? Dan lain sebagainya.
- 4) Ciptakan masyarakat belajar (*groupwork*) dari berbagai macam siswa yang sifatnya heterogen baik dari latar belakang keluarga, kondisi ekonomi, lingkungan, daerah yang berbeda dan lain-lain. Dengan kelompok belajar yang beragam tersebut mereka akan saling belajar satu dengan yang lain.
- 5) Hadirkan model sebagai contoh pembelajaran. Pemilihan model tersebut harus selektif, semakin bagus model wirausaha semakin bagus hasilnya

(misalnya menghadirkan Sally Giovanny pengusaha muda yang sukses, pemilik Batik Trusmi atau Reza Nurhilman pemilik produk keripik singkong pedas “Maicih”).

- 6) Lakukan refleksi akhir pertemuan (*flashback*), siswa merenungkan apa yang telah dipelajari sebagai struktur pengetahuan baru, merupakan pengayaan atau revisi dari pengetahuan sebelumnya. Hal terpenting dalam tahap refleksi adalah: pertanyaan langsung tentang apa saja yang diperoleh siswa pada hari itu, catatan atau jurnal pada buku, kesan dan saran mengenai pembelajaran saat itu, diskusi, hasil karya, maupun laporan kegiatan siswa.
- 7) Langkah terakhir adalah melakukan *assesement* (evaluasi) yang sebenarnya (*authentic assesment*) dengan berbagai cara, seperti melakukan observasi, wawancara, membuat catatan bebas, *portofolio*, *self evaluation*, dan lainnya.

## **2. Moral Dilemma Discussion (MDD) Approach**

Nilai moral yang harus dikembangkan dalam pelajaran kewirausahaan, misalnya memberikan pertimbangan tentang keseimbangan, kejujuran, respek pada kebenaran, taat pada hukum, pentingnya tanggungjawab dan lainnya. Model pembelajaran MDD pada pelajaran kewirausahaan dilakukan dengan menghubungkan nilai moral tertentu dengan isu-isu, nilai-nilai dan analisis dari suatu konsekwensi.

Menurut Purnomo (2005) ada empat tahapan pelaksanaan MDD dalam pelajaran kewirausahaan, yaitu:

- 1) *Introduce The Moral Dilemma*, dilema yang dipilih harus disesuaikan dengan kebutuhan anak dan mempunyai arti penting baginya. Pilihlah isu dari dilema yang pendek dan berkaitan erat dengan situasi dan kondisi yang ada. Materi disajikan dalam bentuk diskusi, drama, prosa, film, kaset atau media lain yang dianggap sesuai. Misalnya: membahas tentang etika dalam bisnis atau wirausaha dengan menyajikan contoh konkrit dalam bentuk cerita atau berita singkat yang disajikan oleh guru wirausaha. Cerita tersebut bisa diambil dari media cetak seperti koran, majalah dan lainnya.
- 2) *Asking Pupils to Suggest Tentative Response*, sebagai tindak lanjut dari kegiatan pertama, siswa diminta menulis tentang apa yang mereka lakukan dan dilengkapi dengan suatu penjelasan dalam menentukan suatu keputusan.



- 3) *Deciding Pupils into Groups to Discuss Their Reasoning*, tahap ini guru membentuk kelompok diskusi tentang hal-hal yang mereka tulis. Guru berperan meninjau setiap kelompok diskusi, sehingga diketahui peran setiap siswa dalam kelompoknya dan membangun suasana agar diskusi menjadi hidup.
- 4) *Discussing the Reasoning and Formulating Conclusion*, dalam diskusi tersebut, guru melengkapi dengan papan tulis, atau media sejenis lainnya yang akan dipakai siswa untuk memaparkan alasan atau hasil diskusi kelompoknya, sehingga dapat dilihat dan didengar oleh siswa lainnya. Pada tahap ini guru tidak harus mengumpulkan seluruh hasil kesimpulan siswa, tetapi memilih dengan hati-hati hasil kelompok siswa yang paling akurat dan mendekati konsep materi yang akan diberikan. Kemudian guru menyempurnakan konsep materi yang dirasa kurang.

### **3. Cooperative Learning Approach (CLA)**

Merupakan metode pembelajaran yang ditandai adanya kerjasama antar siswa untuk saling membantu dalam kelompok-kelompok kecil (beranggotakan 3-4 siswa). Cara lain yaitu ditandai dengan kerjasama kelompok yang tinggal bersama untuk kurun waktu beberapa minggu atau bulan. Mereka biasanya diajarkan keterampilan-keterampilan kusus untuk saling membantu agar dapat bekerjasama dengan baik, seperti keaktifan dalam mendengarkan ceramah tentang membuka usaha baru, ceramah strategi pemasaran dan lain-lain. Beberapa model pembelajaran CLA seperti STAD, *Learning Together*, *Group Investigation*. Sebagai contoh model *Student Team Achievement Division (STAD)*, yaitu dengan langkah-langkah:

- 1) Para siswa dibagi dalam empat kelompok belajar yang bersifat heterogen, baik level kemampuan, jenis kelamin, dan etnik.
- 2) Guru memberikan tugas yang disesuaikan dengan karakteristik materi kewirausahaan yang akan dibahas.
- 3) Para siswa bekerja sama dengan timnya agar mereka benar-benar yakin telah menguasai materi pelajaran, sebab saatnya nanti mereka harus mampu bekerja sendiri.
- 4) Hasil kerja tiap-tiap kelompok dinilai untuk dibandingkan dengan nilai rata-rata yang pernah dihasilkan sebelumnya, dan adanya poin penghargaan pada siswa yang telah melakukan unjuk kerja.

5) Poin-poin yang diperoleh tersebut kemudian dijadikan dasar untuk membentuk tim baru.

#### 4. *Problem Solving Approach (PSA)*

Merupakan sarana individu untuk memuaskan kebutuhannya dalam menghadapi suatu situasi yang dianggap baru dengan menggunakan pengetahuan, *skills* dan *understanding* yang telah dimiliki sebelumnya, atau dapat dikatakan sebagai suatu upaya individu untuk mengidentifikasi potensi-potensi tertentu dan alternatif pemecahan suatu persoalan, baik konkrit maupun abstrak. Oleh sebab itu *problem solving* lebih bersifat sebagai suatu proses. Secara garis besar *problem solving* dapat digambarkan dengan langkah-langkah berikut:

- 1) Identifikasi fakta, indentifikasi permasalahan, memvisualisasi situasi, menggambarkan *setting*, dan menyatakan kembali tindakan (*read and think*).
- 2) Mengorganisasi informasi, apakah informasi sudah cukup, apakah informasinya terlalu banyak, membuat diagram atau mengkontruk suatu model, membuat chart, tabel, diagram atau gambar (*explore and plan*).
- 3) Pengenalan bentuk, melihat pekerjaan sebelumnya, mengira-ira dan melakukan tes, simulasi atau eksperimen, membuat daftar pelengkap, membagi dan mengatasi (*Select a Strategy*).
- 4) Mengestimasi, menggunakan kemampuan untuk menghitung, menggunakan kemampuan/keterampilan lainnya.
- 5) Melakukan cek atas jawaban (apakah perhitungan sudah benar, apakah pertanyaan telah terjawab, apakah jawabannya sudah masuk akal, bagaimana jawaban dibandingkan dengan perkiraan sebelumnya). Sebagai contoh misalnya dalam materi merancang usaha busana, siswa diberikan problem tentang merancang sebuah usaha busana (modiste, konveksi, atau butik) dengan data konkrit mengenai keadaan dan kemampuan yang tersedia, seperti modal, lokasi usaha, kondisi masyarakat sekitar, prospek atau peluang usaha dan lain-lain. Berdasarkan data yang tersedia, siswa diminta untuk merancang usaha busana dengan menerapkan berbagai konsep yang telah diajarkan meliputi berbagai aspek manajemen mulai dari keuangan, pemasaran, teknis dan produksi, serta SDM, sehingga menjadi sebuah rancangan usaha yang memiliki kelayakan untuk diterapkan.

## **Nilai-nilai Pembelajaran Kewirausahaan**

Menurut Columbo (2009), Setiap proses pembelajaran memiliki nilai-nilai yang dapat dimasukkan ke dalam pembelajaran, mulai dari kegiatan eksplorasi dan elaborasi, sampai dengan konfirmasi. Pertama Eksplorasi adalah upaya awal membangun pengetahuan melalui peningkatan pemahaman atas suatu fenomena. Strategi yang digunakan memperluas dan memperdalam pengetahuan dengan menerapkan strategi belajar aktif. Pendekatan belajar yang eksploratif tidak hanya berfokus pada bagaimana mentransfer ilmu pengetahuan, pemahaman, dan interpretasi, namun harus diimbangi dengan peningkatan mutu materi ajar. Informasi tidak hanya disusun oleh guru tetapi perlu keterlibatan siswa untuk memperluas, memperdalam, atau menyusun informasi atas inisiatifnya. Dalam hal ini siswa menyusun dan memvalidasi informasi sebagai input bagi kegiatan belajar.

Aplikasi nilai-nilai utama yang dimasukkan dalam kegiatan eksplorasi antara lain dengan cara (Ferdian, 2011) :

1. Melibatkan peserta didik mencari informasi yang luas dan dalam tentang topik/tema materi yang dipelajari dengan menerapkan prinsip alam takambang jadi guru dan belajar dari aneka sumber (contoh nilai yang ditanamkan: mandiri, berpikir logis, kreatif, kerjasama).
2. Menggunakan beragam pendekatan pembelajaran, media pembelajaran, dan sumber belajar lain (contoh nilai yang ditanamkan: kreatif, kerja keras).
3. Memfasilitasi terjadinya interaksi antar peserta didik serta antara peserta didik dengan guru, lingkungan, dan sumber belajar lainnya (contoh nilai yang ditanamkan : kerjasama, saling menghargai, peduli lingkungan).
4. Melibatkan peserta didik secara aktif dalam setiap kegiatan pembelajaran (contoh nilai yang ditanamkan: rasa percaya diri, mandiri).
5. Memfasilitasi peserta didik melakukan percobaan di laboratorium, studio, atau lapangan (contoh nilai yang ditanamkan: mandiri, kerjasama, kerja keras).

Kedua adalah elaborasi. Teori elaborasi adalah teori mengenai desain pembelajaran dengan dasar argumen, bahwa pelajaran harus diorganisasikan dari materi yang sederhana menuju pada harapan yang kompleks dengan mengembangkan pemahaman pada konteks yang lebih bermakna, sehingga

berkembang menjadi ide-ide yang terintegrasi (Columbo, 2009). Pendekatan elaborasi berkembang sejalan dengan tumbuhnya perubahan paradigma pembelajaran yang berpusat pada guru, menjadi berpusat pada siswa sebagai kebutuhan baru dalam menerapkan langkah-langkah pembelajaran. Dari pikiran tersebut lahirlah desain yang bertujuan membantu menyeleksi dan pengurutan materi yang dapat meningkatkan pencapaian tujuan. Para pendukung teori ini juga menekankan pentingnya fungsi-fungsi motivator, analogi, ringkasan, dan sintesis untuk meningkatkan efektivitas belajar. Teori ini pun memberikan perhatian pada aspek kognitif yang kompleks dan pembelajaran psikomotor. Ide dasarnya adalah siswa perlu mengembangkan makna kontekstual dalam urutan pengetahuan dan keterampilan.

Selanjutnya aplikasi nilai-nilai utama dimasukkan dalam kegiatan elaborasi antara lain dengan cara (Ferdian, 2011):

1. Membiasakan peserta didik membaca dan menulis yang beragam melalui tugas-tugas tertentu yang bermakna (contoh nilai yang ditanamkan: cinta ilmu, kreatif, logis).
2. Memfasilitasi peserta didik melalui pemberian tugas, diskusi, dan lain-lain untuk memunculkan gagasan baru baik secara lisan maupun tertulis (contoh nilai yang ditanamkan: kreatif, percaya diri, kritis, saling menghargai dan santun).
3. Memberi kesempatan untuk berpikir, menganalisis, menyelesaikan masalah, dan bertindak tanpa rasa takut (contoh nilai yang ditanamkan: kreatif, percaya diri, kritis).
4. Memfasilitasi peserta didik dalam pembelajaran kooperatif dan kolaboratif (contoh nilai yang ditanamkan: kerjasama, saling menghargai, tanggung jawab).
5. Memfasilitasi peserta didik berkompetisi secara sehat untuk meningkatkan prestasi belajar (contoh nilai yang ditanamkan: jujur, disiplin, kerja keras, menghargai).
6. Memfasilitasi peserta didik membuat laporan eksplorasi yang dilakukan baik lisan maupun tertulis, secara individual maupun kelompok (contoh nilai yang ditanamkan: jujur, bertanggung jawab, percaya diri, saling menghargai, mandiri, kerjasama).
7. Memfasilitasi peserta didik untuk menyajikan hasil kerja individual maupun kelompok (contoh nilai yang ditanamkan: percaya diri, saling menghargai, mandiri, kerjasama).

8. Memfasilitasi peserta didik melakukan pameran, turnamen, festival, serta produk yang dihasilkan (contoh nilai yang ditanamkan: percaya diri, saling menghargai, mandiri, kerjasama).
9. Memfasilitasi peserta didik melakukan kegiatan yang menumbuhkan kebanggaan dan rasa percaya diri peserta didik (contoh nilai yang ditanamkan: percaya diri, saling menghargai, mandiri, kerjasama).

Ketiga adalah konfirmasi, kebenaran ilmu pengetahuan itu relatif. Sesuatu yang saat ini dianggap benar bisa berubah jika kemudian ditemukan fakta baru yang bertentangan dengan konsep tersebut. Karena itu, sikap keilmuan selalu terbuka dalam memperbaiki pengetahuan sebelumnya berdasarkan penemuan terbaru. Sikap berpikir kritis dan terbuka seperti itu telah membangun sikap berpikir yang apriori, yaitu tidak meyakini sepenuhnya yang benar saat ini mutlak benar atau yang salah mutlak salah, semua dapat berubah.

Aplikasi nilai-nilai utama dimasukkan dalam kegiatan konfirmasi antara lain dengan cara (Ferdian, 2011):

1. Memberikan umpan balik positif dan penguatan dalam bentuk lisan, tulisan, isyarat, maupun hadiah terhadap keberhasilan peserta didik (contoh nilai yang ditanamkan: saling menghargai, percaya diri, santun, kritis, logis).
2. Memberikan konfirmasi terhadap hasil eksplorasi dan elaborasi peserta didik melalui berbagai sumber (contoh nilai yang ditanamkan: percaya diri, logis, kritis).
3. Memfasilitasi peserta didik melakukan refleksi untuk memperoleh pengalaman belajar yang telah dilakukan (contoh nilai yang ditanamkan: memahami kelebihan dan kekurangan).
4. Memfasilitasi peserta didik untuk lebih dalam memperoleh pengetahuan, keterampilan, dan sikap, antara lain dengan guru:
  - a) Berfungsi sebagai narasumber dan fasilitator dalam menjawab pertanyaan peserta didik yang menghadapi kesulitan, dengan menggunakan bahasa yang baku dan benar (contoh nilai yang ditanamkan: peduli, santun).
  - b) Membantu menyelesaikan masalah (contoh nilai yang ditanamkan: peduli).
  - c) Memberi acuan agar peserta didik dapat melakukan pengecekan hasil eksplorasi (contoh nilai yang ditanamkan: kritis).

- d) Memberi informasi untuk bereksplorasi lebih jauh (contoh nilai yang ditanamkan: cinta ilmu).
- e) Memberikan motivasi kepada peserta didik yang kurang atau belum berpartisipasi aktif (contoh nilai yang ditanamkan : peduli, percaya diri).

Penanaman nilai inilah yang nantinya diharapkan akan menjadikan peserta didik menjadi calon wirausaha yang lebih berkarakter. Suherman (2011) mengatakan bahwa program pendidikan kewirausahaan berkarakter di sekolah bertujuan untuk:

1. Memperkuat pelaksanaan kurikulum tingkat satuan pendidikan (KTSP) yang berlaku saat ini (*the existing curriculum*) di setiap satuan pendidikan, mulai dari pendidikan usia dini sampai menengah atas dan pendidikan nonformal, dengan cara memperkuat metode pembelajaran dan mengintegrasikan pendidikan kewirausahaan.
2. Mengkaji Standar Isi dan Standar Kompetensi Lulusan dan kurikulum, mulai dari pendidikan usia dini hingga pendidikan menengah atas serta pendidikan non formal, dalam rangka pemetaan ruang lingkup kompetensi lulusan yang terkait dengan pendidikan kewirausahaan.
3. Merumuskan rancangan pendidikan kewirausahaan di setiap satuan pendidikan, mulai dari pendidikan usia dini hingga pendidikan menengah atas serta pendidikan non formal.
4. Pendidikan kewirausahaan akan memberikan peluang tumbuh dan berkembangnya potensi kreativitas dan inovasi anak. Nilai-nilai kewirausahaan akan menjadi karakteristik peserta didik yang dapat digunakannya dalam bersosialisasi dan berinteraksi dengan lingkungannya. Pada akhirnya pribadi yang memiliki karakter kreatif, inovatif, bertanggung jawab, disiplin dan konsisten akan mampu memberikan kontribusi dalam pemecahan masalah sumber daya manusia Indonesia.

Dalam penerapan pendidikan kewirausahaan yang berkarakter sebagai pendidikan dasar, hal penting dan tidak boleh diabaikan adalah penilaian keberhasilan atau ketercapaian nilai-nilai kewirausahaan di berbagai jenjang pendidikan, seperti yang dipaparkan oleh Mulyani, dkk (2010) di bawah ini:

**Tabel 2. Indikator Ketercapaian Nilai-nilai Kewirausahaan Jenjang PAUD/TK**

NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN	INDIKATOR KETERCAPAIAN		
	Individu	Kelas	Sekolah
Mandiri	Mampu mengerjakan tugas sendiri, Mengambil dan menaruh benda (misal: peralatan sekolah) pada tempatnya.	Menciptakan suasana kelas yang memberi kesempatan pada peserta didik untuk bekerja mandiri.	Menciptakan situasi sekolah yang membangun kemandirian peserta didik.
Kreatif	Membuat suatu karya tulis/seni dari bahan tersedia di kelas, Mengajukan pertanyaan setiap melihat sesuatu yang aneh.	Menciptakan situasi belajar yang bisa menumbuhkan daya pikir dan bertindak kreatif. Pemberian tugas yang menantang munculnya karya-karya baru baik yang autentik maupun modifikasi.	Menciptakan situasi sekolah yang menumbuhkan daya berpikir dan bertindak kreatif.
Berani mengambil risiko	Menyukai pekerjaan yang menantang, Berani dan mampu mengambil risiko kerja.	Menciptakan situasi belajar yang bisa menumbuhkan anak menyukai pada pekerjaan yang menantang, Menciptakan situasi belajar yang bisa menumbuhkan anak berani mengambil risiko kerja.	Menciptakan situasi sekolah yang mampu menumbuhkan keberanian anak untuk mengambil risiko.
Berorientasi pada tindakan	Melakukan sesuatu yang diketahui, Mengambil inisiatif untuk bertindak.	Menciptakan situasi belajar yang bisa mendorong anak untuk melakukan sesuatu sesuai yang diperoleh dalam pembelajaran.	Menciptakan situasi sekolah yang mampu mendorong anak untuk melakukan sesuatu sesuai dengan yang dipahami.
Kepemimpinan	Menunjukkan perilaku yang selalu terbuka terhadap saran dan kritik, mudah bergaul, Mampu bekerja sama dengan teman, Menegur teman yang dianggap keliru.	Menciptakan situasi belajar yang bisa mendorong anak memiliki karakter seorang pemimpin.	Menciptakan situasi sekolah yang mampu mendorong anak untuk bertindak seperti seorang pemimpin.

Sumber: Mulyani, dkk (2010)

**Tabel 3. Indikator Ketercapaian Nilai-nilai Kewirausahaan Jenjang SD/Setara**

NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN	INDIKATOR KETERCAPAIAN		
	Individu	Kelas	Sekolah
Mandiri	Mampu melakukan tugas tanpa bantuan orang lain, Mampu mencari sumber belajar sendiri	Menciptakan suasana kelas yang memberi, kesempatan pada peserta didik untuk bekerja mandiri	Menciptakan situasi sekolah yang membangun kemandirian peserta didik
Kreatif	Membuat suatu karya tulis/seni dari bahan tersedia, Membuat berbagai kalimat baru dengan kata-kata sendiri Mengusulkan suatu kegiatan baru di kelas	Menciptakan situasi belajar yang bisa menumbuhkan daya pikir dan bertindak kreatif, Pemberian tugas yang menantang munculnya karya-karya baru baik yang autentik maupun modifikasi	Menciptakan situasi sekolah yang menumbuhkan daya berpikir dan bertindak kreatif.
Berani mengambil risiko	Berani menerima akibat dari perbuatannya sendiri, Menyukai tantangan	Memberikan tugas yang menantang kepada peserta didik	Memberikan peluang agar peserta didik, Mengembangkan potensi bisnis
Berorientasi pada tindakan	Senang berbuat, Mempraktikkan gagasannya	Memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk menerapkan gagasannya	Memberikan layanan prima untuk mengembangkan gagasannya
Kepemimpinan	Mampu mengkoordinir teman-teman dalam kelompok, Mampu menerima kritik dari teman, Mampu menerima saran dari teman	Membangun suasana diskusi kelas, Membentuk ketua kelas secara bergiliran	Menciptakan suasana sekolah yang demokratis
Kerja keras	Mencari informasi dari sumber di luar buku pelajaran, Menggunakan sebagian besar waktu di kelas maupun di luar kelas untuk belajar	Menciptakan situasi kelas agar peserta didik mencari sumber Informasi, Memberikan tugas kepada peserta didik untuk mengeksplorasi sumber-sumber bacaan	Memfasilitasi warga sekolah untuk melakukan kegiatan belajar, Menyediakan sarana dan prasarana yang menunjang peserta didik mencari sumber bacaan

Sumber: Mulyani, dkk (2010)



**Tabel 4. Indikator Ketercapaian Nilai-nilai Kewirausahaan Jenjang SMP/Setara**

NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN	INDIKATOR KETERCAPIAN		
	Individu	Kelas	Sekolah
Mandiri	Tidak bergantung pada orang lain, Mampu mencari sumber belajar sendiri, Mampu mengerjakan tugas sendiri	Menciptakan suasana kelas yang memberi kesempatan pada peserta didik untuk bekerja mandiri	Menciptakan situasi sekolah yang membangun kemandirian peserta didik
Kreatif	Mengajukan pendapat yang berkaitan dengan tugas, Mengemukakan gagasan baru, Mendiskripsikan konsep dengan kata-kata sendiri	Menciptakan situasi belajar yang bisa menumbuhkan daya pikir dan bertindak kreatif, Pemberian tugas yang menantang munculnyakarya- karya baru baik yang autentik maupun modifikasi	Menciptakan situasi yang menumbuhkan daya berpikir dan bertindak kreatif
Berani mengambil risiko	Menyukai tugas yang menantang, Berani menerima akibat dari perbuatannya sendiri	Memberikan tugas yang menantang kepada peserta didik	Memberikan peluang agar peserta didik mengembangkan potensi bisnis
Berorientasi pada tindakan	Mewujudkan gagasan dengan tindakan, Senang berbuat sesuatu	Memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk menerapkan gagasannya	Memberikan layanan prima untuk mengembangkan gagasannya
Kepemimpinan	Terbuka terhadap saran dan kritik, Bersikap sebagai pemimpin dalam kelompok, Membagi tugas dalam kelompok, Menjadi role model	Menciptakan situasi bagi peserta didik untuk mengembangkan bakat kepemimpinan	Menciptakan suasana sekolah yang demokratis
Kerja keras	Mengerjakan tugas pada waktu yang telah ditentukan, Tidak putus asa dalam menghadapi kesulitan belajar, Selalu fokus pada pekerjaan atau pelajaran	Menciptakan situasi agar peserta didik mencari sumber informasi	Memfasilitasi warga sekolah untuk melakukan kegiatan belajar
Konsep	Memahami konsep-konsep dasar kewirausahaan	Menciptakan suasana belajar yang kondusif agar memudahkan siswa memahami konsep kewirausahaan	Memfasilitasi warga sekolah agar siswa menerapkan konsep yang dipahami
Skill atau Keterampilan	Mampu mengidentifikasi peluang usaha, Mampu menganalisis secara sederhana peluang beserta risikonya, Mampu merumuskan dan merancang usaha bisnis (sederhana), Mampu berlatih membuka usaha baru secara berkelompok	Menciptakan suasana kelas yang memberikan kegiatan-kegiatan yang mengarah tercapainya keterampilan tertentu	Membudayakan sekolah untuk melakukan kegiatan kewirausahaan

Sumber: Mulyani, dkk (2010)

**Tabel 5. Indikator Ketercapaian Nilai-nilai Kewirausahaan Jenjang SMA/Setara**

NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN	INDIKATOR KETERCAPAIAN		
	Individu	Kelas	Sekolah
Mandiri	Melakukan sendiri tugas kelas yang menjadi kewajibannya, Tidak bergantung pada orang lain	Menciptakan suasana kelas yang memberi kesempatan pada peserta didik untuk bekerja mandiri	Menciptakan situasi sekolah yang membangun kemandirian peserta didik
Kreatif	Mengajukan pendapat yang berkaitan dengan tugas pokoknya, Mengemukakan gagasan baru, Mendiskripsikan konsep dengan kata-kata sendiri	Menciptakan situasi belajar yang bisa menumbuhkan daya pikir dan bertindak kreatif, Pemberian tugas yang menantang munculnya karya-karya baru baik yang autentik maupun modifikasi	Menciptakan situasi yang menumbuhkan daya berpikir dan bertindak kreatif
Berani mengambil risiko	Menyukai tugas yang menantang Berani menerima akibat dari perbuatannya sendiri	Memberikan tugas yang menantang kepada peserta didik	Memberikan peluang agar peserta didik mengembangkan potensi bisnis
Berorientasi pada tindakan	Mewujudkan gagasan dengan tindakan, Senang berbuat sesuatu	Memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk menerapkan gagasannya	Memberikan layanan prima untuk mengembangkan gagasannya
Kepemimpinan	Terbuka terhadap saran dan kritik, Bersikap sebagai pemimpin dalam kelompok, Membagi tugas dalam kelompok, Menjadi role model	Menciptakan situasi bagi peserta didik untuk mengembangkan bakat kepemimpinan	Menciptakan suasana sekolah yang demokratis
Kerja Keras	Mengerjakan tugas pada waktu yang telah ditentukan, Tidak putus asa dalam menghadapi kesulitan belajar, Selalu fokus pada pekerjaan atau pelajaran	Menciptakan situasi agar peserta didik mencari sumber informasi	Memfasilitasi warga sekolah untuk melakukan kegiatan belajar yang maksimal
Konsep	Memahami konsep-konsep dasar kewirausahaan	Menciptakan suasana belajar yang kondusif Agar memudahkan siswa memahami konsep kewirausahaan	Memfasilitasi warga sekolah agar siswa Menerapkan konsep yang dipahami
Skill atau Keterampilan	Mampu mengidentifikasi peluang usaha, Mampu mengalisis secara sederhana peluang beserta risikonya, Mampu merumuskan dan merancang usaha bisnis (sederhana), Mampu berlatih membuka usaha baru secara berkelompok atau mandiri	Menciptakan suasana kelas yang memberikan kegiatan-kegiatan yang mengarah pada pencapaian keterampilan tertentu	Membudayakan sekolah untuk melakukan kegiatan kewirausahaan

Sumber: Mulyani, dkk (2010)

**Tabel 6. Indikator Ketercapaian Nilai-nilai Kewirausahaan Jenjang SMK/Setara**

NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN	INDIKATOR KETERCAPIAN		
	Individu	Kelas	Sekolah
Mandiri	Melakukan sendiri tugas kelas yang menjadi kewajibannya, Tidak bergantung pada orang lain	Menciptakan suasana kelas yang memberi kesempatan pada peserta didik untuk bekerja mandiri	Menciptakan situasi sekolah yang membangun kemandirian peserta didik
Kreatif	Mengajukan pendapat yang berkaitan dengan tugas pokoknya, Mengemukakan gagasan baru, Mendiskripsikan konsep dengan kata-kata sendiri	Menciptakan situasi belajar yang bisa menumbuhkan daya pikir dan bertindak kreatif, Pemberian tugas yang menantang munculnya karya-karya baru baik yang autentik maupun modifikasi	Menciptakan situasi yang menumbuhkan daya berpikir dan bertindak kreatif
Berani mengambil risiko	Menyukai tugas yang menantang, Berani menerima akibat dari perbuatannya sendiri	Memberikan tugas yang menantang kepada peserta didik	Memberikan peluang agar peserta didik mengembangkan potensi bisnis
Berorientasi pada tindakan	Mewujudkan gagasan dengan tindakan, Senang berbuat sesuatu	Memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk menerapkan gagasannya	Memberikan layanan prima untuk mengembangkan gagasannya
Kepemimpinan	Terbuka terhadap saran dan kritik, Bersikap sebagai pemimpin dalam kelompok, Membagi tugas dalam kelompok, Menjadi role model	Menciptakan situasi bagi peserta didik untuk mengembangkan bakat kepemimpinan	Menciptakan suasana sekolah yang demokratis
Kerja keras	Mengerjakan tugas pada waktu yang telah ditentukan, Tidak putus asa dalam menghadapi kesulitan belajar	Menciptakan situasi agar peserta didik mencari sumber informasi	Memfasilitasi warga sekolah untuk melakukan kegiatan belajar yang maksimal
Konsep	Memahami konsep-konsep dasar kewirausahaan	Menciptakan suasana belajar yang kondusif agar memudahkan siswa memahami konsep kewirausahaan	Memfasilitasi warga sekolah agar siswa menerapkan konsep yang dipahami
Skill/Keterampilan	Mampu mengidentifikasi peluang usaha, Mampu menganalisis secara sederhana peluang beserta risikonya, Mampu merumuskan dan merancang usaha bisnis (sederhana), Mampu berlatih membuka usaha baru secara individu dengan berorientasi pada profit	Menciptakan suasana kelas yang memberikan kegiatan-kegiatan yang mengarah pada pencapaian keterampilan tertentu	Membudayakan sekolah untuk melakukan kegiatan kewirausahaan

Sumber: Mulyani, dkk (2010)

Berdasarkan konsep dan ciri-ciri wirausaha, ada banyak nilai kewirausahaan yang mestinya dimiliki oleh peserta didik maupun warga sekolah. Namun, di dalam pengembangan model naskah akademik ini dipilih beberapa nilai kewirausahaan yang dianggap paling pokok dan sesuai dengan tingkat perkembangan peserta didik atau siswa. Berikut ini beberapa nilai kewirausahaan beserta deskripsinya yang dapat diintegrasikan melalui pendidikan kewirausahaan.

**Tabel 7. Deskripsi Nilai Pendidikan Kewirausahaan**

<b>NILAI</b>	<b>DESKRIPSI</b>
1. Jujur	Perilaku yang didasarkan pada upaya menjadikan dirinya sebagai orang yang selalu dapat dipercaya dalam perkataan, tindakan, dan pekerjaan.
2. Disiplin	Tindakan yang menunjukkan perilaku tertib dan patuh pada berbagai ketentuan dan peraturan
3. Kerja Keras	Perilaku yang menunjukkan upaya sungguh-sungguh dalam menyelesaikan tugas dan mengatasi berbagai hambatan
4. Kreatif	Berpikir dan melakukan sesuatu untuk menghasilkan cara atau hasil berbeda dari produk/jasa yang telah ada
5. Inovatif	Kemampuan untuk menerapkan kreativitas guna memecahkan persoalan-persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan
6. Mandiri	Sikap dan prilaku yang tidak mudah tergantung pada orang lain dalam menyelesaikan tugas-tugas
7. Tanggung Jawab	Sikap dan perilaku seseorang yang mau dan mampu melaksanakan tugas dan kewajibannya .
8. Kerjasama	Perilaku yang didasarkan pada upaya menjadikan dirinya mampu menjalin hubungan dengan orang lain dalam melaksanakan tindakan, dan pekerjaan.
9. Kepemimpinan	Sikap dan perilaku seseorang yang selalu terbuka terhadap saran dan kritik, mudah bergaul, bekerjasama, dan mengarahkan orang lain.
10. Pantang menyerah (ulet)	Sikap dan perilaku seseorang yang tidak mudah menyerah untuk mencapai suatu tujuan dengan berbagai alternatif
11. Berani menanggung risiko	Kemampuan seseorang untuk menyukai pekerjaan yang menantang, berani dan mampu mengambil risiko kerja
12. Komitmen	Kesepakatan mengenai sesuatu hal yang dibuat oleh seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain.
13. Realistis	Kemampuan menggunakan fakta/realita sebagai landasan berpikir yang rasional dalam setiap pengambilan keputusan maupun tindakan/ perbuatannya.
14. Rasa Ingin Tahu	Sikap dan tindakan yang selalu berupaya untuk mengetahui secara mendalam dan luas dari apa yang yang dipelajari, dilihat, dan didengar
15. Komunikatif	Tindakan yang memperlihatkan rasa senang berbicara, bergaul, dan bekerja sama dengan orang lain
16. Motivasi kuat untuk sukses	Sikap dan tindakan selalu mencari solusi terbaik
17. Berorientasi pada tindakan	Mengambil inisiatif untuk bertindak bukan menunggu, sebelum sebuah kejadian yang tidak dikehendaki terjadi.

Sumber: Mulyani, dkk (2010)

Dari nilai-nilai pokok kewirausahaan tersebut di atas tidak secara langsung dapat dilaksanakan sekaligus, namun dilakukan secara bertahap. Tahap pertama implementasi nilai-nilai kewirausahaan diambil dari 5 (lima) nilai pokok yaitu: kreatif, pengambil risiko, kepemimpinan, dan berorientasi pada tindakan. Namun demikian bila dapat melakukan lebih dari 5 nilai tentunya lebih baik lagi. Hal tersebut tergantung dari kondisi dan situasi serta kemampuan masing-masing peserta didik, termasuk tingkat pendidikannya.

## INSPIRASI BISNIS

### 1. Kisah Sukses Pengusaha Muda Sally Giovanny *Owner* Batik Trusmi



Sally Giovanny Owner Batik Trusmi

Di balik pencapaian luar biasa, terdapat kerja keras dan semangat optimis untuk tidak mudah menyerah. Rela untuk melakukan pengorbanan besar dan siap melewati cobaan serta rintangan yang menghadang. Kisah sukses Sally Giovanny, pengusaha muda dan cantik dalam membesarkan nama Batik Trusmi berikut ini akan membuat termotivasi untuk mengejar kesuksesan yang dicita-citakan.

## **Batik Trusmi Cirebon**

Batik Trusmi telah menjadi salah satu oleh-oleh khas Cirebon. Bukan satu-satunya toko atau brand batik di Cirebon, tetapi menjadi salah satu yang tersohor dan terbesar di Cirebon. Nama Trusmi diambil dari nama daerah setempat, yaitu Trusmi, yang berlatar belakang sejarah pangeran Trusmi. Trusmi yang biasa dikatakan orang-orang ‘trus bersemi’. Sally berharap dengan memakai nama ini usahanya bisa terus bersemi (terus berkembang). Selain itu juga terinspirasi dari Batik Malioboro yang memakai nama jalan di daerah sekitarnya.

Batik Trusmi merupakan ikon batik khas Cirebon yang tersohor dengan kualitasnya yang bagus, bahannya halus dan motifnya indah. Batik Trusmi mengedepankan desain unik dan berkualitas, sehingga tidak masalah jika pelanggan komplain perihal harga yang relatif mahal. Selain itu Sally berusaha untuk selalu memperhatikan selera pelanggan dengan terus menjaga kualitas produk yang bagus dengan harga murah, tetapi tidak murahan.

Motif Batik Trusmi yang terkenal di antaranya adalah motif mega mendung. Motif ini memiliki filosofi hidup yang dalam dengan menggambarkan kehidupan sosial budaya penduduk Cirebon. Produk Batik Trusmi meliputi busana batik pria, wanita, anak-anak dan kain batik tradisional dari bahan katun sampai sutera. Selain itu, perusahaan menerima order seragam batik dengan motif bisa sesuai permintaan pelanggan.

## **Owner, Sally Giovanny dan suami**

Sally Giovanny, kelahiran asli Cirebon pada 25 September 1988. Berasal dari keluarga dengan latar belakang ekonomi yang terbilang tidak begitu mapan. Sally lahir dan besar dalam keluarga broken home. Sejak usianya enam tahun, orangtuanya telah bercerai. Dia kemudian tinggal bersama ibu dan seorang adiknya. Sang ibu membuka warung sembako untuk membiayai hidup keluarga. Sally Giovanny menjadi *young entrepreneur, founder* dan *owner* Batik Trusmi. Bersama suaminya, Ibnu Riyanto mendirikan perusahaan Trusmi Grup. Jaringan usaha ini kemudian tidak hanya bergerak di bidang ritel batik dan fashion, tetapi merambah di bidang properti (PT. Raja Sukses Propertindo), rental mobil dan kuliner khas Cirebon.

Sally pernah berada dalam kondisi terpuruk, ketika ditipu orang hingga usahanya hampir bangkrut. Dia 'marah' dan 'menghakimi' Tuhan karena merasa usaha kerasnya tidak dihargai. Hidayah kemudian datang dan membuatnya sadar bahwa selama ini mereka kurang berbagi kepada sesama. Akhirnya Sally semakin dekat dengan Allah SWT. Ibadah menjadi sebuah kebutuhan. Timbul motivasi yang membuat pasangan suami istri ini lebih giat bekerja dan beribadah.

### **Awal Mula Perjalanan Merintis Usaha**

Pencapaian luar biasa diawali oleh kerja keras yang tidak biasa. Harus bisa melewati berbagai ujian dan tantangan berat. Perlu ketekunan dan mental baja untuk menjalani dan melalui semuanya untuk meraih kesuksesan. Saat berumur 18 tahun setelah lulus SMA, Sally memutuskan untuk berwirausaha dan membantu perekonomian keluarga. Sally terpaksa menerima kenyataan bahwa dirinya tidak bisa melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi karena keterbatasan biaya.

Sally kemudian meminta izin kepada orangtuanya untuk menikah, karena dia yakin dengan menikah hidupnya bisa menjadi lebih baik dari sebelumnya. Ia juga ingin membahagiakan ibunya dengan tidak menjadi beban. Sang ibu awalnya tidak merestui, namun akhirnya luluh setelah melihat kesungguhan dan kerja keras anaknya selama ini dengan membantu berjualan.

Usaha batiknya dirintis bersama suami sejak menikah pada tahun 2006. Saat menikah, banyak orang yang melihat dengan sinis dan prihatin karena usia mereka yang sama-sama muda dengan pekerjaan belum jelas. Dari situlah, mereka bertekad membuktikan kepada semua orang bahwa mereka bisa membangun keluarga dengan baik dan hidup sukses. Keduanya sepakat untuk berwirausaha meskipun awalnya Sally tinggal di rumah mertua untuk menghemat biaya hidup.

Modal awal untuk usaha adalah uang amplop (sumbangan) pemberian tamu saat menikah sekitar 37 juta. Mulanya mereka membeli kain mori atau kain putih polos sebagai bahan batik untuk dijual kembali dengan modal 15 juta. Keuntungan per lembar kain sekitar Rp. 8.000 pada waktu itu. Pada mulanya

Sally tidak berpikir untuk membuat batik karena tidak mengerti sama sekali tentang batik. Sehingga banyak orang yang membeli kain kepadanya untuk dijadikan kain kafan. Mereka kemudian berpikir ulang untuk tidak menjual kain mori, karena risiko tidak laku dan kerusakan kain yang harus ditanggung.

Setelah lima bulan berjalan, Sally mengalami kerugian. Modal sebesar 3 juta habis karena ternyata lebih banyak dipakai untuk kebutuhan mendadak seperti untuk makan sehari-hari, belanja, biaya berobat dan kebutuhan hidup lainnya. Sally kemudian mengikuti saran mertuanya untuk menggunakan kain yang tersisa dan dijadikan batik. Dengan sisa modal 12 juta, dia menyerahkan kain mori masing-masing 50m kepada para pengrajin batik kecil di daerah tempat tinggalnya, di Trusmi.

Akhirnya mereka beralih usaha dengan berjualan batik Khas Cirebon atau Batik Trusmi. Cara berjualannya dengan menawarkan ke pasar-pasar di Bandung, Jakarta dan Surabaya. Sally tidak mengenal lelah, ia terus semangat berkeliling ke tiga kota tersebut untuk menjual batiknya.

Dengan uang yang tersisa dan mobil pinjaman dari saudaranya, Sally mencoba berjualan di Pasar Tanah Abang Jakarta didampingi suaminya. Sally terus belajar dengan bertanya ke berbagai pihak mengenai model batik yang laris di pasaran waktu itu. Sally akhirnya mempunyai tiga toko batik sampai tahun 2011. Pada itu juga Sally mempunyai empat ruang pameran batik di Cirebon dengan nama Batik IBR, Batik Trusmi (berganti nama menjadi Batik Nayla), Batik Raja dan Batik Trusmi yang dibuka awal tahun 2011.

Sejak pertama kali mendapatkan penghasilan dari berjualan batik Trusmi, Sally memutuskan untuk memproduksi batik dengan desain/motif yang unik dan berkualitas dengan harga yang lebih mahal. Lebih baik dikomplain harga dibandingkan mutu produk.

Keuntungan dikumpulkan sedikit demi sedikit untuk terus mengembangkan bisnisnya. Cobaan selanjutnya datang ketika ditolak berulang kali saat ingin membeli pabrik bekas di desanya. Tidak menyerah, akhirnya mereka mampu membeli pabrik tersebut dengan segala perlengkapannya menggunakan agunan rumah orangtua, rumah pribadi dan kendaraan.



Rumah di Jalan Trusmi Kulon No 129 disulap menjadi toko batik pertama untuk tempat usaha batik atau butik batik dan ruang pameran bernama Batik IBR. Saat pertama kali membuka usaha, karyawannya hanya dua orang. Setelah dua tahun berjalan, batik mulai booming sampai permintaan pelanggan tidak mampu dipenuhi. Sally kemudian membangun toko kedua di daerah Trusmi, Cirebon. Tepatnya di Jalan Trusmi Kulon No 148 Plered, Cirebon. Toko keduanya ini lebih luas dan berada tidak jauh dari toko yang pertama. Pada akhir tahun 2009, usahanya cepat melesat karena batik yang saat itu sedang naik daun di tambah daerah Trusmi yang ramai sebagai daerah tujuan wisata.

Sally mengungkapkan bahwa mereka kerap menemui kendala dalam merintis usahanya, apalagi usahanya dimulai dari nol. Seperti sepi pembeli sampai pembayaran pelanggan yang mandek. Misi utama Trusmi tidak hanya sekedar *profit oriented* semata, tetapi juga tanggung jawab budaya untuk melestarikan seni batik (*cultural business mission*).

### **Sekarang sudah Sukses**

Berawal dari toko kecil, sekarang Trusmi sudah menjadi pusat grosir batik terbesar dan terluas di Indonesia serta online shop batik terlengkap dengan nama eBatikTrusmi.com. Luas toko Pusat Grosir Batik Trusmi Cirebon mencapai 1,5 hektare. Sekarang karyawannya berjumlah lebih dari 850 orang dan bekerja sama dengan 500 lebih pengrajin batik. Ruang pameran atau showroom Batik Trusmi di Cirebon merupakan yang terbesar di Jawa Barat dan dibuat dengan konsep one stop shopping. Pengunjung bisa berwisata kuliner, belanja berbagai aksesoris kerajinan tangan khas Cirebon, belajar membatik di workshop batik dan berbelanja batik Trusmi tentunya. Ada juga tempat permainan anak-anak dan pijat refleksi bagi para pengunjung yang merasa lelah.

Sekarang Sally memiliki 9 showroom di beberapa kota besar di Indonesia, di antaranya Cirebon, Bandung, Jakarta, Surabaya dan Medan. Tahun 2016 Sally berencana untuk membuka outlet batik di beberapa negara. Batik Trusmi telah dijual juga ke luar negeri, yaitu ke beberapa negara di Eropa dan Amerika

melalui eksportir asal Bali. Batik yang dijual ke sana biasanya terbuat dari sutera. Sekitar 7.000 potong kain batik sutera dikirim ke Bali setiap minggunya untuk diekspor. Kain batik tersebut dibuat menjadi pakaian dan aksesoris oleh para desainer di sana.

Omzet batik Trusmi yang mencapai 100 juta per hari menjadikannya salah satu miliarder muda saat berusia 26 tahun. Kesuksesan Sally tidak lepas dari sifat dermawan yang dimilikinya. Menurutnya sedekah itu menyehatkan, memperpanjang umur dan memperbaiki kehidupan menjadi lebih baik. Sedekah mendatangkan berkah dan rezeki yang berkali-kali lipat dari arah yang tidak disangka-sangka.

### **Prestasi Membanggakan**

1. Pendiri Yayasan Rizky Berlimpah Berkah. Yayasan ini membantu pengobatan bagi mereka yang kurang beruntung. Bantuan untuk yayasan ini berdatangan dengan sendirinya.
2. Pendiri delapan rumah tahfidz yang melahirkan para penghafal Al-Quran.
3. Pemegang Rekor Muri 2013 dan 2014 untuk kategori “Pemilik Toko Batik Terluas (Pusat Grosir Batik Trusmi) pada usia termuda 22 tahun 4 bulan 11 hari.”
4. Peraih Penghargaan “*Indonesian Creativity Award*” untuk Kelompok “*The Best Design and Quality Product of The Year*”.
5. Peraih Penghargaan “Koperasi dan UKM Festival 2013” atas Partisipasi Sebagai Pembicara Utama.
6. Peraih *Certificate of Achievement TOP 50 Leader of The Year 2013* untuk kategori “*Top Quality Product Excellent*”.
7. Peraih Piagam Penghargaan sebagai “Eksekutif Berprestasi Indonesia 2013” oleh Forum Peduli Prestasi Bangsa (FPPB).

Semoga kita bisa mengambil hikmah dari kisah perjalanan Sally dalam meraih kesuksesan. Teruslah bergerak maju untuk meraih impian. Yakinlah semua orang berhak untuk meraih kesuksesan.

## 2. Produksi Minuman “Vampire” Banjir Order



Film-film bertema vampir (dracula) turut menginspirasi bisnis Lutfi Rachmawati (22) dan Ardi Angga (25). Keduanya pun meraup untung dari bisnis produksi minuman para “makhluk pengisap darah” itu. Sepasang sahabat ini memproduksi susu serupa darah seperti yang dihisap oleh para drakula. “Darah” itupun dikemas secara unik ala paket darah atau *blood pack* yang biasa ditemukan saat transfusi di rumah sakit.

Ide awalnya melihat di instagram, saat itu dilihat seperti bukan susu lebih mirip darah. Tapi adanya di Thailand, kata Lutfi Rachmawati. Saat disedot dari kantongnya, yang tampak seolah sedang menikmati sebungkus darah ala dracula. Tidak sedikit orang dibuat kaget dan bertanya-tanya saat darah transfusi disedot, apalagi di tempat umum. Keduanya juga menggunakan merek “Blood Us” dengan simbol tetesan darah, ditambah aneka keterangan yang ditempel yang membuat nyaris tidak berbeda dengan kemasan darah transfusi. Tidak hanya itu nama setiap varian menggunakan karakter makhluk-makhluk menyeramkan. Ada enam varian, masing-masing *Vampire Blood* (merah), *Deer Santa Blood* (cokelat), *Casper Blood* (merah muda), *Frankenstein Blood* (cokelat), *Goblin Blood* (hijau), *Frosty Snowman Blood* (putih).

Lutfi dan Ardy mengawali bisnis sejak April 2015, setelah berhasil mendapatkan kemasan *blood pack*. Merek “Blood Us” perlahan-lahan mulai

diperkenalkan melalui media sosial. Tetapi bisnis mereka juga dibantu dengan beberapa fasilitas yang disediakan orang tua Lutfi untuk proses produksi. Mereka tidak mengeluarkan biaya untuk membeli aneka peralatan dan lemari es.

Modal awal sekitar Rp 1,5 juta, untuk belanja kemasan dan susu.”Blood Us” dijual secara *online* melalui instagram, dan dari mulut ke mulut antar teman. Setiap pesanan, selama masih berada di Kota Malang, selalu dilayani dengan tidak memberi batas minimal. Setiap hari, keduanya juga mengantarkan sendiri pesanan-pesanan tersebut. Pagi produksi dan mengemas, siang mulai mengantarkan pesanan keliling, diantar sendiri. Setiap bungkus Blood Us dijual dengan harga Rp 20 ribu, ditambah biaya antar yang juga dibebankan pada pembeli.

Susu Blood Us mampu bertahan selama tiga hari jika disimpan di lemari es. Tetapi jika sudah terbuka atau tersimpan di luar lemari es, hanya mampu bertahan tidak lebih dari 24 Jam. Para pelanggan rata-rata mahasiswa dan anak-anak karena mereka tertarik dengan kemasannya yang unik, sehingga permintaan terus berdatangan. Omzet per bulan sekitar Rp 10 juta. Kami membatasi produksi sampai 30 kantong per hari. Karena masih sibuk juga di kampus, kata Lutfi yang sebelumnya juga berbisnis smooties. (Minggu, 10 Januari 2016 01:30 Reporter : Darmadi Sasongko, Merdeka. com).

### 3. M. Kusrin: Kuli Bangunan yang kini punya Pabrik Televisi



Muhammad Kusrin

Muhammad Kusrin hanya lulusan SD, tetapi dalam waktu empat tahun bisa mendirikan industri kecil TV *Cathode Ray Tube (CRT)* lokal berbasis tabung monitor komputer bekas dan mempekerjakan sedikitnya 30 orang. Kok bisa?

### **Merantau dan Belajar Otodidak**

Kusrin lahir di Andong, Boyolali. Setelah menyelesaikan pendidikan dasar, ia mondok di sebuah pesantren di dekat rumahnya. Dua tahun kemudian ia mencoba merantau ke Jakarta, menjadi kuli bangunan di beberapa proyek. Kegemarannya mengutak-atik perkakas elektronik sejak kecil tak pernah ia tinggalkan di waktu senggang. Selama di Jakarta, ia gemar berburu barang elektronik bekas di Jatinegara. Barang rusak dibelinya murah, lalu diperbaiki sendiri. Awalnya tak ada niat bisnis. Saya beli tape compo rusak Rp 80.000, setelah diperbaiki, suaranya jadi bagus. Teman saya malah tertarik dan membelinya Rp 200.000,” katanya mengenang. Kemudian Ia mengumpulkan upah sebagai buruh proyek selama lima tahun dan pulang ke kampung halaman. Alih-alih untuk modal usaha, Kusrin malah membuat pemancar radio amatir, jenis “mainan” anak-anak muda yang cukup populer tetapi mahal di era 80-an hingga 90-an awal. Lewat komunikasi radio, ia menemukan komunitas hobi bongkar elektronik, tempat ia kemudian belajar tentang bedah perkakas listrik secara otodidak. Setelah mahir, Kusrin kemudian bekerja di tempat seorang kawannya di Solobaru, Sukoharjo, yang memproduksi TV tabung.

Sambil bekerja, Kusrin bereksperimen mengubah monitor komputer menjadi TV. Ia butuh waktu sekitar lima tahun hingga bisa menyempurnakan percobaannya, dengan metode *trial and error*. Kusrin kemudian berhenti dan memutuskan membangun bisnis sendiri meskipun belum tahu apa yang ingin ia kerjakan. Di saat yang sama, seorang kawan lainnya menawarkan usaha TV rakitan yang hampir tutup. Tanpa pikir panjang, ia masuk dan melanjutkan usaha itu.

Kusrin menguasai teknik perakitan TV tabung, tetapi ia masih awam soal bisnis. Uang Rp 200 juta yang ia tanam habis dalam setahun karena mewarisi manajemen yang korup. Usaha bangkrut, dan hanya menyisakan 127 unit alat

produksi senilai Rp 17 juta. Pabrik tutup total. Saya hanya mewarisi hutang di perusahaan itu, uang habis untuk bayar. Ditambah banyak karyawannya tidak jujur.

## **Mendirikan Usaha Sendiri**



Industri perakitan TV tabung milik Kusrin kembali bangkit setelah dibekap kasus hukum sejak Mei 2015. Seperti orang yang kalah bertaruh, Kusrin merugi. Namun, ia tidak menyerah. Tahun 2011, ia mengajukan perizinan ke kabupaten dan provinsi untuk mendirikan industri TV rakitan baru. Usaha perakitan TV tabung milik Kusrin perlahan bangkit lagi dengan bendera UD Haris Elektronik bermodalkan peralatan yang tersisa. Pada awal mulai bisnis, Kusrin hanya mempekerjakan satu orang yang membantunya merakit TV. Ia memproduksi tiga merek TV; yaitu Maxreen, Veloz, dan Zener, dengan varian 14 dan 17 inci.

Ia memasarkan sendiri TV tabung produksinya ke Solo dan sekitarnya dengan harga Rp 400.000 dan Rp 550.000. Kusrin tetap memegang prinsip kejujuran dalam bisnisnya. Pada kemasan kardus kami menuliskannya TV CRT rekondisi, karena kami memakai monitor bekas untuk tabung meskipun semua

komponen elektronik lainnya baru, katanya. Di tangan Kusrin, monitor bekas bisa “disulap” menjadi layar TV kinclong seperti baru, apalagi dibungkus dengan case baru. Alasan ia menggunakan tabung monitor bekas selain harga murah adalah kualitas dan ketahanannya lebih baik dari tabung TV bekas. Kusrin memastikan monitor yang ia pakai kondisinya di atas 85 persen. Ia berani memberikan garansi setahun tukar baru untuk semua toko pelanggannya.

Untuk layanan purna jual dan harga yang murah membuat permintaan toko semakin besar dari tahun ke tahun. Berapa pun produksinya, TV buatan Kusrin selalu diserap pasar. Karyawannya pun bertambah jumlahnya, dari satu orang menjadi 12 orang pada 2012, dan berlipat lagi hingga 30 orang pada 2015. Dalam sehari, Kusrin mampu memproduksi 150 unit TV, atau 4.000 hingga 5.000 unit per bulan. Jangkauan pasar pun meluas – Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Timur, dan sebagian kecil Jawa Barat. Kami jual TV setiap hari, karena gudang tidak cukup menyimpan stok, kata Kusrin.

Usahanya berkembang pesat, hingga ia bisa membeli tanah untuk pabrik di Jatikuwung, Gondangrejo, Karanganyar, dan dua buah truk boks sebagai armada bisnisnya. Demi tuntutan bisnisnya, Kusrin mati-matian belajar komputer dan Internet, hal yang asing baginya. Saya beli laptop dan saya belajar sendiri dua hari, dua malam. Meski tak sekolah, saya harus bisa mengetik, membuat laporan keuangan, mengirim email, dan sebagainya,” katanya.

## **Jeratan Hukum**



Televisi produksi Muhammad Kusrin dihancurkan oleh petugas lantaran tidak bersertifikat SNI. (Foto dari situs Change.org).



Kusrin mengajukan kredit suntikan modal dari bank Rp 500 juta untuk mengejar volume produksi. Tetapi ketika bisnisnya sedang berjaya, pada Mei 2015, pabrik perakitan TV milik Kusrin digerebek aparat Polda Jawa Tengah karena menerima laporan bahwa produk elektronik itu belum memiliki SNI. Sebanyak 255 TV di gudang diangkut polisi bersama seribu tabung dan peralatan produksinya sebagai barang bukti. Bisnis Kusrin dalam sekejap sekarat, namun tidak mati. Rasanya usaha saya empat tahun, seperti habis dalam sehari. TV buatan saya bukan barang curian, bukan hasil kejahatan, semua saya beli pakai uang sendiri, izin ada, tapi kok ditahan, katanya. Saya dipenjara ndak apa-apa, tapi tolong hidupi anak-istri saya dan 30 karyawan saya yang menganggur, begitu permintaannya pada polisi yang memeriksanya.

Kusrin tidak tahu bahwa Standar Nasional Indonesia (SNI) adalah syarat wajib bagi produk TV tabung buatannya. Seorang pejabat polisi yang bersimpati kemudian membantu mencarikannya jalur mengurus SNI melalui ke Lembaga Sertifikasi Produk (LSPro) Surabaya dan Balai Besar Barang dan Bahan Teknik (B4T) Bandung, tetapi semua prosedur harus ditempuh sendiri oleh Kusrin. Ia pun berjanji untuk memenuhi persyaratan SNI. Namun, kasus sudah terlanjur dilimpahkan ke kejaksaan, dan penghancuran barang bukti tidak terelakkan. Beruntungnya, putusan pengadilan mengembalikan 75 persen barang sitaan, dan hanya menghancurkan 25 persen, serta menjatuhkan hukuman enam bulan penjara dengan masa percobaan.

Pengajuan sertifikasi Organisasi Standar Internasional (ISO) dan SNI memakan waktu lama dan menghabiskan biaya dan energi. Sejak mengajukan pada Mei 2015, Kusrin baru bisa mengantongi SNI pada 15 Januari 2016. Meskipun pengurusan kedua sertifikasi itu tidak terlalu mahal, kenyataannya Kusrin menghabiskan hampir Rp 200 juta, karena harus membiayai transportasi dan akomodasi petugas penguji produk dari luar kota selama beberapa kali. Kas perusahaannya menipis untuk mengurus sertifikat dan membayar upah karyawannya setiap bulan. Meskipun selama sembilan bulan tidak berproduksi dan hanya menerima servis TV yang rusak, Kusrin tidak tega merumahkan pegawainya.



## **Berjuang Sendiri**

Jeratan hukum terhadap Kusrin ini memantik simpati netizen, banyak yang mencemooh penegak hukum karena terlalu sadis membunuh kreativitas anak bangsa. Setelah muncul petisi *online*, ramai-ramai para pejabat ikut menunjukkan simpati dan janjinya membantu Kusrin. Namun, Kusrin sudah terlanjur berusaha sendiri, mengurus segala perizinan sendiri, dengan uang dan tenaga sendiri, serta menghadapi kasus hukum sendiri. Ia tidak terlalu ambil pusing dengan banyaknya janji, karena yang penting baginya adalah kasusnya selesai dan SNI segera keluar, sehingga bisa memulai berproduksi lagi.

Kasusnya yang meledak di media sosial mendapat sorotan Menteri Perindustrian Saleh Husin. Ia sendiri yang menyerahkan setifikat SNI kepada Kusrin di Jakarta, pada 19 Januari kemarin. “Sekarang saya mulai berusaha untuk bangkit lagi. Produksi belum banyak, hanya 40-50 unit sehari”. Kusrin bercita-cita ingin membuat pabrik TV dengan komponen rakitan dan case sendiri, sehingga bisa menekan harga jual, dan mampu bersaing dengan produk impor dari Tiongkok. Jika terwujud, usahanya akan menyerap 500-1.000 orang tenaga kerja. (Rappler.com)



## DAFTAR PUSTAKA



- Alma, Buchari; 2011; Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum; Alfabeta; Bandung
- Anderson, Keith J; 2001; Internet Use among College Students: An Exploratory Study. *Journal of American College Health* 50 (1): 21-26.
- Budiharjo, Andreas; 2011; Organisasi: Menuju Pencapaian Kinerja Optimum. Jakarta: Prasetya Mulya Publishing
- Bygrave; 199); The Portable MBA : Entrepreneurship. Jakarta: Binarupa Aksara
- Danuhadimedjo, Djatmiko; 1998; Kewirausahaan dan Pembangunan. Bandung : Alfabeta.
- Drucker, Peter F; 1984; Management Challenges for the 21 st. Century Berkeley: University of California Press,
- Ferdian,Utama; 2011; Pembelajaran E-Learning.[Online].Tersedia:  
<http://lifestyle.kompasiana.com/catatan/2011/11/11/pembelajaran-e-learning-411727.html> [11 Februari 2013, 01:10].
- Hisrich, R.D; Peters, M.P; and Shepherd, D.A; 2013; Entrepreneurship. 9 th ed. New York: McGraw-Hill.
- Henderson, R. & Robertson ,M; 1999; Who wants to be an entrepreneur? Young adults attitudes to entrepreneurship as a career. *Education and Training*. 41(5)
- Hood, J.N. & Young, J.E; 1993; Entrepreneurship's Requisite Areas Of Development: A Survey Of Top Executives In Successful Entrepreneurial

- Ireland, R. Duane, Michael A. Hitt and David G. Sirmon; 2003; A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions; *Journal of Management*; 29; 963
- Leibenstein, Harvey; 1968; Entrepreneurship and Development, *The American Economic Review*, 58(2):72–83
- Lambing, Peggy dan Charles R. Kuehl; 2007; Entrepreneurship, Prentice Hall,.
- Mulyani, Endang, dkk; 2010; Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan. Jakarta: Pusat Kurikulum, Badan Penelitian dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Nasional.
- Nurhadi dan Senduk; 2003; Kontekstual dan penerapannya dalam KBK. Malang: Universitas Malang Press.
- Nasution, Arman Hakim, Bustanul Arifin NoerdanMokhammad Suef; 2001; Membangun Spirit Enterpreneur Muda Indonesia,PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Purnomo, Bambang Hari; 920050; Membangun semangat Kewirausahaan. Yogyakarta. LaksBang PRESSindo
- Pinchot, Gifford. 1985. Intrapreneuring : Why You Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur. New York : Harper and Row.
- Penrose, R.; 1964; Gravitational Collapse and Spacetime Singularities, *Physics Review Letter* Volume 14, Number 3.
- Robbins, P.Stephen dan Mary Coulter; 2010; Manajemen, Edisi 10, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Robert J., Sala-i-Martin; 1995; Entrepreneur human capital inputs and small business longevity: *Academy Management Journal*, 41: 425–440. Pritchett.
- Ronstadt. R; 1984a; Entrepreneurship: Text, Cases and Notes. Dover, MA: Lord.
- Schumpeter, J.A.; 2012; The Theory of Economic Development: *JOURNAL OF COMPARATIVE RESEARCH IN ANTHROPOLOGY AND SOCIOLOGY* ; Volume 3, Number 2, Winter 2012 ISSN 2068 – 0317
- Suherman, Adang; 2011; Penelitian Pendidikan. Bandung. Universitas Pendidikan Indonesia
- Suryana; 2008; Kewirausahaan : Pedoman Praktis; Kiat dan Proses Menuju Sukses; Salemba Empat; Jakarta.
- Tilaar,H.A.R; 2012; Kaleidoskop Pendidikan Nasional. Jakarta: Kompas

Tung, Lo Choi; 2011; The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intention of Engineering Students. City University of Hongkong: Run Run Shaw Library.

Wiedy, Murtini; 2011; Kewirausahaan Pendekatan Succes Story Surakarta; LPP UNS.

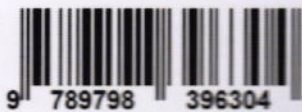
[https://www.google.com/#q=daftar+pustaka++Amir+Sambodo,Makalah+Seminar+Pengembangan+Teknopreneurship+Jakarta,+10+Agustus+2006+++entrepreneur&\\*](https://www.google.com/#q=daftar+pustaka++Amir+Sambodo,Makalah+Seminar+Pengembangan+Teknopreneurship+Jakarta,+10+Agustus+2006+++entrepreneur&*)

[https://www.google.com/#q=biodata+riezka+rahmatiana+\(pisang+ijo\)&\\*\)](https://www.google.com/#q=biodata+riezka+rahmatiana+(pisang+ijo)&*))



**UKR DA**  
*...press*

ISBN 978-979-8396-30-4



9 789798 396304