

Dr. Ir. Rajiman, S.T., M.T., M.M., I.P.M.

ENTREPRENEURSHIP

PROSPEK DALAM BISNIS JASA KONSTRUKSI



ENTREPRENEURSHIP
PROSPEK DALAM BISNIS JASA KONSTRUKSI

© Dr. Ir. Rajiman, S.T., M.T., M.M., I.P.M.

Editor:
Sigit Apriyanto, M.Pd., Ph.D (c)

Desain Cover:
Abdullah Rasyid Ridha

Tata letak isi:
Zaini Adroi

Cetakan I, 2021
14,8 x 21 cm., vi + 126 hlm
ISBN : 978-623-6791-78-3

Sulur Pustaka
Jl. Jogja-Solo Km.14, Tirtomartani, Kalasan,
Sleman Yogyakarta
www.sulur.co.id

Bekerjsa sama dengan

CV. Tripe Konsultan - JOURNAL CORNER AND PUBLISHING Jl. R.
Fatah, No.50, Bakung, Sidamulya, RT.3/4, Sidamulya,

Wanareja, Cilacap
Phone: 0812-1526-3928
<https://jcopublishing.com/>

Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang
Dilarang memberbanyak sebagian atau seluruh isi buku
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas limpahan rahmat, taufiq, dan hidayah yang diberikan, sehingga penulis bisa menyelesaikan buku ajar untuk materi *enterpreunership* (kewirausahaan). Tujuan dari penulisan buku ini adalah tidak lain untuk membantu para mahasiswa dan pembaca sekalian dalam memahami apa saja yang menjadi bagian dari materi kewirausahaan, yang harapannya dapat membantu para mahasiswa dan pembaca sekalian untuk menjadi wirausahawan.

Buku ini juga memberikan informasi secara lengkap mengenai materi *enterpreunership* yang disajikan dalam beberapa bab yang berguna sebagai tambahan wawasan dan pengetahuan tentang kewirausahaan, melihat prospek bisnis pada usaha kecil dan jasa, serta perizinan usaha, penulis juga menyajikan proposal bisnis sebagai tambahan wawasan pada calon wirausahawan.

Penulis sadar bahwa penulisan buku ini bukan merupakan buah hasil kerja keras. Ada banyak pihak yang sudah

berjasa dalam membantu penulis di dalam menyelesaikan buku ini, seperti pengambilan data, pemilihan materi, dan lain-lain. Maka dari itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu memberikan wawasan dan bimbingan kepada penulis sebelum maupun ketika menulis buku ajar ini.

Penulis juga sadar bahwa buku yang penulis buat masih tidak belum bisa dikatakan sempurna. Maka dari itu, penulis meminta dukungan dan masukan dari para pembaca, agar kedepannya penulis bisa lebih baik lagi di dalam menulis sebuah buku.

Penulis

DAFTAR ISI

Kata Pengantar Penulis	III
Daftar Isi	V
BAB I Pendahuluan	1
BAB II Definisi Usaha	7
BAB III Kunci Sukses Kewirausahaan	13
BAB IV Prospek Bisnis Kecil Indonesia dan Mengelola Bisnis Kecil	47
BAB V Bisnis dan Usaha Jasa Konstruksi	67
BAB VI Perizinan Usaha	83
BAB VII Proposal Bisnis	95
Daftar Pustaka	119
Profil Penulis	125



**BAB
I**

PENDAHULUAN

Dalam bahasa Indonesia, istilah Entrepreneurship diartikan kewirausahaan yang memiliki pengertian sedikit berbeda oleh para ahli. Meskipun demikian, masing-masing pendapat memiliki inti dari entrepreneurship, yaitu tentang kreativitas atau inovasi. Secara umum pengertian **Entrepreneurship** (Kewirausahaan) adalah proses kegiatan kreativitas dan inovasi menciptakan perubahan dengan memanfaatkan peluang dan sumber-sumber yang ada untuk menghasilkan nilai tambah bagi diri sendiri dan orang lain serta memenangkan persaingan. Istilah Entrepreneurship diadopsi dari Bahasa Perancis, *entreprendre* yang berarti melakukan (to under take), memulai atau berusaha melakukan tindakan mengorganisir dan mengatur. Istilah Entrepreneurship mulai diperkenalkan dalam tulisan Richard Cantillon yang berjudul *Essai Sur la Nature du Commerce en General* tahun 1755. (Hannah Orwa Bula, "Evolution and Theories of Entrepreneurship: A Critical Review on the Kenyan Perspective", *International Journal of Business and Commerce*, Vol. 1, No.11, Lahore, 2012).

Pengertian Entrepreneurship menurut para ahli

Dalam literatur-literatur kewirausahaan diartikan berbeda-beda oleh para ahli. Berikut beberapa pengertian entrepreneurship (kewirausahaan).

- Menurut Suryana dalam *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (2013), entrepreneurship merupakan suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan dan mencari peluang dari masalah yang dihadapi oleh setiap orang dalam kehidupan sehari-hari. Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat ide baru dengan mengkombinasikan, mengubah, atau merekonstruksi ide-ide lama. Sedangkan inovasi merupakan penerapan dari penemuan suatu proses produksi baru atau pengenalan akan suatu produk baru.
- Danang Sunyoto dalam *Kewirausahaan Untuk Kesehatan* (2013) memiliki pandangan tentang entrepreneurship yaitu suatu sikap untuk menciptakan sesuatu yang baru serta bernilai bagi diri sendiri dan orang lain. Entrepreneurship tidak hanya tentang mencari keuntungan pribadi, namun juga harus mempunyai nilai sosial.
- Hermawan Kartajaya menjelaskan pengertian Entrepreneurship adalah suatu usaha untuk menciptakan nilai melalui pengamatan atas suatu kesempatan bisnis, dengan melakukan manajemen terhadap risiko yang mungkin timbul serta keterampilan untuk berkomunikasi serta memobilisasi sumber daya yang ada terutama sumber daya manusia sehingga dapat menciptakan sesuatu yang menghasilkan.

- Abu Marlo pada buku *Entrepreneurship Hukum Langit* (2013) menjelaskan bahwa entrepreneurship adalah kemampuan seseorang untuk peka terhadap peluang dan memanfaatkan peluang tersebut untuk melakukan perubahan dari sistem yang ada. Dalam dunia entrepreneurship, peluang adalah kesempatan untuk mewujudkan atau melaksanakan suatu usaha dengan tetap memperhitungkan resiko yang dihadapi.
- Robbin & Coulter menjelaskan Kewirausahaan yakni suatu proses dimana seseorang atau suatu kelompok individu menggunakan upaya yang terorganisir & sarana untuk mencari sebuah peluang dan menciptakan suatu nilai yang tumbuh dengan memenuhi kebutuhan serta keinginan melalui sebuah inovasi dan keunikan, tidak mepedulikan apapun sumber daya yang digunakan pada saat ini.

Berdasarkan definisi dari beberapa pendapat di atas, maka dapat diperoleh secara rinci unsur-unsur utama yang ada dalam entrepreneurship, yaitu: penerapan kreativitas dan inovasi, pemanfaatan peluang, membuat perubahan, dan memberikan nilai tambah bagi diri sendiri dan orang lain.

Global Talent Competitiveness Index (GTCI) telah merilis hasil riset terbaru mereka tentang pemeringkatan kemampuan daya saing global negara-negara yang ada di dunia.

Tahun 2019, laporan GTCI berfokus pada daya saing global khususnya bidang kewirausahaan terutama bagaimana entrepreneurship ini didorong, dipelihara dan dikembangkan di seluruh dunia dan bagaimana hal ini memengaruhi daya saing relatif dari berbagai negara. Laporan yang dirilis oleh INSEAS ini lebih lanjut menunjukkan 2 kesimpulan utama yakni: Negara dan kota dengan peringkat tertinggi cenderung paling terbuka terhadap pengembangan bakat wirausaha. Digitalisasi dan globalisasi meningkatkan peran bakat kewirausahaan. Indikator penilaian Tidak main-main, GTCI menggunakan banyak indikator obyektif dalam melakukan pemeringkatan ini mulai dari pendapat perkapita, infrastruktur teknologi komputer informasi, tingkat korupsi, isu jender dan lingkungan, tingkat toleransi, stabilitas politik hingga hubungan antara pemerintah dan dunia bisnis, serta banyak lainnya.

Beberapa aspek bidang menjadi pendidikan yang dijadikan skor penilaian di antaranya: pendidikan formal, pendidikan vokasi, literasi baca-tulis-hitung, peringkat internasional universitas, jurnal ilmiah, mahasiswa internasional, relevansi pendidikan dengan dunia bisnis, jumlah lulusan teknisi dan peneliti, hingga jumlah hasil riset dan jurnal ilmiah. Berdasarkan indikator tersebut, GTCI menyusun peringkat negara-negara dengan tingkat kompetisi global wirausaha terbaik. 10 negara terbaik kompetisi global bidang wirausaha:

1. Swiss dengan skor 81,82
2. Singapura dengan skor 77,27
3. Amerika Serikat dengan skor 76,67
4. Norwegia dengan skor 74,67
5. Denmark dengan skor 73,85
6. Finlandia dengan skor 73,78
7. Swedia dengan skor 73,53
8. Belanda dengan skor 73,02
9. Inggris dengan skor 71,44
10. Luxembourg dengan skor 71,18

Posisi kompetisi wirausaha Indonesia Dalam pemeringkatan tersebut, Indonesia memperoleh skor 38,61 dan berada di posisi ke-67 dunia. Posisi ini berada setingkat di bawah negara tetangga ASEAN, Thailand yang memiliki skor 38,62. Indonesia masih unggul dari beberapa negara Asia lain antara lain; Meksiko (posisi 70), Brazil (72), India (80), Mesir (96) dan Iran (97). Dalam peringkat negara Asia, Indonesia memperoleh ranking 9 setelah berturut-turut negara Singapura, Jepang, Malaysia, Korea Selatan, Brunei, China dan Filipina dan Thailand.



**BAB
II**

DEFINISI USAHA

Jika diartikan secara general, usaha merupakan setiap aktivitas yang dilakukan manusia untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Jika diartikan secara khusus, istilah usaha dapat diartikan ke dalam banyak makna dan sangat bergantung dengan di mana istilah usaha ini digunakan. Di bidang bisnis misalnya, usaha biasanya identik dengan aktivitas bisnis, sedangkan di dunia fisika, usaha merupakan faktor dari perpindahan dengan gaya.

Pengertian Usaha Menurut Para Ahli

1. Budi Prasodjo

Menurut Budi Prasodjo, usaha (dalam ilmu fisika) merupakan hubungan gaya dengan aktivitas perpindahan benda.

2. Kamajaya

Menurut Kamajaya, **pengertian usaha** (dalam ilmu fisika) adalah perpindahan energi melalui gaya yang membuat benda menjadi berpindah.

3. Efrizon Umar

Menurut Efrizon Umar, usaha (dalam ilmu fisika) dapat diartikan sebagai resultan gaya yang bekerja pada benda yang menyebabkan pergerakan dan perpindahan posisi benda.

4. **Aip Saripudin**

Menurut Aip Saripudin, usaha (dalam ilmu fisika) merupakan setiap gaya yang diberikan pada benda.

5. **Tetty Yulliwati dan Denny Indra Sukry**

Menurut Tetty Yulliwati dan Denny Indra Sukry, **pengertian usaha** (dalam ilmu fisika) adalah besarnya gaya yang bekerja pada suatu benda sehingga benda tersebut mengalami aktivitas perpindahan (posisi).

6. **Wasis dan Sugeng Yuli Irianto**

Menurut Wasis dan Sugeng Yuli Irianto, usaha pada umumnya merupakan upaya manusia yang ditujukan untuk bisa mencapai suatu tujuan tertentu. Sedangkan usaha dalam ilmu sains merupakan gaya yang diberikan sebuah benda yang dapat menciptakan perpindahan posisi benda tersebut.

7. **Nana Supriatna, dkk**

Menurut Nana Supriatna dkk, usaha merupakan aktivitas atau pun kegiatan ekonomi yang dilaksanakan oleh manusia dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pengertian usaha dalam kewirausahaan tadi adalah kegiatan dalam mencapai tujuan ekonominya. Sedangkan untuk

Wirausaha atau Pengusaha itu sendiri adalah kalian para enterpreneur muda di sini yaitu orang yang mengupayakan dan menjalankan usaha tersebut hingga mencapai tujuan ekonominya itu sendiri. Wirausaha atau Pengusaha dapat berupa pribadi ataupun persekutuan yang berbadan hukum dimana semuanya menjalankan sebuah jenis usaha yang mungkin dapat berupa perusahaan. Lalu apakah ada perbedaan antara wiraswasta atau pengusaha itu sendiri?

Pengusaha adalah individu yang melakukan kegiatan usaha dalam sektor ekonomi guna mencapai tujuan ekonominya. Para pengusaha ini hanya menjalankan jenis usaha yang sudah exist sebelumnya misalnya menjual baju, menjual snack cemilan dan lain-lain. Saat pengusaha menjalankan usahanya, para pengusaha tersebut tidak bisa berjalan sendirinya. Mereka butuh tenaga kerja lain yang dapat membantu para pengusaha tersebut untuk menjalankan roda usaha yang dijalankan tersebut. Apalagi jika perusahaan yang para pengusaha tersebut kelola sudah besar, sudah dapat dipastikan jika mereka membutuhkan banyak tenaga kerja. Akan tetapi jika skala usahanya masih kecil, para pengusaha tersebut masih dapat mengelola usahanya sendiri.

Untuk wirausaha atau dalam bahasa Inggris disebut dengan *entrepreneur* adalah individu yang melaksanakan kegiatan usaha dengan ciri-ciri pintar atau berbakat untuk membuat dan mengenali produk yang baru, menemukan cara produksi baru, menyusun manajemen operasi untuk pengadaan produk baru tersebut, memasarkan produk baru tersebut, serta mengatur putaran dari permodalan usahanya.

Terdapat 4 buah kategori untuk kalian *entrepreneur* muda menjadi seorang wirausahawan:

1. Penemu, yaitu wirausahawan yang mendefinisikan konsep yang unik dan baru
2. Inovator, yaitu wirausahawan yang menerapkan sebuah teknologi baru guna menyelesaikan masalah yang dihadapi market untuk menjadi sebuah usaha.
3. Marketer, wirausahawan mengidentifikasi suatu kebutuhan di pasar dan berupaya untuk memenuhinya dengan produk yang baru atau produk substitusi yang dapat memenuhi kebutuhan pasar itu sendiri.
4. Oportunis, pada dasarnya wirausahawan ini menjadi seorang broker, pialang, atau menyesuaikan antara kebutuhan konsumen dengan segala jasa yang bisa diberikan beserta komisinya.



KUNCI SUKSES KEWIRAUSAHAAN

Beberapa konsep tentang kewirausahaan dalam modul ini disarikan dari buku: *"Entrepreneurship Owning Your Future Eleventh"*, oleh Steve Mariotti (2010), dan dari beberapa rujukan lainnya sebagaimana tercantum dalam daftar pustaka.

Siapakah wirausahawan itu?

Sebagian besar dari kita mencari nafkah dari suatu bisnis. Bisnis adalah organisasi yang menyediakan produk atau jasa, umumnya untuk menghasilkan uang. Seseorang yang bekerja di suatu organisasi bisnis yang dimiliki oleh orang lain adalah karyawan dari bisnis tersebut, sedangkan seseorang yang menciptakan dan menjalankan organisasi bisnis disebut wirausahawan, atau pengusaha (entrepreneur). Saat ini, istilah "wirausahawan" nampaknya lebih populer dibandingkan penggunaan istilah "pengusaha" sebagai arti dari "entrepreneur".

Perbedaan Karyawan dan Wirausahawan

Ketika seorang wirausahawan memulai bisnis baru, risiko terlibat. Risiko adalah peluang kehilangan sesuatu. Seorang wirausahawan melakukan investasi uang, waktu, dan energi dengan harapan menerima hadiah atau manfaat yang lebih besar. Pepatah yang terkait dengan konsep ini adalah: "Tidak ada yang berani, maka tidak ada keuntungan". Karena

karyawan bekerja untuk orang lain dan wirausahawan bekerja untuk diri mereka sendiri, maka wirausahawan mengambil risiko lebih dari karyawan. Karyawan mungkin berisiko kehilangan pekerjaan jika mereka tidak melakukan pekerjaan mereka dengan baik, tetapi mereka dibayar untuk pekerjaan mereka. Wirausahawan berisiko tidak mampu membayar karyawan atau diri mereka sendiri jika bisnis “gagal”. Imbalan yang didapat karyawan dan wirausahawan dari pekerjaan mereka juga bisa berbeda. Imbalan dapat melibatkan uang, tetapi juga bisa berupa kepuasan atau kemandirian pribadi. Sebagai pemilik bisnis, wirausahawan mengendalikan uang yang dihasilkan oleh bisnis. Mereka juga memiliki keputusan akhir dalam semua keputusan bisnis. Akibatnya, wirausahawan pada akhirnya bertanggung jawab atas keberhasilan atau kegagalan bisnis mereka.

Mengapa Menjadi Wirausahawan?

Anda mungkin memikirkan banyak alasan untuk memulai bisnis Anda sendiri. Namun, sebelum melakukannya, sebaiknya pertimbangkan pro dan kontra menjadi wirausahawan. Kuncinya adalah mengevaluasi apakah imbalan potensial lebih berharga bagi Saudara daripada risiko yang akan saudara hadapi. Imbalan Menjadi Wirausahawan. Anda mungkin berpikir kebanyakan orang menjadi

wirausahawan adalah untuk menghasilkan uang. Bagaimanapun, mencari nafkah yang baik memungkinkan orang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka alih-alih bergantung pada orang lain. Tetapi yang lebih sering, imbalan terbesar dari menjadi seorang wirausahawan adalah perasaan kemandirian yang dibawanya. Seringkali ada kepuasan pribadi yang datang dari memiliki kebebasan untuk membuat keputusan bisnis sendiri dan kemudian menindaklanjutinya. Selain itu, saudara dapat menampilkan bakat dan keterampilan saudara untuk dilihat keluarga dan teman Anda.

Berikut ini beberapa keuntungan tambahan menjadi wirausaha:

Membuat Aturan Sendiri.

Ketika saudara memiliki bisnis, saudara adalah menjadi bos sendiri. Bergantung pada bisnis Anda, Anda dapat memutuskan jenis jadwal Anda bekerja, di mana Anda bekerja, dan bagaimana dan kapan Saudara dibayar. Saudara juga memutuskan kata akhir produk atau layanan mana yang disediakan bisnis dan bagaimana mereka disediakan. Misalnya, ketika Saudara memiliki ide kreatif, Saudara memiliki kekuatan untuk mewujudkan ide kreatif tersebut.

Melakukan Pekerjaan yang Saudara Senangi.

Mayoritas kehidupan kebanyakan orang dihabiskan untuk bekerja. Mengapa tidak menghabiskan waktu itu untuk melakukan sesuatu yang Saudara senangi? Orang cenderung lebih fokus dan termotivasi Ketika mereka menyenangi pekerjaan mereka. Ini membantu bisnis untuk berhasil.

Menciptakan Kekayaan Yang Lebih Besar.

Biasanya, karyawan hanya dapat memperoleh gaji yang bersedia dibayarkan oleh perusahaan. Namun, tidak ada batasan untuk apa yang bisa dilakukan oleh seorang wirausahawan. Pengusaha atau wirausahawan juga dapat melakukan lebih dari sekedar mencari nafkah dari pendapatan bisnis tahunan mereka. Bisnis yang sukses, terutama yang terus berkembang, sering kali dapat dijual jauh lebih banyak daripada jumlah yang diinvestasikan di dalamnya.

Membantu Masyarakat.

Menjadi pengusaha atau wirausahawan membuka peluang yang dapat membantu masyarakat dan dunia di sekeliling Saudara menjadi tempat yang lebih baik untuk hidup. Misalnya, wirausahawa membantu orang lain dengan menyediakan produk atau layanan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Mereka juga menciptakan lapangan kerja.

Wirausahawan sering mendapatkan kepuasan pribadi dan pengakuan masyarakat berkat waktu dan uang yang mereka sumbangkan untuk tujuan yang bermanfaat.

Risiko Yang dihadapi sebagai Wirausahawan, atau Pengusaha.

Kepemilikan bisnis bukan tanpa risiko. Berikut adalah beberapa kerugian potensial yang biasanya dihadapi seorang wirausahawan:

☑ **Potensi Kegagalan Bisnis.**

Sisi lain dari membuat semua keputusan bisnis adalah kemungkinan membuat keputusan yang salah. Menjadi bertanggung jawab penuh berarti keberhasilan atau kegagalan bisnis Saudara terletak pada Saudara. Waktu dan uang yang Saudara investasikan dalam memulai dan menjalankan bisnis mungkin tidak membuahkan hasil.

☑ **Hambatan Tak Terduga.**

Masalah dapat terjadi yang tidak Saudara harapkan. Ini bisa mengecilkan hati dan membuat frustrasi kecuali Saudara memilih untuk tetap bersikap positif. Menghadapi tantangan ini bisa menjadi menakutkan dan kesepian, terutama jika Saudara tidak memiliki dukungan emosional dari keluarga dan teman.

☑ **Kerawanan Keuangan.**

Jumlah uang yang dapat Saudara peroleh sendiri dapat naik atau turun, tergantung pada seberapa baik kinerja bisnis Saudara. Banyak bisnis baru pada awalnya tidak menghasilkan banyak uang, jadi Saudara mungkin tidak selalu dapat membayar sendiri. Selama masa sulit, Saudara bahkan mungkin harus memasukkan lebih banyak uang ke bisnis hanya untuk membayar karyawan Saudara

☑ **Jam kerja panjang dan Kerja Keras.**

Bukan hal yang aneh bagi wirausahawan untuk bekerja berjam-jam ekstra untuk membuat bisnis mereka sukses. Ini terutama benar selama proses awal. Jam kerja yang panjang ini dapat mengurangi waktu yang tersedia untuk teman dan keluarga Saudara. Sampai Saudara mampu mempekerjakan orang lain untuk membantu, Saudara mungkin harus melakukan banyak jenis tugas. Ini akan membutuhkan disiplin dan kemauan untuk melakukan apa pun yang perlu dilakukan. Kemampuan individu berkaitan dengan potensi yang dimiliki oleh masing-masing individu. Oleh karena itu, sebelum memulai menjadi seorang *entrepreneur*, mengenali diri sendiri sangat penting dilakukan untuk mengetahui kompetensi, bakat, minat dan hobi.

Dengan mengetahui potensi atau minat apa yang dimiliki, maka akan lebih mudah bagi kita untuk menentukan jenis usaha apa yang ingin kita bangun. Kemampuan sepele pun bisa saja berbuah manis apabila kita mampu melihat peluang usaha melalui wirausaha. Karena *entrepreneurship* dapat dibangun berkaitan dengan ilmu serta kemampuan seorang individu, maka bukanlah hal yang tidak mungkin bila semua orang dapat memulai dan mempraktikkan *entrepreneurship*.

Menurut Ciputra, *entrepreneur* handal asal Indonesia yang juga merupakan alumni Teknik Arsitektur ITB, tidak semua orang yang memiliki usaha sendiri dapat dikatakan seorang *entrepreneur*, seorang *entrepreneur* sudah pasti seorang pengusaha, sedangkan seorang pengusaha belum tentu dapat dikatakan *entrepreneur*. Ciri-ciri seorang *entrepreneur* diantaranya, ia merasakan peluang dan mengejar peluang yang ia rasa cocok dengan dirinya serta percaya bahwa keberhasilan pasti dapat dicapai. Seorang *entrepreneur*, bukan lah orang yang memilih usaha disemua bidang, namun memilih bidang usaha yang cocok dengan kemampuan dan minat yang dimiliki, lalu mempelajari, mengamati dari dekat, mengumpulkan informasi yang dibutuhkan, lalu bergerak dengan pengetahuannya itu untuk membangun usaha. Seorang *entrepreneur* tidak mudah menyerah karena mereka yakin akan berhasil dengan

bidang yang mereka pilih. Seorang *entrepreneur* juga merupakan orang yang bertindak melakukan inovasi serta berani mengambil risiko, baik risiko mental maupun risiko finansial. Jika seorang telah memenuhi ciri-ciri itu barulah dapat dikatakan sebagai *entrepreneur*. Seorang pengusaha belum tentu seorang *entrepreneur* karena bisa jadi ia meniru ide usaha yang sudah ada sehingga tidak melakukan inovasi, atau ia mendapat usaha yang sudah dibangun oleh keluarganya sehingga tidak memulai bisnis dengan visi yang berasal dari dirinya.

Jika kita memiliki hasrat untuk memiliki usaha sendiri, hasrat itu harus dimengerti sebagai bakat dan potensi, sehingga tak perlu khawatir apakah kita punya bakat atau tidak, sepanjang ada hasrat, anggap saja itu petunjuk bahwa kita memiliki bakat. Lalu mulailah membangun visi, mencari inovasi, belajar mengambil risiko serta membulatkan tekad untuk menjadi *entrepreneur*. Jiwa *entrepreneurship* ini sangat penting kita miliki, beberapa alasan *entrepreneurship* penting bagi Indonesia diantaranya:

- a) Jumlah lapangan pekerjaan yang minim karena tidak seimbang antara *jobseeker* dengan lapangan pekerjaan. Untuk mendapat pekerjaan tentunya akan lebih sulit. Dengan memulai *entrepreneurship*, maka akan menambah jumlah lapangan pekerjaan.

- b) Mengurangi pengangguran, karena jumlah lapangan pekerjaan yang minim, maka tingkat pengangguran akan lebih tinggi, sehingga apabila kita berwirausaha, kita juga dapat membantu menyediakan lapangan pekerjaan bagi orang yang masih mencari pekerjaan.
- c) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi, wirausaha memiliki kontribusi yang baik dalam meningkatkan taraf ekonomi seseorang.
- d) Meningkatkan taraf ekonomi suatu wilayah, dengan kegiatan wirausaha yang stabil, akan memberikan nilai ekonomis pada masyarakat sekitar. Dengan adanya penyerapan tenaga kerja, maka penghasilan masyarakat bertambah. Akhirnya taraf ekonomi pemilik usaha dan tenaga kerja juga meningkat.
- e) Stabilitas ekonomi Negara meningkat, *entrepreneur* yang kuat dan jumlah yang banyak dapat menjaga stabilitas ekonomi Negara. Dengan dukungan para *entrepreneur* yang menyediakan lapangan pekerjaan, taraf ekonomi dan penghasilan akan stabil meskipun Negara dilanda krisis keuangan.
- f) Untuk mendukung pembangunan Indonesia menjadi Negara maju, karena negara maju harus punya minimal 2% dari warganya yang berwirausaha (Teori Mc Clelland).

Sedangkan alasan pentingnya *entrepreneurship* bagi mahasiswa diantaranya:

- 1) *Entrepreneurship* penting bagi mahasiswa sebagai salah satu upaya menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). Dengan adanya MEA, pendidikan di Negara kita dituntut untuk menghasilkan sumber daya yang mampu berkompetisi, sehingga mahasiswa tidak hanya dituntut untuk memiliki kemampuan akademik yang baik, tetapi juga kemampuan non-akademik untuk menunjang kemajuan bangsa dan menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang ada di masyarakat. Oleh karena itu, mahasiswa perlu membuat berbagai kegiatan yang bisa menopang MEA, diantaranya yaitu menciptakan inovasi dalam bentuk usaha, mensosialisasikan MEA dan mengajak kaum muda lain untuk meningkatkan daya wirausaha sehingga usaha-usaha baru akan muncul dan bisa mempertahankan perekonomian negara.
- 2) Untuk melatih *softskill* seperti belajar manajemen waktu dengan baik antara waktu kuliah dan kegiatan usaha, berani berinovasi dan mengambil risiko.

Untuk memulai kegiatan berwirausaha, ada beberapa hal penting yang perlu diketahui oleh *entrepreneur* yaitu:

1. Mengenali diri sendiri, artinya mengetahui minat, kemampuan, hobi diri sendiri yang dapat dikembangkan menjadi usaha.
2. Memulai usaha dengan apa yang ada pada diri dan apa yang disukai, karena dengan melakukan sesuatu yang disukai, usaha tersebut akan lebih menyenangkan.
3. Mencari tahu kebutuhan masyarakat di sekitar kita yang dapat dijadikan alternatif peluang usaha.
4. Menentukan ide usaha kreatif dan inovatif, dan fokus pada ide usaha tersebut, jika ingin pindah ke ide lain, jangan terpengaruh dengan ide usaha orang lain.
5. Memahami konsep usaha sendiri 100%
6. Jangan terkendala karena modal. Melakukan usaha jangan sampai tertahan dan terkendala hanya karena kurangnya modal. Pelaku usaha baru bisa memaksimalkan hal yang ada di sekitarnya sebagai modal atau alternatif lainnya ialah mencari mitra bisnis untuk melakukan usaha dari skala kecil.
7. Melakukan promosi, apabila produk telah dihasilkan, sebaiknya melakukan promosi sederhana kepada konsumen, baik melalui tatap muka, iklan, brosur dan lainnya agar produk yang dihasilkan dapat diserap konsumen.

8. Tahu kapan harus berhenti. Jika sekiranya usaha yang sedang dijalankan tidak memungkinkan lagi untuk tetap berjalan, maka berhentilah.
9. Pantang menyerah dan selalu belajar dari kegagalan. Apabila usaha yang dijalankan belum berhasil, jangan menyerah untuk membangun usaha baru, lakukan evaluasi pada usaha sebelumnya yang belum berhasil dan jadikan pembelajaran untuk usaha selanjutnya. Pentingnya entrepreneurship di masa kini dan masa yang akan datang Globalisasi yang terjadi selama ini telah melahirkan perubahan di segala bidang. Lingkungan organisasi setiap saat berubah pula, sehingga organisasi bisnis dituntut untuk selalu melakukan perubahan dan melakukan adaptasi agar selalu dapat memenangkan persaingan (Hakim, 2010).

Semua orang di dunia ini berlomba-lomba melakukan yang terbaik di bidangnya masing-masing mengingat semakin ketatnya dunia kerja. Demi mencapai kesuksesan, diperlukan adanya skill dan kemauan yang kuat dari dalam diri masing-masing orang. Skill tidak bisa dimiliki secara konstan dan di dapatkan dalam waktu yang singkat, namun memerlukan proses dan bimbingan dari berbagai pihak. Globalisasi yang didorong oleh kemajuan ilmu

pengetahuan dan perkembangan teknologi terutama teknologi informasi telah berimplikasi pada kaburnya batas-batas antarnegara, dunia semakin terbuka, transparan, dan menjadi satu yang oleh Kenichi Ohmae disebut sebagai the borderless world atau desa dunia. Pada konteks inilah setiap bangsa dituntut untuk melakukan perubahan-perubahan mendasar dalam berbagai aspek kehidupan, ekonomi, politik, sosial dan budaya, serta bidang pendidikan (Fahmi Ayubi, 2011) Dengan adanya entrepreneurship ini, manusia dituntut untuk memiliki niat yang kuat dalam membangun sebuah usaha. Niat kewirausahaan akhir-akhir ini mulai mendapat perhatian untuk diteliti karena diyakini bahwa suatu niat yang berkaitan dengan perilaku terbukti dapat menjadi cerminan dari perilaku yang sesungguhnya (Suharti, 2011)

Tabel 1. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Faktor Konkretnal dan Nilai Kewirausahaan

Variabel	Validity Ratio- Standard Cronbach	
	(r)	Alpha
Duingunan Akademik		
Saya atau beberapa orang di kampus saya yang sukses berwirausaha (memulai usaha sendiri sendiri	0,50	3,54 0,883
)		
Di kampus saya, orang-orang aktif mendorong untuk mengembangkan ide-ide mereka sendiri	0,54	3,81 0,833
Di kampus saya, saya bertemu dengan banyak orang yang memiliki ide bagus untuk memulai usaha baru (berwirausaha)	0,57	3,83 0,752
Di Kampus saya, berbagai dukungan infrastruktur yang baik untuk praktik/pelaksanaan usaha baru di tempat	0,37	3,32 0,933
Social Support		
Jika saya membandingkan berwirausaha setelah lulus sarjana, keluarga terdekat saya akan menanggung biaya	0,64	3,62 0,930
keputusan saya begitu		
Jika saya membandingkan berwirausaha setelah lulus sarjana, teman-teman terdekat saya akan menanggung keputusan saya begitu	0,71	3,49 0,832
0,831		
Jika saya membandingkan berwirausaha setelah lulus sarjana, orang-orang yang penting bagi saya, akan menanggung keputusan saya begitu	0,73	3,62 0,885
Environment Factor Support		
Suatu tempat saya memulai usaha sendiri karena keberaguan dukungan finansial	0,42	3,25 0,999
Suatu bagi saya untuk memulai usaha sendiri karena prosedur administrasi yang rumit	0,65	3,05 0,892
Suatu bagi saya untuk mendapatkan informasi yang cukup tentang bagaimana memulai suatu usaha	0,61	2,85 1,072
0,744		
Kontribusi dalam ekonomi saat ini tidak meningkatkan bagi orang yang ingin berwirausaha	0,49	2,77 1,057
Entrepreneurial Intention		
Saya akan memulai karir sebagai wirausahaan setelah lulus nanti	0,71	3,39 0,936
Saya lebih suka menjadi wirausahaan dalam usaha saya sendiri daripada menjadi karyawan suatu perusahaan/ organisasi	0,75	3,57 1,082
0,845		
Saya memperkirakan dapat memulai usaha saya sendiri (berwirausaha) dalam 1-3 tahun kedepan	0,69	3,51 0,966
Valid N (listwise)	250	

(Suharti, 2011)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Kristen (Lieli Suharti dan Hani Sirine) mengenai faktor yang mempengaruhi niat seseorang dalam berwirausaha, ternyata latar belakang pekerjaan orang tua dan pengalaman berwirausaha mahasiswa berpengaruh terhadap niat kewirausahaan.

Bagaimana cara menanamkan jiwa entrepreneurship pada setiap individu Dunia bisnis, wirausaha dan pendidikan memiliki koneksi dan titik temu melalui edupreneur. Edupreneur atau educational entrepreneur berasal dari dua kata yaitu education bermakna pendidikan dan entrepreneur bermakna pengusaha atau wirausahawan. Ada juga yang menyamakan istilah edupreneur dengan istilah teacherpreneur (Purnomo, 2017). Edupreneur dapat diajarkan pada anak (pada tingkat siswa) di rumah dengan bimbingan orang tua, maupun orang dewasa (pada tingkat mahasiswa/bukan mahasiswa) melalui pelajaran di sekolah dan mata kuliah di kampus. Bagi seorang siswa, peran guru sangatlah penting dalam memberikan wawasan dan dalam pembentukan karakter, terutama Guru SD merupakan seorang yang memiliki tugas mulia sebagai pendidik dan sekaligus sebagai pembentuk kepribadian siswa SD untuk mencetak generasi yang unggul, berwawasan dan berkepribadian baik (Maula, I., Asitah, N., Munjidah, A., Nahdiyah, K., Yuniarti, D., Sholichah, S. A., Purnomo, A., Anam, F., Rosyidah, E., Istiqomah, N., & Qori'ah, 2018).

Selain itu, guru juga bertanggung jawab dengan pendidikan yang dienyam siswanya. Pendidikan adalah suatu kegiatan pembentukan kesadaran dan kepribadian anak didik di samping transfer ilmu dan keahlian (Qori'ah, S., Sholikhah, S.A., Purnomo, A., & Rosyidah, 2017) Guru juga harus memantapkan minat dan semangat siswa, karena ini berperan penting juga pada peserta didik agar dalam pencapaian, keberhasilan, kesuksesan pada peserta didik bisa berhasil dalam tujuan pembelajaran tersebut, guru juga harus berinteraksi, berkomunikasi, saling bekerjasama, saling bertukar pendapat antar guru-guru lain, gurru sesama sekolah atau guru yang berada di sekolahan lain. Maka dari itu guru berperan penting sekaligus penanggung jawab dalam proses pembelajaran (Fahmi Ayubi, 2011).

Bisa disimpulkan bahwa jiwa kewirausahaan seorang siswa sedikit bayak bergantung pada gurunya. Tips mengelola institusi pendidikan adalah niat mendidik dan berjuang karena Allah ta'ala. Niscaya rintangan sebesar apapun akan terasa ringan dihadapan kita. Melihat anak mengenal Allah Ta'ala dan sukses akhlak dan pengetahuannya merupakan kebahagiaan pendidik (Yuniarti, D., Kautsari, M.F., Sholichah, F., Purnomo, A., & Rosyidah, 2017) Sumardiningsih, dkk (tanpa tahun) menyimpulkan tentang hasil penelitiannya berkaitan dengan pengembangan model pengintegrasian pendidikan karakter dan kewirausahaan, menunjukkan,

bahwa setelah diimplementasikan karakter, sikap, minat dan perilaku wirausaha siswa mampu meningkatkan sikap dan minat terhadap wirausaha (Dewi, Yani, & Suhardini, 2017). Tak hanya dari kalangan siswa, mahasiswa pun dianggap penting menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Sekarang ini, sudah banyak mata kuliah yang membahas tentang entrepreneurship atau pembelajaran kewirausahaan. Kewirausahaan merupakan alternatif pilihan yang paling tepat bagi mahasiswa untuk mengembangkan potensinya (Ifham & Helmi, 2002).

Pembelajaran kewirausahaan adalah proses edukatif yang bertujuan membentuk jiwa wirausaha pada diri mahasiswa sehingga yang bersangkutan menjadi individu yang kreatif, inovatif dan produktif (Majdi, 2012). Banyak sekali pengembangan dari entrepreneurship, salah satunya adalah ecopreneurship. Ecopreneurship adalah para pengusaha yang menggabungkan kegiatan bisnis mereka dengan kesadaran lingkungan dalam mendorong untuk menggeser landasan pembangunan ekonomi ke arah yang lebih jauh. lebih ramah lingkungan (Gibbs, 2006).
4Ecopreneur memprioritaskan lingkungan sekitar daripada keuntungan kapan pun praktis dan sadar untuk mencapai yang terbaik yang dapat mereka lakukan untuk mengurangi pengaruhnya terhadap lingkungan (Setyawati, Purnomo, Irawan, Tamyiz, & Sutiksno, 2018).

Penilaian diri dilakukan dengan cara mengevaluasi kekuatan dan Kelemahan dengan menggunakan analisis SWOT, sebagai kepala sekolah Saudara merupakan seseorang yang sangat penting dalam penerapan Prinsip-prinsip dan karakteristik wirausahawan. Penilaian diri sendiri membantu Saudara memaksimalkan potensi-potensi positif Saudara dan memperkuat potensi Saudara yang masih lemah. Hal utama yang harus diingat adalah bahwa setiap orang memiliki kekuatan dan kelemahan. Apa yang Saudara lakukan dengan apa yang Saudara miliki itulah yang penting. Juga, wirausahawan yang sadar diri mampu fokus mempekerjakan karyawan dengan karakteristik diri sendiri. Untuk mengetahui potensi diri dapat juga menggunakan SWOT analysis. Berikut adalah gambar SWOT analysis :



Gambar 1. SWOT Analysis

Bakat (*aptitude*) dan Sikap (*attitude*)

Bakat adalah kemampuan alami untuk melakukan jenis pekerjaan atau kegiatan tertentu dengan baik. Misalnya, Saudara dapat menemukan matematika sangat mudah, atau secara alami Saudara pandai berolahraga. Bakat kadang-kadang dapat dikembangkan melalui kerja keras.

Sikap adalah cara memandang atau memikirkan sesuatu yang memengaruhi perasaan Saudara terhadapnya. Pengusaha cenderung menjadi orang dengan sikap positif. Daripada melihat suatu situasi sebagai suatu masalah, mereka melihatnya sebagai suatu peluang. Ini membantu mereka menemukan solusi lebih mudah daripada orang yang berpikir negatif.

Pikirkan tentang pengalaman Pribadi. Berpikir dan berbicara positif cenderung membuat Saudara merasa lebih bahagia dan memiliki lebih banyak energi. Saudara merasa termotivasi untuk mengambil langkah-langkah untuk mencapai tujuan Saudara. Sebaliknya, berpikir dan berbicara negatif cenderung membuat Saudara merasa kurang bahagia dan mengurangi energi Saudara. Saudara akan lebih kecil kemungkinannya untuk mengambil tindakan untuk memecahkan masalah.

Meskipun Saudara tidak bisa memilih bakat mana yang Saudara warisi, Saudara memiliki kekuatan untuk memilih

sikap Saudara. Wirausahawan atau pengusaha perlu memiliki harga diri. Pengusaha perlu melihat diri mereka secara positif. Sikap positif dapat membuat perbedaan antara kegagalan dan kesuksesan. Seseorang dengan bakat yang kuat tetapi sikap negatif mungkin akan mencapai kurang dari seseorang yang memiliki kemampuan kurang alami tetapi memiliki lebih banyak sikap positif. Sepanjang sejarah, pengusaha telah membuktikan bahwa pikiran memiliki kekuatan. Tetapi hanya Saudara yang akhirnya dapat memutuskan menjadi siapa Saudara nantinya.

Karakter pribadi

Watch your thoughts — they become words. Watch your words — they become actions. Watch your actions — they become habits. Watch your habits — they become character. Watch your character — it becomes your destiny. (Mariotti, 2010). Perhatikan pikiran Saudara - itu menjadi kata-kata. Perhatikan kata-kata Saudara - itu menjadi tindakan. Perhatikan tindakan Saudara - itu menjadi kebiasaan. Perhatikan kebiasaan Saudara - itu menjadi karakter. Awasi karakter Saudara - itu menjadi takdir Saudara.

Tidak ada yang terlahir dengan semua karakteristik yang dibutuhkan untuk menjadi pengusaha yang sukses. Tetapi jika Saudara mempertahankan sikap positif dan percaya

pada diri sendiri, Saudara dapat mengembangkan banyak dari mereka. Dalam daftar berikut, perhatikan sifat-sifat kepribadian yang sudah Saudara miliki. Kemudian fokus pada yang Saudara pikir perlu Saudara kembangkan. Keberanian (*courage*): Kesiediaan untuk mengambil risiko terlepas dari kemungkinan kerugian. Kreativitas (*creativity*): Menemukan cara-cara baru dalam melakukan sesuatu; berpikir di luar kotak. Keingintahuan (*curiosity*): Keinginan untuk belajar dan mengajukan pertanyaan.

Tekad (*determination*): Menolak untuk berhenti meskipun ada hambatan. Disiplin (*discipline*): Kemampuan untuk tetap fokus dan mengikuti jadwal untuk memenuhi tenggat waktu. Empati (*empathy*): Peka terhadap pikiran dan perasaan orang lain. Antusiasme (*enthusiasm*): Menjadi bergairah tentang sesuatu; kemampuan untuk melihat masalah sebagai peluang. Fleksibilitas (*flexibility*): Kemampuan beradaptasi dengan situasi baru; kesiediaan untuk berubah. Kejujuran (*honesty*): Komitmen untuk jujur dan tulus dengan orang lain. Kesabaran (*patience*): Mengakui bahwa sebagian besar tujuan tidak tercapai dalam semalam. Tanggung jawab (*responsibility*): Bertanggung jawab atas keputusan dan tindakan Saudara; tidak melewati tanggung jawab.

Keterampilan (skills)

Keterampilan adalah kemampuan yang dipelajari melalui pelatihan dan latihan. Misalnya, Saudara tidak tahu cara mengikat sepatu ketika Saudara lahir. Saudara mempelajari keterampilan ini melalui latihan dan bantuan orang dewasa.

Beberapa keterampilan dasar yang dibutuhkan pengusaha adalah:

1. Keterampilan Bisnis: Memahami cara membuat dan mengelola bisnis.
2. Keterampilan Komunikasi: Kemampuan untuk mendengarkan dengan baik, menulis dengan baik, dan berbicara dengan baik.
3. Keterampilan Komputer Kemampuan untuk menggunakan alat teknologi secara efektif.
4. Keterampilan Pengambilan Keputusan dan Pemecahan Masalah: Mengetahui cara menerapkan logika, informasi, dan pengalaman masa lalu untuk keputusan dan masalah baru.
5. Keterampilan Matematika: Menggunakan matematika untuk membuat anggaran, menyimpan catatan yang akurat, dan menganalisis laporan keuangan.

6. Keterampilan Organisasi: Kemampuan menjaga tugas dan informasi agar tetap teratur; kemampuan merencanakan dengan baik dan mengatur waktu Saudara.
7. Keterampilan Orang: Kemampuan untuk membujuk dan memotivasi orang; mengetahui bagaimana menjadi pemimpin dan bekerja dalam tim.

Meningkatkan Potensi Saudara

Jangan berkecil hati untuk menjadi wirausaha hanya karena Saudara belum memiliki semua sifat dan keterampilan yang Saudara butuhkan. Saudara dapat meningkatkan potensi bisnis dan kewirausahaan Saudara dengan berfokus pada enam bidang spesifik. Bahkan jika Saudara tidak pernah menjadi pengusaha, memperhatikan bidang-bidang ini akan membantu Saudara menjadi lebih sukses dalam hidup.

1. Pengetahuan Bisnis. Biasakan membaca artikel majalah dan koran tentang topik bisnis. Gunakan Internet untuk meneliti subjek bisnis. Tonton film atau program televisi tentang pengusaha sukses. Ini dapat membantu Saudara mempelajari lebih lanjut tentang bisnis. Jika Saudara mengenal seseorang yang memiliki bisnis, diskusikan bisnis tersebut dengan individu tersebut.

2. Keterampilan Finansial. Perkuat keterampilan matematika Saudara dengan mengambil kursus akuntansi, keuangan pribadi, atau investasi. Jika matematika adalah pelajaran yang sulit, mintalah seorang guru untuk meluangkan sedikit waktu ekstra dengan Saudara sebelum atau setelah sekolah. Bekerjasama dengan seorang teman yang pandai matematika. Mainkan game matematika atau lakukan pekerjaan rumah matematika bersama.

Eksplorasi Karir

Pertama, evaluasi kekuatan dan kelemahan Saudara. Jujur tentang karakteristik Saudara tanpa terlalu mudah atau terlalu keras pada diri sendiri. Ingat, tidak ada yang sempurna, tetapi setiap orang memiliki sesuatu untuk berkontribusi pada dunia. Berlatihlah berpikir dan bertindak seolah-olah Saudara sudah memiliki karakteristik yang ingin Saudara kembangkan. Sikap positif akan membuat Saudara tetap di jalur yang benar. Selanjutnya, jelajahi bidang karier yang menarik minat Saudara. Sertakan bidang yang sesuai dengan bakat dan keterampilan yang Saudara miliki atau sedang kembangkan. Ada banyak buku, majalah, dan situs Internet tentang karier. Mintalah saran karir atau bimbingan di sekolah Saudara untuk saran penelitian. Pikirkan tentang menyusun portofolio karier

yang merangkum pencapaian Saudara dan mencantumkan kegiatan Saudara. Simpan resume Saudara di portofolio Saudara, bersama dengan semua surat pengantar yang telah Saudara tulis dan semua surat referensi yang mungkin telah Saudara terima. Dengan cara ini, semua yang berhubungan dengan karir masa depan Saudara akan berada di satu tempat. Jika Saudara berencana melanjutkan ke perguruan tinggi, portofolio karier Saudara akan menjadi lokasi yang ideal untuk menyimpan informasi beasiswa perguruan tinggi.

Terakhir, berbicaralah dengan orang-orang yang memiliki karier yang Saudara sukai. Beberapa perusahaan memiliki program yang memungkinkan karyawan membawa seseorang untuk bekerja bersama mereka selama sehari. Selama waktu itu, Saudara bisa mengamati seperti apa pekerjaan itu.

Kesadaran Komunitas

Cari peluang sukarela di komunitas Saudara. Juga, cari tahu apakah ada perusahaan di daerah Saudara yang menyediakan magang di mana Saudara bisa mendapatkan pengalaman praktis di tempat kerja. Jika Saudara mengetahui masalah tertentu di komunitas Saudara, pertimbangkan bagaimana Saudara dapat membantu memperbaiki situasi.

Pendidikan

Belajar adalah pekerjaan seumur hidup, apa pun karier yang Saudara pilih. Manfaatkan kesempatan untuk mempelajari hal-hal baru, mengajukan banyak pertanyaan, dan berusaha untuk melakukan yang terbaik dalam apa pun yang Saudara lakukan. Memperoleh sertifikat pendidikan, diploma, atau gelar tidak hanya menguntungkan Saudara secara pribadi, itu juga dapat membantu membuka pintu menuju peluang karier yang lebih banyak. Apakah di sekolah atau bekerja di suatu organisasi, ingatlah bahwa Saudara bertanggung jawab atas apa yang Saudara pelajari dan bukan orang lain.

Hubungan

Menghabiskan waktu dengan orang-orang yang percaya pada Saudara dan menginspirasi Saudara. Berada di sekitar orang yang positif akan membantu Saudara tetap positif dan mencapai lebih banyak. Orang-orang yang negatif dan mengeluh sepanjang waktu akan memengaruhi Saudara dengan cara yang sama. Beberapa organisasi memiliki program di mana orang-orang yang berpengalaman secara sukarela membagikan pengetahuan mereka. Mentor ini akan memberikan bimbingan, nasihat, dan saran gratis untuk mencapai tujuan Saudara.

Mengapa Belajar Kewirausahaan?

Memiliki bisnis bukan untuk semua orang. Tapi itu tidak apa-apa karena baik karyawan maupun pengusaha dibutuhkan di dunia kerja. Baik Saudara memilih menjadi wirausahawan atau tidak, hal-hal yang akan Saudara pelajari dalam modul ini dapat bermanfaat bagi Saudara dalam banyak hal. Ada dua alasan utama mengapa mempelajari kewirausahaan masuk akal, bahkan jika Saudara tidak berencana menjadi wirausahawan: Saudara belajar berpikir seperti seorang wirausahawan dan mengembangkan visi untuk hidup Saudara.

Berpikir Seperti Wirausahawan

Berpikir seperti wirausahawan, atau pengusaha dan sadar bagaimana membuat bisnis berjalan lebih sukses dapat membantu Saudara menjadi karyawan yang lebih baik. Akibatnya, Saudara dapat memperlakukan bisnis orang lain seolah-olah itu milik Saudara. Pengusaha sering mempromosikan karyawan seperti ini, yang berpikir secara wirausaha. Berikut adalah tiga cara untuk berpikir seperti wirausahawan ketika Saudara bekerja sebagai karyawan:

1. Mengamati. Terus mencari peluang untuk mempelajari keterampilan baru dan menerima tanggung jawab baru. Tetap menyadari apa yang terjadi di sekitar

Saudara dapat membantu menghasilkan ide-ide baru untuk pertumbuhan bisnis. Ini termasuk ide untuk produk atau layanan baru yang mungkin dibutuhkan atau diinginkan pelanggan.

2. Dengarkan. Perhatikan apa yang orang lain katakan. Tantangan yang dihadapi karyawan lain dapat memberi Saudara ide untuk melakukan peningkatan bisnis.
3. Pikirkan. Alih-alih mengeluh tentang masalah, menganalisisnya. Kemudian sarankan solusi yang mungkin.

Semakin banyak bisnis saat ini mendorong praktik *intrapreneurship* (in-tra-prih-NER-ship). Artinya, mereka memberi karyawan kesempatan untuk menjadi kreatif dan mencoba ide-ide baru, hampir seperti menjadi wirausahawan di dalam perusahaan. Berpikir seperti pengusaha juga dapat membantu Saudara membuat keputusan yang lebih cerdas tentang mengelola uang yang Saudara hasilkan. Ini termasuk cara menyimpan catatan pribadi yang baik, melakukan pembelian yang bijak, menginvestasikan dana pribadi untuk mendapatkan lebih banyak uang, dan merencanakan masa pensiun.

Kembangkan Visi untuk Hidup Saudara

Belajar tentang kewirausahaan sering menginspirasi orang untuk mengembangkan visi untuk kehidupan mereka. Visi adalah “gambar” dari apa yang Saudara inginkan di masa depan. Kehidupan seperti apa yang kamu inginkan? Hal-hal apa yang paling penting bagi Saudara?

Beberapa contoh kasus Kewirausahaan

Smartphone merupakan produk yang tidak lagi hanya dipandang sebagai sebuah alat komunikasi semata. Sekarang banyak sekolah telah mampu menyelenggarakan ulangan formatif dalam proses pembelajarannya dengan memanfaatkan smartphone dipadukan dengan software aplikasi tes tertentu yang diinstallkan ke dalam smartphone siswanya sehingga jadilah sebuah tes ulangan formatif yang tentu lebih mudah, murah, efektif, dan sangat millennial.



Gambar 2. Smartphone

Ide ini sesungguhnya sangat sederhana karena memadukan tiga fungsi yang berbeda dari tiga bidang yang berbeda, yakni teknologi, pembelajaran dan evaluasi, menjadi satu fungsi baru yang terintegrasi sehingga menciptakan metode pembelajaran baru yang lebih berkualitas. Sehubungan dengan idea kreatif dan inovatif ini, akan memunculkan serangkaian pertanyaan-pertanyaan, antara lain

1. Bagaimana cara melahirkan ide-ide baru yang bagus seperti ini bisa terjadi di sekolah-sekolah seluruh penjuru tanah air?
2. Apa peran kepala sekolah dan apa yang harus dilakukan semua warga sekolah dalam hal ini?
3. Mengapa sekolah yang satu bisa melakukannya sedangkan di sekolah yang lain belum bisa?
4. Apakah ide baru yang cemerlang merupakan anugerah untuk orang-orang yang mau bekerja keras dan pantang menyerah?
5. Apakah ide baru akan bermunculan pada orang-orang yang mau mencoba sesuatu yang baru?
6. Dan sebagainya.

Saat ini kemajuan teknologi telah memunculkan ide dan gagasan yang cemerlang dan banyak memberi manfaat

kepada masyarakat, tidak terkecuali bagi kemajuan dunia Pendidikan (<https://ruangguru.com/general/about>).

Ruangguru.com,. Founder Ruangguru.com Belva Syah Devara dan Iman Usman, mereka berdua telah mampu menciptakan model pembelajaran baru dalam dunia pendidikan, melengkapi model-model pembelajaran yang telah ada. Model ruangguru.com. ini juga menciptakan peluang usaha baru dalam dunia pendidikan dengan memberikan kemudahan dalam proses belajar mengajar berupa penyediaan materi belajar berbentuk ribuan video dan puluhan ribu latihansoal untuk siswa-siswa kelas 1 SD hingga 12 SMA IPA dan IPS. Tersedia juga oersiapan ujian masuk universitas (SBMPTN dan STAN)

Ide inovatif dan kreatif dari dua anak muda: Belva Syah Devara dan Iman Usman (usia sekitar 23 tahun), telah mengantarkan kedua anak muda ini menjadi wirausahawan muda yang berhasil. Melalui aplikasi bimbingan belajar berbasis internet yang mereka ciptakan yang dikenal dengan Aplikasi Ruangguru saat ini telah menjadi semacam usaha di bidang pendidikan berbasis teknologi terbesar dan terlengkap di Indonesia. Aktivitasnya berfokus pada layanan pendidikan dan telah memiliki lebih dari 6 juta pengguna, mengelola lebih dari 150.000 guru, serta menawarkan jasa pada lebih dari 100 bidang pelajaran. Perusahaan ini didirikan sejak tahun 2014 oleh Belva Devara

dan Iman Usman, dan keduanya kini telah berhasil masuk dalam jajaran pengusaha sukses dibawah usia 30 tahun menurut majalah Forbes untuk teknologi konsumen di Asia. Sebagai warga negara Indonesia, kita pantas ikut berbangga dengan adanya generasi muda Indonesia yang hebat berkat kreativitas dan idea-idea baru yang mereka ciptakan.

Sebuah ide baru yang diwujudkan di dunia nyata adalah sebuah inovasi. Sebuah inovasi adalah serangkaian usaha atau upaya apa saja yang dilakukan oleh seseorang untuk memperbaiki, memodifikasi, atau mengembangkan sesuatu yang sudah ada sehingga menjadi suatu produk baru, bisa berupa barang atau jasa, yang memiliki nilai tambah atau nilai lebih dari yang sebelumnya.



Gambar 3. CEO & Co- Founder Ruangguru.com



**BAB
IV**

**PROSEPEK BISNIS
KECIL INDONESIA DAN
MENGELOLA BISNIS KECIL**

Sering dengan perubahan yang selalu terjadi, diakui bahwa usaha kecil selalu menjadi bahan pemikiran yang senantiasa muncul. Dengan demikian maka perlu kita melihat lebih dalam atas keberadaannya. Sebagai upaya awal untuk meletakkan sector usaha kecil dalam kedudukan yang penting, maka dalam hal ini ada peran strategis yang bisa ditemukan di dalamnya

1. Peran ekonomis

Sektor usaha kecil secara konsisten mampu menempatkan diri sebagai penyedia barang dan jasa yang baik bagi para konsumen/masyarakat dengan daya beli rendah dan menengah. Dengan kata lain sector usaha kecil merupakan mitra yang paling cocok dalam membantu para konsumen di dalam memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Barang-barang yang disediakan merupakan barang yang terjangkau dan mudah didapatkan. Sehingga secara bertahap pola interaksi antara pengusaha kecil dengan konsumen berjalan dengan khas dan unik. Bahkan tidak jarang terbangun kesamaan psikologis yang saling menguntungkan. Dalam perkembangannya, pola interaksi ini menjadi modal bagi usaha kecil dalam mempertahankan konsumennya.

Sektor usaha kecil juga mengambil peran dalam mendorong pertumbuhan ekonomi bangsa. Bahkan kontribusi

ini melebihi dari separoh tingkat pertumbuhan ekonomi bangsa. Karena pada kenyataannya sebagian besar kondisi rakyat Indonesia menempati kedudukan sebagai masyarakat menengah dan bawah. Keberadaan mereka dalam berbagai tempat serta partisipasi kolektif yang tinggi dan merata menjadikan akumulasi kontribusi yang sangat besar. Walaupun dalam tataran opini sering dilupakan. Sektor usaha kecil juga mampu mendorong dalam menghasilkan devisa Negara. Hal ini bisa kita lihat dalam kawasan-kawasan usaha kecil yang memberikan layanan spesifik bagi para konsumen dalam negeri maupun manca Negara. Kekhasan yang dimiliki mampu memberikan nilai lebih dan daya tarik tersendiri. Hal ini justru jarang ditemui dalam usaha-usaha besar yang lebih mengandalkan kualitas dan teknologi. Atau penghasil devisa ini bisa juga pola kemitraan antara pengusaha kecil sebagai produsen dan para eksportir sebagai penjual barang-barang ke luar negeri.

2. Peran Sosial Politis

Dalam peranannya sebagai unsure pembangunan kondisi social politik, usaha kecil mampu menyerap tenaga kerja yang tidak sedikit. Dari usaha-usaha dalam skala kecil inilah, usaha kecil mampu mempekerjakan

masyarakat dalam kelompok-kelompok usaha kecil yang mandiri. Perintisan usaha yang dimulai secara perseorangan dan dalam skala kecil tidak jarang menjadi sumber inspirasi pada kelompok lain untuk merintis usaha yang serupa. Sehingga terbangun kepercayaan yang sistematis dan optimism kerja. Dengan demikian penyerapan tenaga kerja semakin hari semakin banyak. Keberhasilan usaha kecil yang mampu menampung sekian banyak tenaga kerja inilah yang mampu mencegah terjadinya gejala social politik. Kurangnya pengangguran akan membangun kondisi psikologis masyarakat yang lebih baik. Kerangnya pengangguran juga akan menekan tingkat kriminalitas dan kerusakan. Juga dengan peran ini usaha kecil mampu bersama-sama dengan elemen masyarakat lainnya untuk mengentaskan kemiskinan, di mana kemiskinan secara social politis sangat tidak menguntungkan.

3. Peran konstitusional

Sektor usaha kecil merupakan penterjemahan yang paling tepat dalam mengaplikasikan konsep ekonomi kerakyatan. Sedangkan ekonomi kerakyatan secara konstitusional telah tercantum dalam UUD. Dengan demikian pengembangan dan perhatian terhadap pelaku usaha kecil merupakan sebuah keniscayaan dan

merupakan amanah dari konstitusi kita. Artinya secara konstitusi sector usaha kecil telah didudukkan dalam sebuah peran yang strategis yang tidak bisa diabaikan lagi.

Dari beberapa peran yang melekat pada usaha kecil sebagaimana diuraikan di atas, atau peran lain yang mungkin masih ada, hendaknya memberikan gambaran kepada kita bahwa usaha pengembangan usaha kecil merupakan langkah yang strategis dalam membangun perekonomian bangsa.

ANALISA SWOT

Untuk bisa lebih cermat akan keberadaan usaha kecil di Indonesia, maka perlu kiranya kita menganalisisnya dari aspek internal, yaitu dan kelemahan serta factor eksternal yaitu antara peluang dan hambatan. Faktor-faktor internal yang bisa kita cermati adalah sebagai berikut:

FAKTOR-FAKTOR	KEKUATAN	KELEMAHAN
Sumber Daya Manusia	<ul style="list-style-type: none"> • Motivasi yang palingkuat paling tidak untuk mempertahankan usahanya • Suplai tenaga kerja melimpah 	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan melihat peluang pengembangan usaha terbatas
Sumber Daya Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> • Megandalkan sumber-sumber dana keuangan informal yang mudah diperoleh • Menganalisis sekmen pasar bawah yang tinggi permintaannya 	<ul style="list-style-type: none"> • Nilai tambah yang diperoleh relative rendah • Pengelolaan keuangan untuk konsumsi dan produksi belum terpisah • Tergantung modal kerja

<p>Sumber Daya Informasi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Interaksi yang terjadi antar dan antar kelompok usaha merupakan ajang pertukaran informasi efektif 	<ul style="list-style-type: none"> • Proses belajar dari pengalaman orang lain sangat minim • Distribusi informasi kepada usaha kecil sangat terbatas
<p>Lembaga Pendukung</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kekerabatan dapat menggalang solidaritas untuk memberdayakan usaha kecil • Lembaga kekerabatan biasa pula berfungsi sebagai sarana konsultasi sekaligus control terhadap implementasi program dan intervensi 	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan koordinasi berdasarkan pembagian kerja masih terbatas

Pemodalan	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu kelancaran pengembangan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan modal berbeda-beda • Usaha kecil mengalami kendala administrative
Pelatihan	<ul style="list-style-type: none"> • Bermanfaat sesaat untuk meningkatkan kesiapan kelompok untuk mandiri 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketidakberlanjutan program produktivitas
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Pola keterkaitan membuka peluang besar • Pengelempokan dalam batas waktu tertentu memberikan keuntungan melalui penekanan ongkos produksi, meningkatkan akses 	<ul style="list-style-type: none"> • Posisi tawar yang rendah cenderung mengakibatkan usaha kecil terkooptasi • Meningkatnya persaingan melalui proses tiru-tiruan

<p>Fungsi kelem- bagaan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Budaya kekerabatan bisa menjadi institusi yang representative bagi pengusaha kecil 	<ul style="list-style-type: none"> • Pelayanan belum dapat memberikan peluang untuk memilih sesuai ke- butuhan
<p>Kinerja padat karya</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Jaringan pengamanan masalah kelangkaan kesempatan kerja kurang memperhatikan kualitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Sering meng- andalkan tenaga • Sering eksploitatif terhadap tenaga tena- ga kerja
<p>Lentur dan luwes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Daya tahan hidupnya tinggi terutama dalam situasi ekonomi yang kurang menguntungkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Spesialisasi terbatas

<p>Strategi usaha jangka pendek</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proses pengembalian modal dapat cepat tercapai 	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha bersifat sementara • Kurang antisipatif terhadap dinamika ekonomi makro
-------------------------------------	--	--

Dari factor eksternal, usaha kecil harus senantiasa memperhatikan antara factor peluang dan tantangan yang akan dihadapi dalam pengembangan usaha kecil.

ASPEK ESTERNAL	PELUANG	TANTANGAN
Politik	<ul style="list-style-type: none"> • Masih ada lingkungan elit politik, ekonomi dan cendekiawan serta institusi pendukung lainnya yang peduli dengan kehidupan usaha kecil. • Selalu ada desakan dari masyarakat yang menyadari adanya ketimpangan penguasaan asset atau fasilitas serta perlakuan pemerintah terhadap berbagai skala usaha. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan mengartikulasikan kepentingan ekonomi lapis bawah sangat terbatas • Berbeda pandangan antara penentu kebijakan mengenai model dan peran pengembangan usaha kecil sehingga sering mengakibatkan kelambanan dalam mengambil keputusan

<p>Kebijakan pemba- ngunan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tuntutan meng- integrasikan aspek ekonomi kerakyatan sudah mulai diperhatikan 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk dan integrasi aspek ekonomi yang belum jelas dalam memihak ekonomi rakyat
<p>Aspek social budaya</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ada system sosial budaya yang mendukung berkembangnya jiwa kewirausahaan menjadi kendala peningkatan kapasitas usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Pendidikan dan skill tenaga kerja yang terbatas • Sumber daya manusia melimpah • Kemampuan rekayasa aspek social budaya • Kepentingan pengembangan usaha kecil terbatas

<p>Kecenderungan Internasional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pasar semakin terbuka dimana sector usaha kecil punya akses ke pasar internasional • Semakin terbuka kesempatan bagi asosiasi untuk bekerja sama dan membantu usaha kecil 	<ul style="list-style-type: none"> • Harus ada upaya untuk menjangkau hal tersebut • Perlu meningkatkan kualitas asosiasi, ormas, dan LSM karena peta kekuatan tidak memadai untuk dihadapi
<p>Kompetitor</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ada kemungkinan berkembangnya berbagai jenis system keterkaitan 	<ul style="list-style-type: none"> • Perlu peningkatan kapasitas teknis produksi dan manajemen usaha kecil sehingga kontrak yang terjadi berdasarkan keunggulan komparatif

Pengem- banan Teknologi	<ul style="list-style-type: none"> • Mendorong inovasi produksi dan teknologi karena adanya perlindungan hak cipta 	<ul style="list-style-type: none"> • System pendidikan yang berorientasi pada penguasaan teknologi harus diberi bobot lebih
-------------------------------	---	--

Disamping beberapa kekuatan dan kelemahann serta peluang dan hambatan yang sering kita dapatkan dalam dunia usaha kecil, perlu juga kiranya kita mendapatkan gambaran mengenai factor-faktor yang menyebabkan usaha mengalami kegagalan.

Menurut Alex S. Nitisemoto dalam bukunya Sebab-sebab kegagalan peprusahaan (Ghalia Indonesia, 1980) membagi menjadi dua sebab:

1. Kegagalan yang dapat dihindarkan
2. Kegagalan yang tidak dapat dihindarkan,

Kegagalan yang dapat dihindarkan tidak perlu terjadi seandainya pengusaha mau dan mampu mengatasinya. Seperti manajemen, tidak ada perencanaan, banyak piutang

ragu-ragu, pelayanan tidak baik, ketinggalan mode dan sebagainya

Adapun kegagalan yang tidak dapat dihindarkan dapat dogolongkan “ force Majeure” yaitu yang sulit atau hamper tidk dapat dihindarkan seperti bencana alam, kecelakaan. Namun untuk itu kegagalan masih bisa dikurangi dengan analisa persoalan potensial serta menyiapkan langkah-langkah pengamanan seperti menutup kontrak asuransi, membuat gudang dan sebagainya.

Selanjutnya Alex S Nitisemito menyebutkan sebab-sebab kegagalan lainnya;

- Kurang ulet dan lekas putus asa
- Kurang tekun dan kurang teliti
- Kurang inisiatif dan kurang kreatif
- Tidak jujur dan tidak tepat
- Kekeliruan dalam memilih lapangan usaha
- Memulai usaha langsung secara besar-besaran
- Memulai usaha tanpa pengalaman dengan modal pinjaman
- Mengambil kredit tanpa pertimbangan masak-masak
- Kurang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen
- Pelayanan yang kurang baik

- Banyaknya piutang ragu-ragu
- Banyaknya pemborosan dan penyelewengan
- Kekeliruan menghitung harga pokok
- Menyamakan perusahaan sebagai badan sosial
- Tidak memisahkan antara harta pribadi dan harta perusahaan
- Kemacetan yang sering terjadi
- Kurangnya pengawasan

Menurut statistic di Amerika Serikat, 82% dari pengusaha kecil yang baru mulai mengalami kegagalan dalam 2 tahun operasi. Dalam angka-angka yang diumumkan oleh "Small Business Administration" di AS. Semacam gabungan Pengusaha kecil, mencatat sebab-sebab kegagalan usaha datangnya dari berbagai hal; (BN Marbun; kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecil,

PT Pustaka Binaman Pressindo, 1993)

Tanpapengalamandibidangnya	9%
Tanpapengalamanmanajemen	18%
Pengalamanberusahatidak memadai	20%
Tidak cakap(ulet,pintar,telaten)	45%
Lalai	3%
Penggelapan	2%
Bencana	1%
Lain-lain	2%

Walaupun Indonesia bukan Amerika, namun angka-angka tersebut bisa dipakai sebagai acuan dalam mencermati faktor-faktor yang mungkin mendatangkan kegagalan bagi pertumbuhan usaha kecil.

MANAJEMEN USAHA KECIL

Mengingatdemikian luas dan beragamnya ruang gerak usaha kecil yang ada, serta problematika yang senantiasa muncul, maka beberapa analisa tersebut perlu untuk dipertajam dan mendapatkan perhatian yang proporsional. Khusus untuk factor eksternal, di mana perubahan-perubahan kondisi sangat menentukan keakuratan dan merumuskan gambaran serta prospek usaha kecil ke depan,

maka simpul-simpul informasi mengenainya harus terpelihara dengan baik.

Dengan melihat sekian banyak aspek yang terdapat pada dunia usaha kecil, tentunya sangat memungkinkan adanya alternatif-alternatif penanggulangan dan pengelolaan yang dinilai teoat. Atau dengan kata lain ada rumusan manajemen yang akurat utukmenjawab tantangan dunia usaha kecil. Dengan target utama, pengembangan usaha kecil yang lebih meningkat dan daya tahannya dalam menghadapi berbagai badai dunia usaha. Setelah satu alternative yang dikemukakan BN Marbun (dalam bukunya "kekuatan dan Kelemahan Perusahaan kecil, PT Binaman Pustaka Pressindo,1993) adalah sebagai berikut;

1. Analisa situasi dan diri yang tajam dan tepat
2. Perencanaan dan pengendalian yang mantap
3. Perhatian yang baik dari aspek pemasaran
4. Perhatian yang baik dari aspek keuangan
5. Perhatian yang baik dari aspek organisasi dan personalia
6. Perhatian yang baik dari aspek produksi
7. Upaya perluasan dan peneruan usaha

Pada akhirnya keberhasilan usaha kecil serta prospeknya tergantung pada sejauh mana kedisiplinan kita dalam menangannya.



**BAB
V**

**BISNIS DAN USAHA
JASA KONSTRUKSI**

Kata konstruksi di dalam kenyataannya ialah suatu konsep yang sangat sulit untuk dipahami dan disepakati. Kata konstruksi mempunyai beragam interpretasi, tidak dapat didefinisikan secara tunggal, dan sangat tergantung pada konteksnya. Beberapa pengertian dari konstruksi berdasarkan konteksnya perlu dibedakan atas dasar: proses, bangunan, kegiatan, bahasa dan perencanaan. Konstruksi adalah suatu kegiatan membangun sarana maupun prasarana. Dalam sebuah bidang arsitektur atau teknik sipil, sebuah konstruksi juga dikenal sebagai bangunan atau satuan infrastruktur pada sebuah area atau pada beberapa area. Secara ringkas konstruksi diartikan sebagai objek keseluruhan bangunan yang terdiri dari bagian-bagian struktur. Misalnya, Konstruksi Struktur Bangunan adalah suatu bentuk atau bangunan secara keseluruhan dari struktur bangunan. contoh lain adalah: Konstruksi Jalan Raya, Konstruksi Jembatan, Konstruksi Kapal, dan lain lain



Konstruksi bisa juga diartikan sebagai susunan (model, tata letak) suatu bangunan (jembatan, rumah, dan lain sebagainya) meskipun kegiatan konstruksi dikenal sebagai satu pekerjaan, tetapi dalam kenyataannya konstruksi merupakan satuan kegiatan yang terdiri dari beberapa pekerjaan lain yang berbeda.

Konstruksi dan properti adalah dua hal yang beriringan. Properti seperti rumah, kantor, mall, atau bangunan pencakar langit dibangun oleh perusahaan konstruksi. Bisnis konstruksi dan properti yang ada di Indonesia jelas merupakan salah satu lahan menjanjikan. Berikut ini adalah penjelasan mengenai kelebihan serta jenis bisnis konstruksi dan properti.

Kelebihan Bisnis Konstruksi Dan Properti

Bisnis konstruksi dan properti bisa dimulai dari modal yang cukup sedikit. Misalnya dengan memiliki satu petak tanah, dijual kemudian dapat untung. Dibeli tanah lagi, terus berulang hingga modal semakin banyak dan bisnis semakin besar. Dengan keuletan maka pebisnis bisa mencapai target yang diinginkan. Pebisnis pemula tidak perlu ragu atau takut bisnis ini akan tenggelam. Berikut adalah beberapa kelebihan bisnis konstruksi dan properti.

a) Harga Selalu Meningkat

Harga tanah dan bangunan nyaris selalu meningkat. Hal ini dibuktikan dengan keberadaan tanah kosong di kota besar maupun pedesaan yang mulai berkurang. Ini adalah hukum ekonomi sederhana, dimana jika barang sedikit akan tetapi permintaan banyak maka harga akan naik. Tanah yang semakin sempit karena dibangun rumah atau jalan akan semakin tinggi harganya. Ini adalah sebuah keuntungan bagi pebisnis properti karena bisa mendapatkan untung dengan hanya menjual satu bangunan atau sebidang tanah.

b) Dibutuhkan Banyak Orang

Siapa yang tidak ingin punya rumah? Semua orang ingin punya rumah sendiri. Memiliki rumah seringkali dihubungkan dengan kemandirian finansial seseorang. Karyawan yang baru bekerja juga pasti mulai berusaha menabung atau bahkan berani mengambil kredit perumahan di bank. Ini menandakan bahwa bisnis konstruksi dan juga properti jelas dibutuhkan oleh banyak orang.

c) Pemasaran Mudah

Pemasaran produk kini bisa dilakukan secara offline maupun online. Cukup foto produk kemudian sebarkan

dengan deskripsi yang menarik. Begitu juga dengan menjual bangunan atau properti. Pebisnis perlu mengambil foto bangunan secara detail. Misalnya desain luar bangunan, isi kamar, denah rumah, hingga fasilitas menarik yang didapatkan saat membeli rumah. Dengan foto dan deskripsi yang menarik rumah akan lebih mudah terjual.

Jenis Pekerjaan dalam Bisnis Konstruksi

Beberapa perusahaan ternama pun memulai bisnis konstruksi dari proyek-proyek kecil seperti proyek membangun rumah. Akan tetapi lama kelamaan mereka bisa berkembang dan mendapat proyek lebih besar.. Bisnis ini tidak harus langsung bermodal besar. Bisnis kontraktor dikenal juga dengan jasa pemborong bangunan. Jenis usaha yang dikerjakan pun cukup beragam. Menurut LPJK atau Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi, terdapat enam bidang jasa pelaksana konstruksi yang meliputi:

- **Arsitektur :** perumahan tunggal, perumahan multi hunian, bangunan komersial, fasilitas pelatihan sport di luar gedung, petanaman, pekerjaan pemasangan instalasi asesori bangunan, pekerjaan dinding dan jendela kaca, interior, kayu, logam, gedung, dan berbagai perawatannya.

- **Mekanikal** : instalasi pemanasan, perpipaan, pipa gas, insulasi dalam bangunan, instalasi lift dan escalator, instalasi thermal, konstruksi alat angkut, konstruksi perpipaan, fasilitas produksi, penyimpanan minyak, dan gas, dan jasa penyedia peralatan kerja konstruksi.
- **Elektrikal** : pembangkit tenaga listrik, pembangkit tenaga listrik energi baru, jaringan transmisi tenaga listrik, jaringan distribusi tenaga listrik, instalasi kontrol dan instrumentasi, listrik gedung dan pabrik, dan lainnya termasuk perawatan.
- **Sipil** : jalan raya, jalan kereta api, lapangan terbang, jalan layang, drainase kota, bendung, irigasi dan drainase, bendungan. pekerjaan penghancuran, penyiapan dan pengupasan lahan, pemacangan, pelaksanaan pondasi, pembetonan, konstruksi baja, pelaksana khusus lain, pengaspalan dan perawatannya.

Pekerjaan Terintegrasi

- **Tata Lingkungan** : perpipaan minyak dan perawatannya, perpipaan gas, perpipaan air bersih, instalasi pengolahan limbah. pekerjaan pengeboran air tanah, reboisasi dan perawatannya.

Menjadi seorang kontraktor dapat dilakukan siapa saja. Asal ia memiliki keinginan belajar yang kuat meski masih minim dengan pengalaman. Apabila Anda ingin masuk pada bisnis kontraktor, maka sebaiknya lakukan pekerjaan sederhana terlebih dahulu. Misalnya dengan membangun rumah tempat tinggal dan ruko.

Bisnis ini akan sukses ditapaki apabila Anda mengetahui berbagai tips bisnis kontraktor pada ulasan di bawah ini. Meskipun tidak memiliki teknologi tinggi serta analisis yang kompleks, bisnis kontraktor akan tetap menguntungkan. Berikut informasi selengkapnya:

1. Mencari Pengalaman dengan Bekerja pada Perusahaan Kontraktor

Bisnis kontraktor dapat Anda mulai dengan bekerja pada perusahaan kontraktor terlebih dahulu. Waktu riwayat kerja satu sampai lima tahun sudah cukup sebagai bekal untuk mengetahui gambaran sederhana

mengenai bisnis properti. Dengan mengawali bekerja pada perusahaan, maka akan ada ide dan strategi untuk menjalankan usaha.

2. Membangun Relasi dengan Pihak Lain

Saat bekerja di perusahaan tersebut, Anda harus memanfaatkan waktu membangun hubungan yang baik dengan berbagai pihak. Mulai dari pemasok, klien, dan juga arsitek. Untuk membangun relasi yang kuat, sebaiknya, selesaikan pekerjaan dengan tepat waktu dan dengan kualitas yang baik. Sehingga, pihak luar tersebut memiliki keinginan kembali untuk bekerja sama lagi.

3. Menyusun Rencana Bisnis

Sangat penting untuk menyusun rencana bisnis terlebih dahulu sebelum benar-benar merealisasikan bisnis kontraktor tersebut. Sehingga, Anda bisa lebih fokus dalam menjalankan usaha dan tujuan bisnis dapat tercapai.

4. Mendapatkan Izin Usaha

Untuk menjadi seorang kontraktor yang sukses, tentu saja harus memiliki izin usaha. Sehingga, sebelum benar-benar mendirikannya, maka daftarkan perusahaan

agar mendapatkan izin usaha. Dengan izin usaha ini, maka klien akan lebih percaya pada perusahaan Anda. Dengan begitu, bisnis kontraktor pun akan jadi lebih berkembang, lancar, serta sukses.

Anda dapat memilih mendirikan CV atau PT. CV adalah perusahaan yang tidak memiliki badan hukum. Sedangkan PT merupakan perusahaan yang memiliki badan hukum. Aturan mengenai pendirian PT ada pada Undang Undang PT nomor 40 tahun 2007 mengenai perseroan terbatas.

Untuk CV sendiri tidak terdapat aturan khusus tentangnya. PT dapat digunakan untuk ragam jenis kegiatan usaha. Sedangkan CV hanya bisa melakukan kegiatan usaha yang terbatas seperti pembangunan, perbengkelan, perindustrian, perdagangan, percetakan dan jasa, pertanian, dan sebagainya.

5. Mengkaji Pinjaman Usaha Industri

Di dunia bisnis kontraktor ini, biaya yang dibutuhkan cukup besar. Termasuk untuk membeli bahan baku material, membayar sub kontraktor, membayar tenaga kerja, dan masih banyak lagi. Pinjaman usaha akan menjamin perputaran uang di dalam bisnis sehingga akan berjalan lebih baik.

Modal untuk bisnis kontraktor tergantung pada jenis usahanya. Namun, secara umum, bisnis ini membutuhkan biaya awal sekitar 10 hingga 50 juta untuk jenis perusahaan CV maupun PT. Akan tetapi, berdasar pada ketentuan Undang-Undang, modal dasar dari perseroan terbatas adalah Rp 50.000.000,- kecuali ditentukan lain oleh undang-undang mengenai pelaksanaan kegiatan usaha di wilayah Indonesia. Dari modal ini, minimal 25%-nya harus sudah ditempatkan dan disetor oleh pendiri PT atau pemegang saham perseroan. Modal tambahannya meliputi menyewa kantor perusahaan, merekrut karyawan, serta modal cadangan untuk kebutuhan pelaksanaan proyek. Jika Anda ingin melakukan pinjaman modal ke Bank,

Pada kenyataannya saat melakukan pinjaman modal kepada bank atau investor, Anda harus menyiapkan laporan keuangan yang bisa meyakinkan mereka atas bisnis yang Anda bangun. Laporan keuangan adalah pertimbangan utama yang bisa untuk menentukan sehat atau tidaknya keuangan suatu bisnis dan peluang pengembangannya di masa depan.

Tanpa laporan keuangan dan pembukuan yang baik, setiap bisnis tidak dapat memantau keseluruhan arus keuangan secara transparan dan Anda tidak bisa mengukur apakah bisnis Anda sudah untung atau rugi. Untuk memudahkan

Anda dapat membuat laporan keuangan yang praktis dan minim kesalahan, Anda bisa mencoba menggunakan Accurate Online sebagai software akuntansi untuk bisnis kontraktor Anda.

Accurate Online adalah software akuntansi yang cocok untuk setiap jenis bisnis di Indonesia. Terbukti dengan sudah digunakan oleh lebih dari 300 ribu pengguna dan meraih Top Brand Award sejak tahun 2016 sampai saat ini.

6. Memperluas Bisnis Kontraktor

Tips selanjutnya untuk bisa menjadi pengusaha kontraktor yang sukses adalah dengan memperluas bisnis. Beberapa hal yang dapat dilakukan adalah dengan mendaftar dalam tender proyek serta lebih proaktif pada peluang kerja yang tersedia.

7. Tak Berhenti Melakukan Promosi

Untuk menjadi kontraktor yang hebat, Anda harus senantiasa melakukan promosi. Sehingga, jasa usaha kontraktor yang Anda bangun lebih mudah dikenal masyarakat dan banyak dimanfaatkan. Beberapa media yang dapat Anda gunakan untuk mempromosikan bisnis kontraktor meliputi majalah, brosur, media

elektronik, surat kabar, situs perusahaan, dan secara online. Untuk melakukan promosi, sebaiknya buat lah iklan yang semenarik mungkin. Sehingga, orang-orang akan lebih tertarik pada kualitas perusahaan Anda.

Bisnis kontraktor bukan tidak mungkin dilakukan oleh setiap orang. Asalkan mau belajar dan meningkatkan kompetensi setiap waktu. Namun, Anda juga mesti menyadari bahwa ada hambatan dan bukan tidak mungkin adanya kegagalan. Dengan meningkatnya keinginan orang maupun lembaga dalam membangun properti, maka peluang usaha ini sangat layak untuk dimasuki. Untuk pemula yang ingin memulai bisnis konstruksi, berikut adalah beberapa jenis bidang yang dikerjakan oleh bisnis konstruksi

1) Konstruksi Bangunan

Konstruksi bangunan bisa mengerjakan proyek berupa rumah atau perumahan, ruko, gedung, sekolah, hotel, dan lain sebagainya. Pekerjaan ini fokus pada pembangunan untuk ditinggali atau digunakan sebagai tempat aktivitas sehari-hari. Pengusaha konstruksi bangunan membutuhkan ahli dalam bidang arsitektur, desain interior, teknik sipil dan mungkin bekerja sama dengan tukang kayu untuk membuat kelengkapan furniture dalam bangunan.

2) **Konstruksi Jembatan**

Bidang ini cukup sulit dan membutuhkan perencanaan yang matang. Jembatan biasanya menghubungkan dua daerah yang terbagi oleh sungai. Atau yang lebih spektakuler adalah jembatan yang membelah lautan seperti jembatan Suramadu di antara pulau **Jawa** dan Madura. Pekerjaan ini jelas memakan waktu yang lama dan perhitungan yang kompleks karena jembatan harus kuat menahan beban di atasnya serta iklim atau cuaca di daerah tersebut.

3) **Konstruksi Jalan**

Konstruksi jalan berhubungan dengan beton, aspal dan pembangunan tol. Bisnis konstruksi dan properti yang mengurus pembangunan jalan harus menguasai berbagai ilmu. Misalnya ilmu tanah, teknik sipil, arsitektur dan lain sebagainya. Karena konstruksi jalan hampir selalu berkaitan dengan proyek negara, maka pemakaian dana juga harus dilakukan secara efisien. Hal ini disebabkan jalan digunakan oleh masyarakat dan menjadi milik negara sehingga tanggung jawabnya jauh lebih besar.

4) Jenis Bisnis Properti

Berbeda dengan bisnis konstruksi yang berurusan langsung dengan proses pembangunan, bisnis ini bisa lebih sederhana dan membutuhkan modal lebih sedikit. Berikut adalah beberapa jenis bisnis properti yang bisa dilakukan pemula.



a) Jual Beli Rumah

Jual beli rumah ialah bisnis properti yang paling sering dan banyak dilakukan. Saat ini banyak orang memiliki lebih dari satu rumah untuk kepentingan investasi. Mereka meyakini bahwa menambah rumah dan tanah akan lebih bernilai ekonomi dibanding memiliki mobil atau benda lainnya. Hal ini bisa dikatakan benar karena harga tanah akan selalu meningkat. Begitu juga dengan harga rumah di atasnya.

Selama rumah terjaga dan tidak rusak, maka harganya bisa semakin tinggi. Menjadi perantara dalam penjualan rumah sangat menguntungkan. Caranya adalah, cari rumah yang sedang atau akan dijual. Kemudian berikan DP atau bayar penuh jika memang sudah ada modal. Setelah itu, pasarkan kembali, lalu naikkan harga.

b) Jual Beli Kavling Tanah

Kavling tanah sekarang marak diperjualbelikan terutama sebelum memasarkan rumah dalam perumahan. Hal ini dikarenakan proses pembangunan membutuhkan modal. Sedangkan modal utama pengembang lahan mungkin sudah habis untuk membeli tanah. Karena mereka membutuhkan dana untuk proses bangun rumah, maka cara paling jitu adalah menjual kavling tanah. Setelah kavling terjual, baru rumah akan didirikan. Hal ini juga mengurangi kemungkinan rugi jika rumah yang siap huni ternyata lama terjual.

c) Sewa Rumah / Kos

Sewa rumah kini bisa dilakukan tahunan, bulanan, bahkan harian. Di kota besar yang dekat dengan universitas banyak dibangun rumah besar dengan banyak kamar. Tujuannya adalah untuk dijadikan kos atau kontrakan. Ini merupakan bisnis yang agak mudah. Caranya adalah

sewa sebuah rumah, kemudian iklankan kembali dengan harga sedikit lebih tinggi. Istilah kekinianya ialah oper kontrak atau pindah tangan kontrak.



**BAB
VI**

PERIZINAN USAHA

Tujuan Pembelajaran:

Setelah mempelajari bab ini calon wirausaha diharapkan dapat:

1. Menjelaskan Pengertian Surat Perizinan Usaha (SITU)
2. Macam-Macam Surat Izin Usaha

Surat Izin Usaha Tempat Usaha (SITU)

SITU merupakan salah satu dari macam-macam surat izin usaha yang merupakan sebuah izin yang diberikan kepada perorangan, perusahaan dan badan usaha untuk memperoleh izin tempat usaha sesuai dengan tata wilayah yang diperlukan dalam rangka penanaman modal. Biasanya dasar hukum untuk Surat Izin Usaha Tempat Usaha ini dikeluarkan oleh pemerintah dalam bentuk peraturan daerah yang biasanya berlaku hingga tiga tahun dan bias diperpanjang jika masa berlakunya sudah habis. Namun tetap harus memenuhi peraturan yang berlaku.

Macam-macam Surat Izin Usaha

a. Surat Izin Usaha Industri (SIUI)

Surat izin ini akan dikeluarkan kepada pengusaha menengah kecil yang ingin memiliki legalitas untuk pemenuhan berkas agar usahanya bisa lebih berkembang di industri. Syaratannya pengusaha kecil ini telah

memiliki modal 5-200 juta. Syarat untuk mendapatkan surat izin ini adalah dengan mengajukannya ke kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Daerah Tingkat II Kabupaten atau Kota. Jika usahanya telah berkembang maka bisa mengajukan ke pelayanan perizinan terpadu Tingkat II Provinsi atau BKPM.

b. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Fungsi dari surat izin SIUP adalah agar perusahaan, koperasi, persekutuan maupun perusahaan perseorangan dapat melakukan kegiatan usaha perdagangan wajib memperoleh SIUP yang di terbitkan berdasarkan domisili perusahaan dan berlaku diseluruh wilayah Republik Indonesia. SIUP ada 3 jenis :

- SIUP Kecil yang di keluarkan untuk perusahaan yang memiliki modal disetor dan kekayaan bersih dibawah Rp.200 juta di luar tanah dan bangunan.
- SIUP Menengah yang dikeluarkan bagi perusahaan yang memiliki modal disetor dan kekayaan bersih Rp.200 juta s/d Rp.500 juta di luar tanah dan bangunan.
- SIUP Besar yang dikeluarkan perusahaan memiliki modal disetor dan kekayaan bersih diatas Rp.500 juta di luar tanah dan bangunan.

c. Badan POM

Badan Pengawas Obat dan Makanan atau disingkat Badan BPOM adalah sebuah lembaga di Indonesia yang bertugas mengawasi peredaran obat-obatan dan makanan di Indonesia. PP No. 69 tahun 1999 tentang Label dan iklan Pangan. Institusi pemerintah yang bertanggung jawab terhadap peredaran produk pangan olahan diseluruh Indonesia. Badan POM berfungsi, antara lain:

1. Pengaturan, regulasi, dan standarisasi
2. Lisensi dan sertifikasi industry dibidang farmasi
3. berdasarkan "Cara-cara Produksi yang baik"
4. 3. Evaluasi produk sebelum diizinkan beredar
5. *Post marketing vigilance* termasuk sampling dan pengujian laboraturium, pemeriksaan sarana produksi dan distribusi, penyidikan dan penegakan hukum.
6. Pre-audit dan pasca-audit ikln dan promosi produk
7. Riset terhadap pelaksanaan kebijakan pengawasan obat dan makanan.
8. Komunikasi, informasi dan edukasi public termasuk peringatan publik.

d. Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT)

PIRT adalah jaminan dan pemerintah kabupaten/kota atas sebuah produk yang memberikan jaminan pada masyarakat bahwa produk tersebut aman untuk dikonsumsi oleh masyarakat. Sertifikasi diberikan kepada produsen makanan/minuman industri rumah tangga dengan modal kurang dari Rp. 50 juta, untuk modal lebih besar dari Rp. 50 juta ijin diajukan ke Balai Besar POM. PIRT adalah izin untuk industri skala rumah-rumahan. Izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) adalah sebuah keharusan jika kita memiliki usaha makanan skala kecil.. Tidak semua produk makanan dari sector skala kecil bias mendapatkan izin PIRT. Sertifikat PIRT tidak berlaku untuk:

- Susu dan hasil olahannya
- Daging, ikan, unggas, dan olahannya yang memerlukan
- Penyimpanan beku
- Pangan kaleng berasam rendah
- Makanan bayi
- Minuman berakohol
- Air dalam kemasan pangan lain yang memenuhi SNI

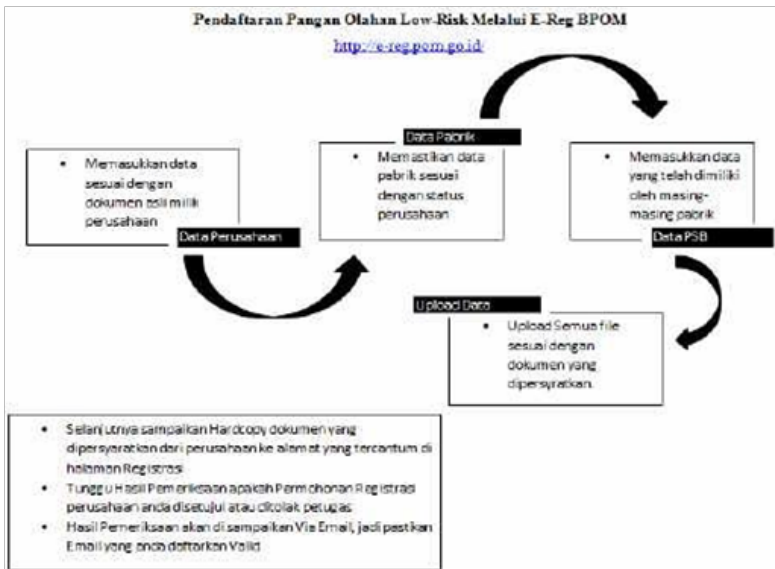
Pangan olahan lain yang ditetapkan oleh BPOM Di mana pangan yang disebutkan diatas harus didaftarkan lewat BPOM.

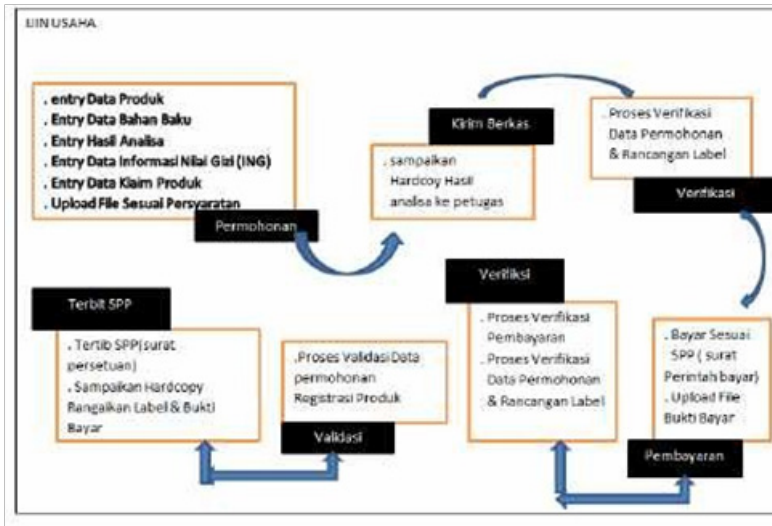
e. MD

Nomor MD diberikan kepada produsen dan makanan dan minuman dalam negeri yang bermodal besar diperkirakan mampu untuk mengikuti persyaratan keamanan pangan yang telah ditetapkan oleh pemerintah MD bersifat lokal adalah industri skala besar yang memproduksi produk mereka sendiri. Contohnya: Produk Indomie dari Indofood pasti memiliki kode MD. Kode MD untuk satu produk juga dapat berbeda tergantung lokasi pabrik yang melakukan produksi. Nomor ML, diberikan untuk produk makanan dan minuman olahan yang berasal dari produk impor, berupa kemasan langsung maupun dikemas ulang. ML adalah izin untuk industri besar dan bersifat import. Produk makanan dan minuman yang di impor masuk ke Indonesia pasti memiliki kode ML.

Contohnya : Produk-produk Nestle, baik yang di impor langsung maupun dikemas di Indonesia.

Nomor SP adalah sertifikat penyuluhan, merupakan nomor pendaftaran yang diberikan kepada pengusaha kecil dan modal terbatas dan pengaswan langsung dilakukan oleh Dinas Pengawasan Kesehatan/Kodya, dalam bentuk penyuluhan. Para pelaku usaha dengan SP biasanya mengikuti penyuluhan yang diberikan Dinas Kesehatan Kabupaten. Pengawasan juga dilakukan melalui sidak-sidak untuk memastikan proses produksi sesuai standar. Misalnya memastikan bahan yang digunakan aman dan tidak berbahaya di konsumsi.





f. Prosedur Sertifikasi Halal MUI

Bagi perusahaan yang ingin memperoleh sertifikat Halal LPPOM MUI, baik Industri Pengolahan (Pangan, obat, kosmetika), Rumah Potong Hewan (RPH), dan restoran/katering/dapur, harus melakukan pendaftaran sertifikasi halal dan memenuhi persyaratan sertifikasi halal. Berikut ini adalah tahapan yang dilewati perusahaan yang akan mendaftar proses sertifikasi halal sebagai berikut:

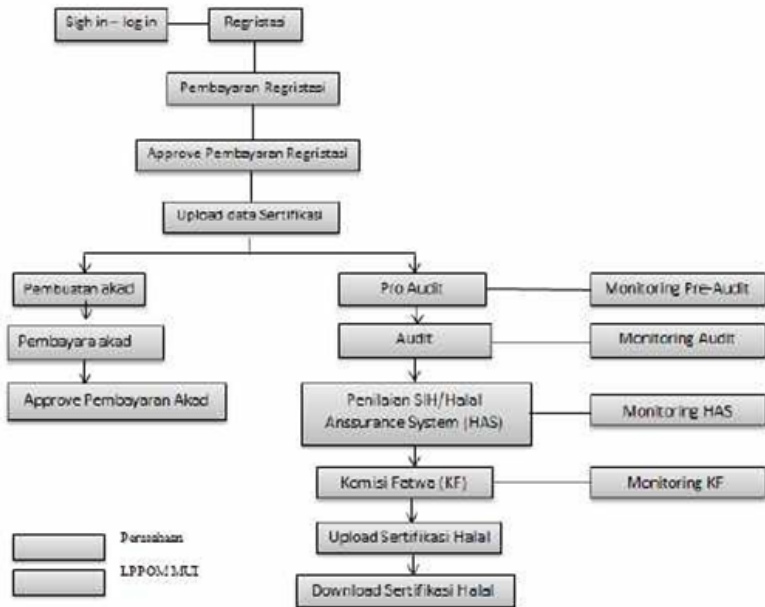
1. Memahami persyaratan sertifikasi halal dan mengikuti pelatihan SIH
2. Menerapkan sistem Jaminan Halal (SJH)

3. Menyiapkan dokumen sertifikasi halal
4. Melakukan pendaftaran sertifikasi halal (upload data)
5. Melakukan monitoring pre audit dan pembayaran akad sertifikasi
6. Pelaksanaan Audit
7. Melakukan monitoring pasca audit
8. Memperoleh Sertifikat Halal

Logo Sertifit Halal MUI



Secara umum prosedur sertifikasi si halal online adalah sebagai berikut :



Rangkuman

1. SITU merupakan salah satu dari macam-macam surat izin usaha yang merupakan sebuah izin yang diberikan kepada perorangan, perusahaan dan badan usaha untuk memperoleh izin tempat usaha sesuai dengan tata wilayah yang diperlukan dalam rangka penanaman modal.
2. Macam-macam Surat Izin Usaha

- a) Surat Izin Usaha Industri (SIUI)
- b) Surat Izin Usaha Perdagangan
- c) BPOM
- d) MD
- e) PIRT

6. Pertanyaan Untuk Diskusi

- a) Jelaskan Pengertian Surat Perizinan Usaha (SITU)
- b) Jelaskan macam-Macam Surat Izin Usaha



**BAB
VII**

PROPOSAL BISNIS

Tujuan Pembelajaran:

Setelah mempelajari bab ini calon wirausaha diharapkan dapat:

1. Menjelaskan pengertian proposal bisnis
2. Menjelaskan tujuan proposal bisnis
3. Menjelaskan Keuntungan proposal bisnis
4. Komponen Proposal Yang Baik

Pengertian Proposal Bisnis

Proposal berasal dari kata *to propose* yang artinya mengajukan. Istilah proposal berarti ajuan penawaran beberapa gagasan, ide dan pemikiran kepada pihak lain untuk mendapat dukungan, persetujuan, izin dan sebagainya. Sebuah Proposal Bisnis haruslah mengandung tiga syarat utama, yaitu mempunyai tujuan, terencana dan sistematis.

Tujuan Proposal Bisnis

Adapun tujuan proposal bisnis yakni:

1. Memberikan gagasan dalam menjalankan usaha Anda, agar tetap berada dalam alur yang diinginkan.
2. Dapat digunakan untuk meyakinkan pihak-pihak yang akan memberikan dukungan pendanaan

Keuntungan proposal Bisnis

1. Sebagai gambaran dari usaha yang dijalankan
2. Mempunyai perencanaan strategi dan logistic
3. Mempunyai alat ukur dalam melaksanakan pekerjaan
4. Mempunyai sasaran tertulis dalam kerangka acuan yang dapat digunakan dari waktu ke waktu
5. Sebagai alat penjualan dan prospektus, untuk mencari modal atau pinjaman.

Komponen Proposal Bisnis yang Baik


Adapun komponen proposal bisnis sebagai berikut:

1. Ringkasan Eksekutif
2. Deskripsi Bisnis
3. Strategi Pemasaran
4. Analisis Persaingan
5. Rencana Desain dan Pengembangan
6. Rencana Operasi dan Manajemen
7. Analisis Rencana Keuangan


Contoh Proposal

PROPOSAL BISNIS

BUTO MEDAN




I



BURGER	BUTO	LONG
Family & Friend		
Ertsha Simamora	1405051038	
Fuham Azrive Ahmed	1405051031	
Rizka Ayna	1405051024	
Robbi Habbib Lbs	1405051008	

Jl. Karya Wisata Komp Villa Prima Indah No.22 Blok B medan johor

061-7862265



L. RINGKASAN EKSEKUTIF

1. PENDAHULUAN

Warung Buto Medan adalah dari kata yang kami rangkai agar menjadi suatu keunikan buat konsumen dan menjadi kesan yang positif bagi pelanggan. Pada dasarnya remaja dalam memilih makanan, mereka akan melihat bentuk makanan terlebih dahulu dimatinya tanpa mengetahui rasanya terlebih dahulu. Dalam pemenuhan makanan yang sehat, bergizi, dan bervitamin, maupun kebutuhan nutrisi yang penting lainnya banyak remaja yang tertarik, karena rasa di dalamnya sangat bagus bagi. Hal inilah yang membuat kami tertarik untuk menjadikan bahan makanan yang sehat, bergizi dan bernutrisi akan menjadi lebih menarik dan diminati bagi banyak remaja. Bagi remaja, mereka tidak begitu memikirkan kandungan gizi dan nutrisi yang terkandung di dalam makanan yang akan mereka beli, tetapi dengan bentuk yang unik dan menarik yang akan mereka gemari.

Proposal usaha Warung Buto Medan ini sangat cocok dan potensial, bila kita mendirikan sebuah usaha jualan makanan besar, dimana dari segi rasa memenuhi konsumen yaitu beragam rasa, enak, dari segi gizi sesuai dengan apa yang diinginkan oleh konsumen karena mengandung vitamin, gizi, nutrisi, dll. Dari segi harga terbilang mudah dijangkau oleh lapisan masyarakat.

Saat ini sebagian besar masyarakat mengenal burger dan hotdog, hanya sebatas di panggang dengan ukuran standar dengan berbagai cara membuat maupun perasa lainnya. Dengan bentuk yang besar dan terlalu unik membuat bahan makanan yang sangat lembut mudah hancur. Hal ini menyebabkan mengurangnya bahan makanan dan kelambatan proses pembentukan makanan dan harus diganti. Selain itu Warung Buto Medan dapat dijadikan sumber jajanan sehat ataupun makanan alternative untuk mengenyangkan perut.

1.2 Tujuan

Dengan adanya ide usaha yang terlintas begitu saja maka kami ingin menciptakan sebuah warung yang menjual makanan sehat, bervitamin, bernutrisi dan bentuknya yang sangat besar yang banyak di gemari oleh semua kalangan terutama kalangan anak ramaja. Maka dari itu kami ingin membuat sebuah usaha kecil-kecilan yang bermodalkan kecil. namun mudah-mudahan bisa menjadi sebuah perusahaan besar yang bergerak dibidang makanan sehat pertama dan yang utama.

1.3 Visi & Misi

- Usaha Warung Buto Medan ini juga memiliki visi untuk memperlancar usahanya, diantaranya :

- Menjadikan Warung Buto Medan menjadi perusahaan yang dapat menciptakan berbagai makanan yang sehat, bervitamin, bergizi, dan bernutrisi.
- Dapat disukai oleh semua kalangan masyarakat pada umumnya terutama remaja.
- Menjadi Perusahaan makanan sehat terkemuka yang berkualitas dengan citarasa tinggi dan sehat di tingkat Nasional.
- Dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru.
- Misi dari kami untuk kedepan.
- Menjadikan Warung Buto menjadi terkenal dan tersebar di seluruh kalangan.
- Peningkatan kapasitas produksi.
- Peningkatan efisiensi dan efektivitas produksi.
- Peningkatan kegiatan pemasaran produksi.
- Dapat mengatasi pengangguran.

1.4 Kunci Kesuksesan

Kunci kesuksesan dari perusahaan kami adalah Rasa yang khas dan bentuk yang unik pada produk itu sendiri. Bentuk yang dapat menarik minat remaja Ketepatan waktu dan jumlah produksi.

1.5 Resiko yang Dihadapi

Masalah dalam usaha “Warung Buto Medan” ini adalah bahan baku. Dimana bahan baku yang digunakan adalah bahan baku yang berkualitas tinggi agar dapat memuaskan pelanggan dan agar pelanggan selalu merasa ingin datang kembali untuk membeli produk kami lagi. Untuk memperoleh bahan baku yang memenuhi kualitas, kami akan menyeleksi kandungan yang benar-benar bermanfaat dan kami akan bekerjasama dengan beberapa swalayan untuk memasok semua kebutuhan kami tersebut menjadi berkualitas. Dengan menggunakan bahan-bahan dengan mutu tinggi maka harga yang dikenakan untuk 1 jenis makanan di warung buto medan tidak begitu mahal juga tidak murah, hal itu bertujuan menutupi pengeluaran untuk membeli bahan baku. Jika kami mengganti bahan baku dengan kualitas rendah, maka rasa dan tekstur yang dihasilkan akan menurun, dan mungkin dengan kondisi tersebut para konsumen akan mengurangi konsumsi di warung buto medan. Maka produsen akan mengambil jalan tengah dengan mengganti bahan baku dengan harga lebih murah dengan kualitas yang bersaing dengan bahan baku sebelumnya.

2. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Gambaran Umum Perusahaan

Nama perusahaan	: Warung Buto Medan
Alamat	: Jl.Karya Wisata Komp Villa Prima Indah No.22 Blok B Medan Johor
Telepon	: 061 7862265
Bentuk Usaha	: Kepemilikan Kelompok
Aspek Legal	: KTP/SIM/KTM
Bidang / Sektor Usaha	: Home industri / Industri Makanan ringan
Pasar	: Dalam Negeri

3. RINGKASAN PRODUK

Warung Buto Medan memproduksi macam produk olahan dari berbagai bahan makanan. Adapun produk yang diproduksi secara rutin adalah:

No	Nama Barang	Kode	Harga/bks	Gambar
1.	Burger Buto Ijo	WBM 001	Rp. 60.000	
2.	Hotdog Buto	WBM 002	Rp. 55.000	

Selain barang produksi regular, kami juga berusaha menyediakan bahan makanan yang dapat di rekreasikan sendiri oleh pemesan agar dapat membuat burger dan hotdog sesuai kemauannya.

3.1. Perbandingan Kompetitif

Produk kami memiliki keunggulan dalam hal kualitas produk, yang merupakan hasil murni dari alam dengan kandungan nutrisi, gizi, dan vitamin yang baik bagi kesehatan dan merupakan ciri khas dari produk kami, yang tidak dimiliki oleh perusahaan lainnya. Selain itu proses pengemasan yang dan terjamin dari segi kesehatan untuk konsumen kami, oleh karena itu produk kami dijamin memiliki prospek yang cerah dan memiliki keunggulan kompetitif di pasaran.

4. ASPEK PEMASARAN

4.1 Permintaan Pasar

Permintaan pasar akan produk makanan ringan ini belum terdeskripsikan, hal ini disebabkan, produk kami merupakan produk yang penyajiannya belum pernah ada di kota medan. Dari hasil pemantauan kami terhadap produk yang sejenis yang sistem penyajiannya tidak sama memiliki

kecenderungan permintaan yang terus meningkat. Hal ini disebabkan oleh semakin meningkatnya kebutuhan burger yang instant di kota Medan yang menginginkan makanan ringan dan segar disajikan secara cepat dan enak tanpa harus repot berbelanja di supermarket atau di pasar. Melihat peluang dari permintaan yang semakin meningkat, maka kami berinisiatif untuk mencoba memasuki pasar tersebut dengan memproduksi hidangan segar dan sehat berbasis buah maupun sayuran dengan sajian yang menarik yang mampu meningkatkan nafsu makan akan bahan-bahan tersebut. Di awal bisnis kami akan memulai dengan satu tempat. Apabila respon dari konsumen baik terhadap produk bisnis ini maka akan dibuka di tempat-tempat lain dan tentunya akan dilakukan di kota lain. Dan selain itu kami akan membuat aneka macam makanan di warung buto medan dengan kombinasi makanan lainnya.

4.2 Penawaran pasar

Kegiatan yang akan dilakukan untuk memperkenalkan “Warung Buto Medan” kepada masyarakat adalah dengan cara promosi. Dalam usaha ini pemilik mempromosikan usahanya dengan cara memberikan sample terlebih dahulu agar konsumen tertarik dan

mencoba menawarkan kepada anaknya Berhubung pemilik merupakan mahasiswa sehingga target penjualannya adalah warga sekitar kampus.

4.3 Peluang Pasar

Dari gambaran peluang permintaan yang didapatkan, terdapat penawaran produk sebesar 100 % dari total permintaan pasar yang ada, maka dapat ditarik kesimpulan adanya peluang yang kami miliki untuk jenis produk ini adalah 100 %.

Produk	Permintaan	Penawaran	Peluang
Burger Buto	100 %	100 %	100 %
Hotdog Buto	100 %	100 %	100 %

4.4 Strategi Penjualan

Warung Buto Medan memiliki strategi utama dalam kegiatannya. Membuat iklan “Warung Buto Medan” di majalah-majalah dan surat kabar yang diterbitkan di kota Medan. Memberikan harga spesial selama promo. Selalu menjaga kualitas rasa dan tekstur dari setiap jenis makanan dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas Selalu mendengarkan kritik dan saran yang diajukan oleh para konsumen agar warung buto

medan dapat berkembang dan membuka cabang serta menjadi makanan yang baik bagi konsumen. Menetapkan harga yang bersaing dengan tetap memperhatikan bahan baku yang digunakan. Berikut ini adalah proporsi rencana penjualan:

Produk	Lokasi	Pesanan Perhari	Pesanan Perbulan
Burger Buto Ijo	Alamat Rumah	13 Porsi	390 Porsi
Hotdog Buto	Alamat Rumah	12 Porsi	360 Porsi
Total			750 Porsi

No.	Item	Kode	Distri- butor	Lain- nya	Harga	Jumlah
1.	Burger Buto Ijo	WBM 001	13 Porsi		Rp. 60.000	780.000
2.	Hotdog Buto	WBM 002	12 Porsi		Rp. 55.000	660.000
Total			Rp. 1.440.000			

4.5 Strategi Pemasaran

Target pasar kami yang utama ialah untuk memenuhi permintaan dari distributor-distributor besar dan eceran yang berlokasi di kota Medan dan sekitarnya, dan juga pemenuhan pesanan yang datang langsung kepada kami untuk produk produk dari perusahaan kami tersebut. Kami membagi segmen pasar menjadi beberapa kelompok yaitu : Kalangan rumah tangga yang membutuhkan untuk cemilan rumahan dan perayaan hari istimewa atau hajatan. Kalangan Pengusaha yang membutuhkan untuk acara per Kantoran seperti syukuran, penerimaan tamu atau relasi, dan lain-lain. Kalangan restoran maupun jajanan kaki lima untuk hidangan pembuka.

4.6 Strategi Segmentasi Pasar

Sasaran utama dari segmen perusahaan ialah rumah tangga yang biasanya menyediakan hidangan cemilan yang mengenyangkan, strategi utama ialah dengan memasarkan produk kami melalui distributor di Medan. Selain itu kami juga memberikan service lebih dengan memberikan layanan delivery service untuk tempat-tempat yang terjangkau.

Untuk segmen umum kami biasanya memasok produk-produk kami ke tempat-tempat yang mudah di jangkau oleh konsumen tersebut. Selain itu kami juga memasarkan produk kami ketempat yang bersedia menjual produk kami ke restoran kaki lima yang banyak terdapat di jalan gagak hitam dan juga tempat penjualan lainnya. Untuk segmen perkantoran biasanya kami memasarkan melalui sistem pemesanan .Hal ini cukup efektif, dikarenakan pembayaran yang dilakukan langsung secara tunai, berbeda dengan retail-retail lainnya

4.7 Strategi Penetapan Harga

Harga yang akan kami tawarkan akan disesuaikan dengan jenis pesananyang ada di daftar menu Warung Buto Medan. Dan tentunya akan terjangkau bagi para konsumen. Sehingga konsumen dapat mengkonsumsinya tanpa harus mengocek saku dalam-dalam harga yang akan kami tawarkan hanya berkisar antara Rp 55.000 sampai Rp 60.000 dan dapat dibagi 6 orang/ porsi jadi sekitar Rp 9.000 sampai Rp 10.000 saja. Dalam penetapan harga dari produk kami sangat tergantung pada harga bahan baku, yang memiliki pengaruh terhadap harga jual produk kami. Untuk penetapan harga retail, standar harga yang kami

berlakukan ditambah proporsi keuntungan dari retailer yang dalam hal komisi penjualan tarif yang biasanya di berlakukan ialah 30 % dari total penjualan.

Untuk produk yang di jual kepada konsumen rumah tangga langsung, kami menetapkan harga sesuai dengan pasar yang ada. Khusus untuk pembelian/ pemesanan dalam jumlah besar, perusahaan menetapkan harga yang lebih fleksibel rata-rata dengan discount 10% setelah pembelian 50 kotak jajanan dari warung buto medan.

4.8 Distribusi

Proses pendistribusian yang dilakukan, ialah melalui distribusi langsung dari perusahaan kami ke tempat-tempat tujuan pemasaran. Dan juga proses antar langsung kerumah pesanan atau delivery services untuk pemesanan lokal Medan dengan syarat tertentu.

4.9 Strategi Promosi

Kami akan melakukan strategi Promosi, dikarenakan promosi merupakan hal yang sangat penting dalam usaha ini, oleh karena itu kami telah menganggarkan Rp. 200.000 / bulan untuk biaya promosi, yang berupa :

Biaya Promosi Brosur Rp. 100.000,00

Biaya pamphlet warung Rp. 100.000,00

Selain itu kamipun mengikuti kegiatan berupa pameran-pameran seperti yang dilakukan sebelumnya melalui kerjasama dengan pihak yang tertarik. Untuk kedepan kami akan mencoba untuk mempromosikan produk kami melalui website dan iklan di koran.

5. ASPEK PRODUKSI

Aspek produksi merupakan faktor yang sangat penting dalam keberhasilan kami, yaitu bagaimana perusahaan dapat memproduksi dengan waktu yang tepat dalam memenuhi keinginan pemesanan, peningkatan kualitas dan juga efisiensi produksi yang akan menentukan biaya pokok.

Berdasarkan perencanaan penjualan yang telah dilakukan maka produksi akan dimulai dengan kapasitas produksi sebesar 750 Porsi perbulan, jumlah tersebut adalah jumlah maksimal yang dapat diproduksi oleh perusahaan. Guna mendukung dari rencana pengembangan produksi maka ada beberapa hal yang harus dipersiapkan, yaitu tata cara pemenuhan bahan baku.

5.1 Pemenuhan Bahan Baku

Bahan baku yang diperlukan cukup memadai, hal ini dikarenakan bahan baku yang dipakai untuk proses produksi dapat dijumpai dimanapun. Namun untuk pemenuhan bahan baku sendiri, kami telah menyurvei apa yang kami butuhkan. Untuk bahan baku proses produksi itu sendiri, sebagai produksi pokok perusahaan ini diperlukan bahan-bahan seperti keju, roti ukuran besar, daging berkualitas, dan lain-lain. Dalam Tabel Berikut akan diuraikan kebutuhan bahan baku per produk. Dengan asumsi harga bahan baku tetap dan produksi tetap untuk 1 hari pemakaian. yaitu:

Kebutuhan Bahan Baku Perhari

Bahan Baku	Kebutuhan	Harga	Total
Keju	4 bungkus/ 1/2 lusin	@ Rp. 11.000	Rp. 44.000
Roti Bulat Besar	13 bungkus	@ Rp. 8.000	Rp. 104.000
Roti Hotdog Besar	12 bungkus	@ Rp. 6.000	Rp. 72.000

Abon	3 bungkus	@ Rp. 10.000	Rp. 30.000
Nuget	3 bungkus	@ Rp. 25.000	Rp. 75.000
Timun	2 Kg	@ Rp. 8.000	Rp. 16.000
Tomat	2 Kg	@ Rp. 12.000	Rp. 24.000
Daging	3 bungkus	@ Rp. 20.000	Rp. 60.000
Selada	1 Kg	@ Rp. 8.000	Rp. 8.000
Telur	5 papan	@ Rp. 40.000	Rp. 200.000
Sosis Jumbo	2 bungkus	@ Rp. 30.000	Rp. 250.000
Saus Cabai	3 Botol	@ Rp. 10.000	Rp. 30.000
Saus Tomat	3 Botol	@ Rp. 10.000	Rp. 30.000
Mayones	3 Botol	@ Rp. 15.000	Rp. 45.000
Garam	2 Bungkus	@ Rp. 3.000	Rp. 6.000
Margarin	2 Kg	@ Rp. 28.000	Rp. 56.000
Total			Rp. 1.050.000

6. ASPEK KEUANGAN

Kami mempunyai Asset sebesar Rp. 10.000.000 untuk memenuhi biaya bahan baku dan biaya promosi sebesar Rp. 800.000 dan sisanya akan kami masukkan ke dalam biaya peralatan. Investasi Harta Tetap Peralatan Produksi

Steling	: Rp 1.5000.000
Meja @ 200.000x4	: Rp 800.000
Kursi @ 50.000x16	: Rp 832.000
Kompom Gas 2 Tungku	: Rp 450.000
Tabung Gas 3 kg dan isi @120.000	: Rp. 120.000
Wajan/Kuali @ Rp.160.000x2	: Rp 320.000
Sodet @ Rp.25.000 x2	: Rp. 50.000
Sterofom@Rp. 36.000 /lusinx3	: Rp. 108.000
Ember Kecil @ Rp. 6.000 x2	: Rp. 12.000
Tisu @ Rp. 2.000/bungkus x182	: Rp 364.000
Tusuk Gigi @ Rp. 4.000/bungkusx4	: Rp. 16.000
Serbet	: Rp. 25.000/ 1/2 Lusin
Piringsaji @ Rp.240.000/lusinx2	: Rp. 480.000
Pisau Steak @ Rp.13.000/lusinx2	: Rp. 26.000
Garpu @ Rp. 10.000/lusinx2	: Rp. 20.000
Pisau @ Rp.3.000	: Rp. 15.000
Kotak pendingin @ Rp.150.000x2	: Rp. 300.000
Cetakan Telur @ Rp. 5.000 x12	: Rp. 60.000
Total Modal Kerja	Rp. 5.498.000
Total Biaya PokokProduksi	Rp. 6.548.000

a. Penjualan burger dan hotdog

1. Penjualan Burger Buto adalah

$$= 13 \times \text{Rp.}60.000 = \text{Rp.}780.000 / \text{hari}$$

$$= \text{Rp.}715.000 \times 30 = 23.400.000 / \text{bulan}$$

2. Penjualan Hotdog Buto adalah

$$= 12 \times \text{Rp.}55.000 = \text{Rp.} 660.000 / \text{hari}$$

$$= \text{Rp.} 600.000 \times 30 = \text{Rp.}19.800.000 / \text{bulan}$$

Maka penjumlahan dari penjualan burger dan hotdog adalah

1. Dalam 1 Hari = Rp.1.440.000

2. .Dalam 1 Bulan = Rp. 43.200.000

b. Keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan adalah

1. $\text{Rp.} 1.440.000 - \text{Rp.} 1.050.000 = \text{Rp.}390.000/ \text{hari}$

2. $\text{Rp.} 43.200.000 - \text{Rp.} 31.500.000 = \text{Rp.}11.700.000 / \text{bulan}$

c. Pengembalian modal

Dengan Total Biaya Pokok Produksi Rp.6.548.000,00 dapat ditanggulangi dengan keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan dalam satu bulan Rp. 11.700.000.

7. PENUTUP

Berdasarkan kajian yang menyeluruh terhadap semua aspek dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan dalam permintaan akan produk kami ini, namun dalam tahun awal ini kami berusaha mempertahankan kontinuitas terlebih dahulu di angka 750 porsi perbulannya. Demikian proposal ini kami susun untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Dokumen dalam proposal disusun bagi para wirausahawan yang ingin belajar berwirausaha dengan mudah. Kami harap kerjasama dalam bidang penjualan berjalan dengan lancar tanpa hambatan. Sehingga dapat membangun keberanian di dalam diri para wirausahawan. Diharapkan permasalahan dalam memfasilitas kebutuhan dan perlengkapan yang dibutuhkan. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami

Penulis

Rangkuman

1. Proposal berasal dari kata *to propose* yang artinya mengajukan. Istilah proposal berarti ajuan penawaran beberapa gagasan, ide dan pemikiran kepada pihak lain untuk mendapat dukungan, persetujuan, izin dan sebagainya. Sebuah Proposal Bisnis haruslah mengandung tiga syarat utama, yaitu mempunyai tujuan, terencana dan sistematis.

2. Tujuan Proposal Bisnis

Adapun tujuan proposal bisnis yakni:

- a. Memberikan gagasan dalam menjalankan usaha Anda, agar tetap berada dalam alur yang diinginkan.
- b. Dapat digunakan untuk meyakinkan pihak-pihak yang akan memberikan dukungan pendanaan

Pertanyaan Untuk Diskusi

1. Jelaskan pengertian proposal bisnis
2. Jelaskan tujuan proposal bisnis
3. Jelaskan Keuntungan proposal bisnis

Tugas

Buatlah proposal bisnis mulai yang mencakup latar belakang, aspek organisasi dan manajemen, aspek produksi, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek keuangan dan penutup.

DAFTAR PUSTAKA

- Apidana, G. (2014). No Title. 14–31.
- Dewi, L., Yani, A., & Suhardini, A. D. (2017). Model Pendidikan Karakter dan Kewirausahaan Berbasis Etnopedagogis di Sekolah Dasar Kampung Cikondang. *MIMBAR, Jurnal Sosial Dan Pembangunan*, 31(2), 399. <https://doi.org/10.29313/mimbar.v31i2.1480>
- Edy Legowo, Munawir Yusuf, dan Joko Sutrisno. 2001. Standarisasi Tes Kepribadian Kewirausahaan Pemuda Mahasiswa Versi Indonesia sebagai Penunjang Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi. Penelitian RUKK-LIPI. Surakarta: FKIP UNS.
- Erikson, T., 2003. Towards a Taxonomy of Entrepreneurial Learning Experiences Among Potential Entrepreneurs. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 10(1), pp. 106- 112
- Fahmi Ayubi, A. (2011). Kreativitas Dan Kompetensi Guru Sekolah Dasar. *Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan*, 17(1), 1–6.

- Harefa, Andrias,dkk. *The Ciputra's way: Praktik Terbaik Menjadi Entrepreneur sejati*. 2007. Jakarta: Gramedia
- Hakim, A. (2010). Model Pengembangan Kewirausahaan Sekolah Menengah Kejuruan (Smk) Dalam Menciptakan Kemandirian Sekolah. *Riptek*, 4(1), 1– 14.
- Ilfham, A., & Helmi, A. F. (2002). Hubungan Kecerdasan Emosi Dengan Kewirausahaan Pada Mahasiswa. *Heubungan Kecerdasan Emosi Dengan Kewirausahaan Pada Mahasiswa*, 000(2), 89–111.
- Inpres Nomor 4 Tahun 1995 tanggal 30 Juni 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan.
- Khilyatul Afkar,. Menanamkan Jiwa Entrepreneurship pada Setiap Individu sebagai Bekal di Masa Depan. <https://osf.io/f9zmy/download/?format=pdf>
- Kependidikan Kemendiknas. 2010. Kewirausahaan. Materi Pelatihan Penguatan Kepala Sekolah. Jakarta: Dirjen PMPTK.
- Kiyosaki, Robert T., dan Sharon L. Lerchter CPA., 2002. *Rich Kid Smart Kid*. Klein, P. G. & Bullock, J. B., 2006. Can Entrepreneurship Be Taught? *Journal of Agricultural and Applied Economics* 38(2), pp. 429-439. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Kuratko, D. F., Hornsby, J. S. & Goldsby, M. G., 2007. The Relationship of Stakeholder Salience, Organizational Posture, and Entrepreneurial Intensity to Corporate Entrepreneurship. *Journal of Leadership and Organizational Studies* 13(4), pp. 56-72.

Lubis S.H., 2007. *Total Motivation*. Yogyakarta: Kelompok Pro-U Media

Majdi, M. Z. (2012). Pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan, Internalisasi Nilai Kewirausahaan di Keluarga Dan Motivasi Minat Kewirausahaan. *Jurnal Pendidikan*, 7(2), 1–25.

Mariotti, Steve, (2010). *Entrepreneurship Owning Your Future*, Eleventh Edition: Steve Mariotti Founder, Network for Teaching Entrepreneurship With Tony Towle Edited by Neelam Patel, Pearson Education, Inc., 1 Lake St., Upper Saddle River, New Jersey 07458.

Maula, I., Asitah, N., Munjidah, A., Nahdiyah, K., Yuniarti, D., Sholichah, S. A., Purnomo, A., Anam, F., Rosyidah, E., Istiqomah, N., & Qori'ah, S. (2018). Kontribusi Kreativitas Guru SD dalam Induksi Pembelajaran. In *Kontribusi Kreativitas Guru SD dalam Induksi Pembelajaran*. Retrieved from <http://doi.org/10.17605/OSF.IO/BS795>

- McCaffrey, M., & Salerno, J. T. (2011). A Theory of Political Entrepreneurship. *Modern Economy*, 02(04), 552–560. <https://doi.org/10.4236/me.2011.24061>
- Munoz, F.-F., ENCINAR, M.-I., & CANIBANO, C. (2009). On Entrepreneurship, Intentionality and Economic Policymaking. *Business*, 01(02), 57–64. <https://doi.org/10.4236/ib.2009.12009>
- Peterman, N. E. & Kennedy, J., 2003. Enterprise Education: Influencing Students Perceptions of Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 28(2), pp. 129-145
- Peng, X. (2019). Entrepreneurship in Market Process. *Modern Economy*, 10(03), 575–585. <https://doi.org/10.4236/me.2019.103039>
- Purnomo, A. (2017). Pengertian Edupreneur. *Binus.Ac.Id*, 3–4. Retrieved from <http://binus.ac.id/malang/2017/10/pengertian-edupreneur/>
- Qori'ah, S., Sholikhah, S.A., Purnomo, A., & Rosyidah, E. (2017). MI Progresif Bumi Sholawat dengan Kebenaran Semua Pasti Ada Jalan. In *Wirausaha Pendidikan Indonesia Jilid 3*.
- Rae, D. & Carswell, M., 2000. Using a Life-Story Approach in Entrepreneurial Learning: The Development of a

Conceptual Model and Its Implications in The Design of Learning Experiences. *Education + Training* 42(4/5), pp. 220-7

Setyawati, I., Purnomo, A., Irawan, D. E., Tamyiz, M., & Sutiksno, D. U. (2018). A visual trend of literature on ecopreneurship research overviewed within the last two decades. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(4).

Suharti, L. dan H. S. (2011). Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Niat Kewirausahaan (Entrepreneurial Intention) (Studi Terhadap Mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana , Salatiga). *Manajemen Dan Kewirausahaan*, 13, 124–134.

Surie, G. & Ashley, A., 2008. Integrating Pragmatism and Ethics in Entrepreneurial Leadership for Sustainable Value Creation. *Journal of Business Ethics* 81, pp. 235–246.

Suryana. 2003. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat. Wawan Dhewanto. 2013. *Intrapreneurship: Kewirausahaan Korporasi*. Bandung: Rekayasa Sains.

Vecchio. R. P., 2003. Entrepreneurship and Leadership: Common Trends and Common Threads. *Human Resource Management Review* 13, pp. 303–327.

Winarto, P., 2004. *First Step to be An Entrepreneur: Berani Mengambil Risiko untuk Menjadi Kaya*. Jakarta: PT Gramedia.

Yuniarti, D., Kautsari, M.F., Sholichah, F., Purnomo, A., & Rosyidah, E. (2017). *SMP SMA Al-Amin Ponpes Bahrul Hidayah Serahkan pada Allah Ta'ala*. In *Wirausaha Pendidikan Indonesia Jilid 1*.

Zaqeus Edy. 2007. *Kalo Mau Kaya Ngapain Sekolah: Jurusan-jurusan Sukses 16 Entrepreneur Sejati*. Yogyakarta: Gra-dien Books. Zimmerer, Thomas W., 2005. *Pengantar Kewirausahaan dan Sri Praptono, Prospek Usaha Kecil Dalam Upaya Pengembangan Ekonomi Rakyat*

PROFIL PENULIS

Rajiman lahir di Pondok, klaten, Jawa Tengah pada 12 Maret 1973 putra dari pasangan Bapak almarhum Karto Pawiro dan Ibu Parmis. Penulis menyelesaikan pendidikan formal SD. N 08 Karang Anyar pada tahun 1987, SMP Adhitama Karang Anyar pada tahun 1990, SMK.N 02 Tanjung Karang pada tahun 1993. Meraih gelar Sarjana tahun 2001, Magister Teknik tahun 2011 dari Universitas Bandar Lampung, Magister Manajemen tahun 2014 dari Universitas Sang Bumi Ruwa Jurai. Program Doktor Teknik Sipil tahun 2017 ia peroleh dari Universitas Taruma Negara Jakarta. Selanjutnya, program Profesi Insinyur tahun 2020 dari Universitas Lampung dan Profesi Insinyur Madya tahun 2020 dari Persatuan Insinyur Indonesia (PII).



Penulis juga aktif di berbagai organisasi, antara lain menjadi Pengurus Perkumpulan Tenaga Ahli Konsultan Indonesia (Pertahkindo) Provinsi Lampung, Wakil Ketua

Pengurus Persatuan Insinyur Indonesia wilayah Kota Bandar Lampung, Direktur Utama PT. Praba Laksita Nusantara (PT. PLANUS) yang bergerak dalam bidang riset dan pengembangan di Provinsi Lampung, Direktur Lembaga Kajian Manajemen Konstruksi Dan Bisnis Saburai (LKMK-DBS) Provinsi Lampung, Sekretaris Asosiasi Tenaga Ahli Konstruksi Indonesia (ATAKI) Provinsi Lampung, Komisaris CV. Rajsa Indotama *Construction* Provinsi Lampung, komisaris CV. *Teacnic* Tri R Perdana *Construction* Provinsi Lampung dan Sekretaris Lembaga Perencanaan dan Pengembangan Universitas Bandar Lampung. Penulis juga aktif menulis di berbagai jurnal, baik nasional maupun internasional. Penulis juga telah menerbitkan buku tentang pemanfaatan material alam batu basalt scoria sebagai bahan baku ke tiga dalam pembuatan *porland Composite cement (PCC)* yang berjudul *BATU BASALT SCORIA Aplikasinya Sebagai Bahan Pengisi Produksi Semen PCC (cet.2018)*, buku *Agregat Beton* (cetakan 2020). Buku ini merupakan buku ketiga.

Penulis dapat dihubungi melalui :

- HP : 0812 - 72860454,
- email : rajiman.mt@gmail.com