



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat
Direktorat Pembinaan Pendidikan Keaksaraan dan Kesetaraan
Tahun 2017

MODUL 1

Berani Berwirausaha

PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
PAKET C SETARA SMA/MA





Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat
Direktorat Pembinaan Pendidikan Keaksaraan dan Kesetaraan
Tahun 2017

MODUL 1

Berani Berwirausaha

PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
PAKET C SETARA SMA/MA



Kata Pengantar

Pendidikan kesetaraan sebagai pendidikan alternatif memberikan layanan kepada masyarakat yang karena kondisi geografis, sosial budaya, ekonomi dan psikologis tidak berkesempatan mengikuti pendidikan dasar dan menengah di jalur pendidikan formal. Kurikulum pendidikan kesetaraan dikembangkan mengacu pada kurikulum 2013 pendidikan dasar dan menengah hasil revisi berdasarkan peraturan Mendikbud No.24 tahun 2016. Proses adaptasi kurikulum 2013 ke dalam kurikulum pendidikan kesetaraan adalah melalui proses kontekstualisasi dan fungsionalisasi dari masing-masing kompetensi dasar, sehingga peserta didik memahami makna dari setiap kompetensi yang dipelajari.

Pembelajaran pendidikan kesetaraan menggunakan prinsip *flexible learning* sesuai dengan karakteristik peserta didik kesetaraan. Penerapan prinsip pembelajaran tersebut menggunakan sistem pembelajaran modular dimana peserta didik memiliki kebebasan dalam penyelesaian tiap modul yang di sajikan. Konsekuensi dari sistem tersebut adalah perlunya disusun modul pembelajaran pendidikan kesetaraan yang memungkinkan peserta didik untuk belajar dan melakukan evaluasi ketuntasan secara mandiri.

Tahun 2017 Direktorat Pembinaan Pendidikan Keaksaraan dan Kesetaraan, Direktorat Jendral Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat mengembangkan modul pembelajaran pendidikan kesetaraan dengan melibatkan pusat kurikulum dan perbukuan kemdikbud, para akademisi, pamong belajar, guru dan tutor pendidikan kesetaraan. Modul pendidikan kesetaraan disediakan mulai paket A tingkat kompetensi 2 (kelas 4 Paket A). Sedangkan untuk peserta didik Paket A usia sekolah, modul tingkat kompetensi 1 (Paket A setara SD kelas 1-3) menggunakan buku pelajaran Sekolah Dasar kelas 1-3, karena mereka masih memerlukan banyak bimbingan guru/tutor dan belum bisa belajar secara mandiri.

Kami mengucapkan terimakasih atas partisipasi dari Pusat Kurikulum dan Perbukuan Kemdikbud, para akademisi, pamong belajar, guru, tutor pendidikan kesetaraan dan semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyusunan modul ini.

Jakarta, Desember 2017
Direktur Jenderal

Harris Iskandar

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi	iii
Petunjuk Penggunaan Modul	v
Tujuan Yang Diharapkan Setelah Mempelajari Modul.....	v
Pengantar Modul	vi
UNIT 1 BERANI BERWIRAUSAHA	1
Materi: Pengertian dan Sejarah Wirausaha	1
PENUGASAN 1	6
UNIT 2. PANTANG MUNDUR.....	10
Materi : Karakteristik Kewirausahaan (Ciri-ciri Seorang Wirausahawan)	10
Nilai-nilai Hakiki Kewirausahaan.....	13
PENUGASAN 1	16
Materi : Keberhasilan danKegagalan Wirausahawan	18
PENUGASAN 2	22
RANGKUMAN	23
PENILAIAN.....	23
KRITERIA PINDAH MODUL	25
Saran Referensi.....	26
Daftar Pustaka.....	26
Sumber Gambar	26

Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan Paket C Derajat 5 Setara Kelas X sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul mata pelajaran ini terdiri atas 5 modul yaitu (a) Berani Berwirausaha, (b) Jeli Melihat Peluang, (c) Lezat dan Aman untuk Dikonsumsi: Penganekaragaman Pangan, (d) Lezat dan Aman untuk Dikonsumsi: Berkarya Kreatif, (e) Laris Manis. Namun, tidak menutup kemungkinan untuk dipelajari secara tidak berurutan, kecuali pada Modul 3 dan 4 merupakan modul yang berkesinambungan sehingga harus dipelajari berurutan.
2. Menggunakan sumberdaya, kearifan lokal, tradisi dan budaya atau muatan daerah setempat sebagai ciri khas mata pelajaran.
3. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
4. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
5. Meminta bimbingan tutor jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
6. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

Tujuan Yang Diharapkan Setelah Mempelajari Modul

Setelah mempelajari Prakarya dan Kewirausahaan (Berani Berwirausaha), Anda akan mampu:

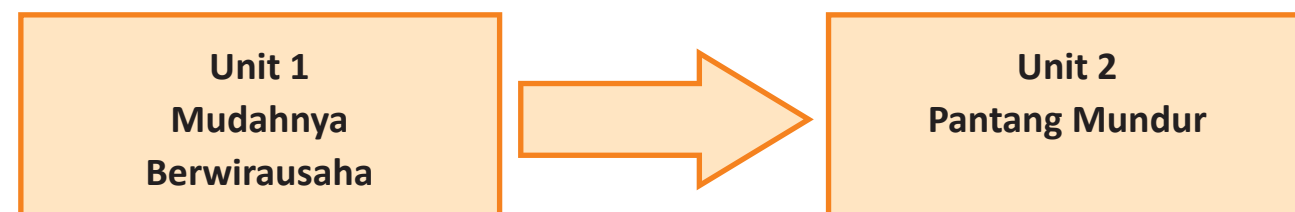
1. Menjelaskan sejarah dan pengertian kewirausahaan;
2. Mengidentifikasi karakteristik atau ciri-ciri yang dibutuhkan sebagai seorang wirausaha;
3. Menganalisis pengalaman-pengalaman para wirausahawan sehingga dapat berhasil;
4. Menganalisis pengalaman-pengalaman wirausahawan yang menyebabkan kegagalan usaha.

Pengantar Modul

Ekonomi suatu negara akan tumbuh dan berkembang dari sektor riil yang didukung kreativitas warganya dalam berwirausaha. Singapura dan Jepang menjadi contoh negara yang mampu menghidupkan ekonomi tidak dengan mengeksplorasi sumber daya alam, namun dengan sektor ekonomi. Sektor ekonomi kedua negara tersebut berkembang jiwa wirausaha penduduknya yang tinggi. China sebagai kekuatan ekonomi baru dunia kini banyak bertumpu pada kegiatan ekonomi kecil dan menengah yang dilakukan warganya. Tidak hanya pada skala perusahaan besar sebagaimana di Singapura dan Jepang.

Indonesia yang memiliki banyak sumber daya alam, baik hasil tambang dan pertanian, serta jumlah penduduk yang banyak dapat mengembangkan sektor usaha skala kecil dan menengah. Sumber daya alam sebagai bahan produk, sedangkan jumlah penduduk sebagai pangsa pasar. Pertemuan dua hal itulah akan menghasilkan suatu jenis usaha. Jenis usaha yang dihasilkan oleh kreativitas dan jiwa wirausaha penduduknya.

Oleh karena itu perlu ditanamkan jiwa wirausaha kepada segenap penduduk Indonesia, agar tidak sekedar menjadi bangsa konsumen namun juga bangsa yang mampu menjadi pemain ekonomi. Untuk itulah perlu dikembangkan jiwa berani berwirausaha. Modul ini bermaksud memberikan pengetahuan dan menanamkan jiwa berani berwirausaha. *Pertama*, Unit 1 memberikan pengetahuan pengertian dan sejarah wirausaha. *Kedua* memahami karakteristik kewirausahaan serta keberhasilan dan kegagalan dalam wirausaha (Unit 2).



Gambar 1. Alur isi Modul 1 Berani Berwirausaha

UNIT 1 BERANI BERWIRAUSAHA

Materi: Pengertian dan Sejarah Wirausaha

Wirausaha adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian. Kewirausahaan berasal dari kata “wira” dan “usaha” serta diberi imbuhan “ke- dan -an”. Wira dapat diartikan sebagai ksatria, pejuang, pahlawan, atau gagah berani. Sedangkan usaha adalah bekerja atau melakukan sesuatu.

Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris. Kata *entrepreneurship* sendiri berawal dari bahasa Perancis, yaitu ‘*entreprendre*’ yang berarti petualang, pencipta dan pengelola usaha. Istilah tersebut diperkenalkan pertama kali oleh Richard Cantillon (1755). Istilah ini makin populer setelah digunakan oleh pakar ekonomi J.B Say (1803) untuk menggambarkan para pengusaha yang mampu memindahkan sumber daya-sumber daya ekonomis dari tingkat produktivitas rendah ke produktivitas yang lebih tinggi dan menghasilkan banyak lagi (Suwartoyo, 1992).

Kewirausahaan merupakan suatu cara untuk meluangkan sesuatu yang bersifat kreatif dan inovatif yang diproses dengan adanya usaha. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian. Kewirausahaan memiliki arti yang berbeda-beda antar para ahli atau sumber acuan karena berbeda-beda titik berat dan penekanannya.

Ada beberapa ahli yang mendefinisikan kewirausahaan antara lain:

Richard Cantillon (1775), misalnya, mendefinisikan kewirausahaan sebagai bekerja sendiri (*self-employment*). Seorang wirausahawan membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi risiko atau ketidakpastian. Berbeda dengan para ahli lainnya,

Penrose (1963) kegiatan kewirausahaan mencakup indentifikasi peluang-peluang di dalam sistem ekonomi.

Harvey Leibenstein (1968, 1979) kewirausahaan mencakup kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas, atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya.

Frank Knight (1921), wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian pada dinamika pasar. Seorang wirausahawan disyaratkan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial mendasar seperti pengarahan dan pengawasan.

Peter Drucker, kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses.

Wirausaha secara historis sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755. Beberapa istilah wirausaha seperti di Belanda dikenal dengan *ondernemer*, di Jerman dikenal dengan *unternehmer*. Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika, dan Kanada. Bahkan sejak 1970-an banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan atau manajemen usaha kecil.

Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan. Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat kewirausahaan menjadi berkembang.

Dalam era Indonesia masa kini, berwirausaha membutuhkan kreativitas. Kreativitas membaca peluang dan pasar. Wirausaha yang berhasil mampu merubah peluang menjadi pasar walaupun dalam skala usaha kecil dan menengah. Wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Joseph Schumpeter (1934) bahwa wirausahawan mampu melakukan kombinasi baru dalam bentuk:

- a. memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru,
- b. memperkenalkan metoda produksi baru,
- c. membuka pasar yang baru (*new market*),
- d. memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau
- e. menjalankan organisasi baru pada suatu industri.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (*entrepreneur*) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai-nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul. Contoh wirausahawan sukses di Indonesia yang menggambarkan ciri wirausahawan di atas adalah Bob Sadino.

Kisah perjalanan hidup Bob Sadino bisa kita pelajari untuk sebagai motivasi sukses seorang pengusaha Indonesia. Mari kita simak beberapa hal yang dapat dipetik untuk menambah wawasan kita tentang seseorang yang fenomenal ini

1. Punyailah sifat periang dan peramah kepada semua orang

Om Bob lahir di Tanjung Karang di kota Lampung pada tanggal 9 Maret 1933 (Wikipedia). Pasti Anda tidak pernah mengira seorang pebisnis yang sukses tersebut hanya seorang lulusan SMA saja.

Bob Sadino terlahir sebagai anak bungsu dari lima bersaudara di keluarga yang mempunyai cukup harta. Pada saat dia berumur 19 tahun, orang tuanya meninggal dan mewariskan harta keluarga kepadanya. Karena pada saat itu kakak-kakaknya memang sudah hidup cukup mapan dan menyarankan untuk mewariskan harta kekayaan keluarga kepada Bob Sadino yang saat itu masih memerlukan biaya untuk hidupnya.

Karena pada saat itu Bob Sadino merasa mempunyai harta yang cukup banyak di usia mudanya, dia memutuskan untuk keliling dunia yang hingga akhirnya menguras separuh harta yang dia punyai. Setelah keliling dunia akhirnya Bob Sadino singgah selama 9 tahun di Belanda dan bekerja di Djakarta Lylood di kota Amsterdam.

Karena sifatnya yang periang dan peramah, cukup mudah baginya untuk mendapatkan pekerjaan di sana. Beberapa kali mempunyai kesempatan pekerjaan yang dia dapatkan. Pada saat di Belanda, Bob Sadino berkenalan dengan seorang wanita Indonesia yang bernama Soelami Soejoed yang saat itu juga menetap disana. Pada akhirnya setelah perkenalan tersebut membuat mereka saling menyukai dan akhirnya menikah.

Dengan mempunyai sifat peramah dan periang menjadikan kita sebagai pribadi yang mudah sekali disukai orang. Kesempatan-kesempatan baik dengan senang hati akan mendekat kepada kita. Sifat Bob Sadino tersebut menjadikan dia sangat mudah sekali disukai teman dan mudah mencari kesempatan pekerjaan dimanapun.



2. Mempunyai niat dan langsung bertindak

Pada tahun 1967, Bob Sadino beserta keluarga kecilnya memutuskan untuk kembali ke negara Indonesia. Bahkan tidak lupa juga dia membawa dua mobil mercedesnya untuk di bawa pulang ke Indonesia. Namun karena harus mencukupi kebutuhan keluarga kecilnya, Bob Sadino memutuskan untuk menjual satu mobilnya lalu dibelikan sebuah tanah di daerah Kemang, Jakarta Selatan dan sisanya untuk kebutuhan hidup keluarganya.

Di waktu masih belum lama di Indonesia, Bob Sadino bekerja sebagai karyawan di PT Unilever Indonesia. Saat dia bekerja sebagai karyawan, dia merasa ada sesuatu yang hilang dari hidupnya yaitu kebebasan. Karena keinginannya yang kuat untuk mempunyai kebebasan, maka Bob Sadino memutuskan untuk *resign* dari tempatnya bekerja dan memutuskan untuk membuat usaha sendiri. Bisnis pertama yang dia jalani yaitu membuka jasa penyewaan mobil. Dengan mobil mercedes yang dia punyai, Bob Sadino memanfaatkannya untuk disewakan dan juga dia sendiri yang menjadi supirnya.

Seketika itu juga niat dan keinginan yang terlintas di benak Bob Sadino langsung dia lakukan. Walaupun dia tidak tahu bagaimana perjalanannya selanjutnya tetapi tindakan yang dia lakukan menggiringnya ke arah yang akan menjadi masa depannya yang cerah. Seandainya Bob Sadino masih bertahan bekerja sebagai karyawan di perusahaan tersebut, belum tentu juga keberuntungan yang dia dapatkan saat ini dia peroleh.

3. Mau mendengar pendapat dan saran dari orang lain

Pada suatu hari, Bob sadino mengalami kecelakaan yang akhirnya membuat mobil kesayangannya tersebut rusak parah. Biaya untuk memperbaiki mobilnya sangat mahal, akhirnya Bob Sadino memutuskan untuk berhenti menjalankan bisnis jasa sewa mobil tersebut.

Suatu hari seorang sahabatnya yang bernama Sri Mulyono Herlambang menyarankan kepada Om Bob untu berternak memelihara



ayam. Dari saran tersebut Om Bob di beri sahabatnya 50 ekor ayam ras. Ternyata hal memelihara ayam itulah dia berpikir kalau ayam yang dia pelihara saja mampu berjuang dengan kuat untuk mempertahankan hidupnya, tentu saja manusia harus bisa lebih baik untuk berjuang hidup. Dari sebuah pemikiran itulah Bob Sadino mendapatkan inspirasi yang kuat untuk mengembangkan bisnisnya.

Sebuah keberuntungan besar dikarenakan mau mendengar dan melakukan pendapat orang lain membuat Bob Sadino menempuh jalan yang berbeda. Terkadang pendapat orang lain atau dari seorang sahabat yang menyayangi kita bisa membawa menuju perjalanan yang sukses. Milikilah jiwa yang rendah hati dan mau mendengar saran dari orang lain.

4. Melayani dengan hati yang tulus

Setelah itu Bob Sadino beserta istri memulai untuk menjual telur dari hasil memelihara ayam ras tersebut ke kompleks perumahan yang berada di sekitarnya. Di setiap usahanya menjual telur, tidak jarang juga Bob sadino beserta istrinya mendapatkan cacian dan hinaan dari para penghuni kompleks perumahan. Setiap kejadian tersebut tidak membuat patah semangat Bob sadino untuk terus berusaha mengembangkan bisnisnya.



Dari setiap kejadian yang menimpanya menjadikan Bob Sadino mampu belajar, bahwa dalam menjalankan suatu bisnis hal yang terpenting adalah pelayanan terbaik kepada konsumen. Sikap keluwesan dan kesabarannya dalam melayani konsumen inilah yang membuat usaha Bob Sadino semakin banyak pelanggan yang mendatangnya. Hal ini termasuk bagian yang penting dalam membangun karakteristik wirausaha yang baik. Hingga membuat Bob Sadino mampu mengembangkan bisnisnya dengan membangun swalayan yang dia beri nama Kem Chicks.

5. Milikilah pemikiran bahwa untuk meraih kesuksesan tidak mudah membalikkan telapak tangan

Usaha Bob Sadino mulai berkembang dan merambah ke bisnis agrobisnis dengan menanam sayur-mayur di kebunnya untuk mencukupi kebutuhan pelanggannya. Bahkan untuk menjadi pemasok besar, Bob Sadino pun mulai menggandeng para petani di daerah untuk memasok kebutuhan sayur-mayur yang dia butuhkan. Maka berkembanglah bisnis nya dengan mendirikan Kem Food yang menyediakan aneka sayur-mayur dan daging.

Bob Sadino percaya tentang filosofi kesuksesan mengatakan bahwa sukses tidaklah dapat diraih dengan mudah seperti membalikkan telapak tangan. Kesuksesan dapat diraih dengan proses yang harus diperhadapkan kepada kegagalan-kegagalan yang berulang-ulang. Uang bukanlah hal yang nomor satu, tetapi kemauan, komitmen dan mencari peluang merupakan hal yang harus dipunyai. Dia beserta istri dan keluarganya merasakan tekanan-tekanan berat dalam memperjuangkan usaha agar semakin berkembang.

Semoga empat hal motivasi sukses yang dapat kita pelajari dari sebuah perjalanan hidup dan usaha Bob Sadino mampu mengubah kita menjadi manusia yang lebih baik. Untuk menjadi besar harus melalui berbagai rintangan yang panjang dan kegagalan-kegagalan yang dialami. Semua hal kesuksesan tidak ada yang instan dan harus di bayar dengan perjuangan dan tekad yang kuat. (Sumber kisah dan foto: <https://www.akun.biz/tips-bisnis/motivasi-sukses-usaha-bob-sadino/>)

PENUGASAN 1

Di sekitar Anda pasti ada orang yang berhasil melakukan wirausaha. Wirausaha orang tersebut bisa berupa warung atau toko kelontong, warung tegal, jajanan, membuat makanan olahan atau lainnya. Lakukan wawancara dan observasi dengan orang tersebut dan gali informasi tentang sejarah atau asal usul ia buka usaha sehingga menjadi berhasil.

Tujuan

Anda diharapkan mampu:

1. Mengidentifikasi karakteristik atau ciri-ciri yang dibutuhkan sebagai seorang wirausaha.
2. Memperoleh informasi pelaku wirausaha di sekitar tempat tinggal berdasarkan pengamatan dan wawancara.

Media

Wacana diambil dari internet <https://www.bisniskecil.org/2014/01/usaha-kecil-modal-1-juta-cerita-sukses.html>

Kisah Seorang Ibu Sukses Usaha Kreatif dengan Modal Kecil

Oleh Netty L. Sandiana

Sejak berbisnis rumahan sendiri, Rizky Elsany (33 tahun), seorang ibu yang memiliki seorang anak balita, awalnya tidak pernah menyangka bahwa usaha yang dirintisnya sejak tahun 2009 menjadi berkembang seperti sekarang ini. Munculnya ide peluang usaha sampingan dengan modal kecil tersebut bermula ketika dia memiliki niat untuk membantu teman

baiknya yang telah memulai bisnis makanan ringan modal kecil. Cara bisnis makanan beku milik teman tersebut boleh dikatakan tidak 100% berjalan dengan baik, karena tidak ada tenaga pemasaran handal untuk menjual hasil produksi bisnis modal 1 juta itu. Nah, dari sinilah awal Rizky Elsany mulai bekerja dari rumah tanpa modal, sebab dia bersedia untuk membantu temannya tersebut sebagai distributor makanan beku murah dengan dibantu oleh suaminya, Hendra Andiarto.

Walaupun berjalan, pekerjaan di rumah tanpa modal dengan cara kerjasama saling menguntungkan antara Rizky (dibantu sang suami) dengan temannya tidaklah berjalan dengan baik. Itu disebabkan oleh produksi bisnis makanan ringan yang menjadi tanggung jawab si teman tidak sesuai dengan target semula. Produksi sering terlambat dan kualitasnya pun juga menurun sehingga mengacaukan proses pengiriman kepada para pelanggan yang telah order sebelumnya.

Agar tidak mengecewakan para pelanggan maka Rizky (atas saran sang suami) mengundurkan diri dari kerjasama bisnis yang menguntungkan dengan teman tersebut. Disamping itu juga, saat itu dia sedang hamil besar anak pertamanya sehingga lebih memfokuskan diri untuk persiapan kelahiran anak.



Singkat cerita, setelah anaknya berusia 10 bulan, sang suami mengajaknya untuk mencoba kembali menjalankan bisnis yang paling menguntungkan, yang dulu pernah dirintis dan dijalankan bersama temannya. Rizky pun

setuju untuk memulai lagi usaha rumahan dengan modal kecil untung besar yang dulu pernah dijalaninya.

Namun kali ini, peluang usaha makanan dengan modal kecil tersebut dijalankan sendiri bersama suami. Dengan memakai nama website RumahNugget.com, Rizky menekuni usaha modal kecil penghasilan besar itu dengan membuat nugget berbahan dasar dari ikan. Ini adalah sebuah usaha yang menguntungkan dengan produk baru karena pada umumnya produk nugget diproses dengan bahan daging ayam.

Walaupun dengan modal yang dimiliki waktu itu kurang dari 1 juta tidak pernah menyurutkan rencana Rizky untuk mencoba peluang usaha kuliner ini dengan memproduksi nugget ikan sebagai peluang mendapatkan uang. Sebab pada dasarnya peralatan dapur untuk membuat nugget sudah dimiliki sejak menikah dulu. Juga tempat penyimpanan nugget kemasan sudah pula dipunyai, bekas dulu kerja sambilan dengan temannya. Rizky bersikeras memproduksi nugget ikan oleh sebab di pasar untuk jenis makanan nugget

ikan belum banyak diperjualbelikan. Pikirnya, inilah peluang bisnis makanan terbaik untuk memperkenalkan sekaligus memasarkan nugget ikan buatannya sendiri.

Jalan menuju kesuksesan bisnis makanan ringan modal kecil miliknya mulai terbuka ketika dia berhasil untuk mendapatkan sertifikasi halal dan ijin mengedarkan makanan dari BPOM di Bekasi. Inilah awal sukses bisnis makanan ringan yang dirintisnya dengan modal tak lebih dari 1 juta. Kini, usaha rumahan dengan modal kecil untung besar milik Rizky telah memiliki beberapa karyawan, dimana semua karyawannya adalah para ibu yang juga tetangganya, untuk membantunya memproduksi nugget ikan di rumah. Para karyawannya inilah tulang punggung produksi bisnis makanan ringan modal kecil miliknya. Pengawasan kualitas produksi menjadi tanggung jawab Rizky sendiri. Dengan cara pemasaran online melalui website, Facebook, Twitter dan juga BBM, maka para pelangganpun mulai mengenal dan memesan hasil produksi bisnis online makanan tersebut.

Jadi, bila kita tarik kesimpulan dari cara mencari uang tersebut, maka sebenarnya cara bisnis makanan seperti Rizky tidaklah harus memiliki modal besar. Kunci sukses sebuah bisnis distributor makanan yang dilakukan, baik oleh seorang ibu PNS, karyawan, wanita karir, mahasiswa atau siapapun, terletak pada kejelian mereka membaca peluang bisnis dengan modal kecil untung besar.

Dengan sedikit sentuhan ide kreatif maka dapat menciptakan sebuah peluang usaha yang menjanjikan potensi keuntungannya besar. Usaha makanan terlaris dengan modal 1 juta yang dijalankan oleh Rizky, sebagai seorang ibu, menjadi bukti bahwa jangan pernah ada kata menyerah untuk mencari peluang usaha sampingan tanpa modal yang besar.

Langkah-Langkah

1. Bacalah wacana di atas tentang “Kisah Seorang Ibu Sukses Usaha Kreatif dengan Modal Kecil”.
2. Tuliskan hasil pemahamanmu tentang kiat sukses memulai berwirausaha di Lembar Kerja-1.1 dengan menjawab pertanyaan berikut.

LEMBAR KERJA (LK) 1.1

Jawablah pertanyaan berikut:

- a. Apa yang menyebabkan ibu Rizky Elsany sukses memulai usaha?
- b. Apa yang menyebabkan ibu Rizky Elsany sukses menjalankan usaha?
- c. Jelaskan sukses usaha dari faktor (1) kreativitas; (2) tantangan; (3) kerja keras; dan (4) prestasi.

3. Setelah belajar semua unit dari modul ini, cocokkan jawaban Lembar Kerja 1.1 Anda dengan **Kunci Jawaban** yang tersedia di bagian akhir modul ini.
4. Berilah nilai dengan menggunakan kriteria penilaian yang terdapat di bagian akhir modul ini.

Pelajaran Unit 1 sudah selesai, apakah Anda siap melanjutkan belajar?

Jika Anda merasa lelah, istirahatlah sejenak. Lanjutkan belajar Anda, jika sudah siap belajar kembali. Tetap Semangat Belajar !

Materi : Karakteristik Kewirausahaan (Ciri-ciri Seorang Wirausahawan)



Untuk menjadi wirausahawan yang berhasil harus memiliki karakteristik yang tangguh dan memiliki inovasi. Banyak sekali karakteristik yang dapat diungkapkan, berikut ini disampaikan karakteristik wirausahawan jika ingin menanggung sukses.

1. Memiliki Motif Berprestasi Tinggi

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

2. Memiliki Perspektif ke Depan

Arah pandangan seorang wirausaha juga harus berorientasi ke masa depan. Perspektif seorang wirausaha akan dapat membuktikan apakah ia berhasil atau tidak. Indikator-indikatornya dapat dilihat dari contoh berikut.

Sony Sugema, tokoh wirausaha yang sukses melalui lembaga bimbingan belajar, mampu menangkap berbagai peluang di masa depan dengan menerapkan motto *"The Fastes Solution"* yang sebelumnya tidak langsung dipercaya, ternyata setelah dicoba menjadi populer di mana-mana.

Akio Morita, pendiri dan pemilik Sony Corp. menciptakan *"Walkman"* dari hasil perspektifnya terhadap masa depan, yaitu impiannya untuk menciptakan sebuah *tape recorder* yang dilengkapi dengan headphones dan berbentuk kecil sehingga mudah dibawa kemanapun.

3. Memiliki Kreativitas Tinggi

Seorang wirausaha umumnya memiliki daya kreasi dan inovasi yang lebih nonwirausaha. Hal-hal yang belum terpikirkan oleh orang lain sudah terpikirkan olehnya dan wirausaha mampu membuat hasil inovasinya menjadi permintaan. Contoh, menjelang tahun 2000, ada sekelompok orang yang menjadi kaya raya karena hasil menjual *"the millennium bug"*. Puluhan juta dolar bergulir di industri komputer dan teknologi hanya karena ide ini. Peranti lunak baru, jasa konsultasi teknologi computer, bahkan Hollywood pun berhasil membuat ide ini menjadi industri hiburan yang menghasilkan puluhan juta dolar.

4. Memiliki Sifat Inovasi Tinggi

Seorang wirausaha harus segera menerjemahkan mimpi-mimpinya menjadi inovasi untuk mengembangkan bisnisnya. Jika impian dan tujuan hidup merupakan fondasi bangunan hidup dan bisnis, maka inovasi dapat diibaratkan sebagai pilar-pilar yang menunjang kukuhnya hidup dan bisnis. Impian saja tidak cukup. Impian harus senantiasa ditunjang oleh inovasi yang tiada henti sehingga bangunan hidup dan bisnis menjadi kukuh dalam situasi apa pun, entah badai kesulitan ataupun tantangan. Setiap fondasi baru yang dibuat harus ditunjang oleh pilar-pilar bangunan sebagai kerangka pengembangan, kemudian diikuti dengan manajemen produk, manajemen konsumen, manajemen arus kas, system pengendalian, dan sebagainya. Inovasi adalah kreatifitas yang diterjemahkan menjadi sesuatu yang di implementasikan dan memberikan nilai tambah atas sumber daya yang kita miliki.

5. Memiliki Komitmen terhadap Pekerjaan

Menurut Sony Sugema, terdahap tiga hal yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang sukses, yaitu mimpi, kerja keras, dan ilmu. Ilmu disertai kerja keras namun tanpa impian bagaikan perahu yang berlayar tanpa tujuan. Impian disertai ilmu namun tanpa kerja keras seperti seorang pertapa. Impian disertai kerja keras, tanpa ilmu, ibarat berlayar tanpa nahkoda, tidak jelas arah yang akan dituju. Sering kali orang berhenti diantara sukses dan kegagalan. Namun, seorang wirausaha harus menancapkan komitmen yang

kuat dalam pekerjaannya, karena jika tidak akan berakibat fatal terhadap segala sesuatu yang telah dirintisnya.

6. Memiliki Tanggung Jawab

Ide dan perilaku seorang wirausaha tidak terlepas dari tuntutan tanggung jawab. Oleh karena itulah komitmen sangat diperlukan dalam pekerjaan sehingga mampu melahirkan tanggung jawab. Indikator orang yang bertanggung jawab adalah berdisiplin, penuh komitmen, bersungguh-sungguh, jujur, berdedikasi tinggi, dan konsisten, misalnya :

Staf bagian keuangan malas membuat laporan rutin secara tepat waktu sehingga menyulitkan pengukuran kinerja perusahaan. Pengusaha merevisi laporan keuangan untuk menghindari pembayaran pajak sesuai dengan peraturan.

7. Memiliki Kemandirian

Orang yang mandiri adalah orang tidak suka mengandalkan orang lain namun justru mengoptimalkan segala daya dan upaya yang dimilikinya sendiri. Intinya adalah kepandaian dalam memanfaatkan potensi diri tanpa harus diatur oleh orang lain. Untuk menjadi seorang wirausaha mandiri, harus memiliki berbagai jenis modal. Ada tiga jenis modal utama yang menjadi syarat, yaitu :

- Sumber daya internal calon wirausaha, misalnya kepandaian, keterampilan, kemampuan menganalisa dan menghitung resiko serta keberanian atau visi jauh ke depan.
- Sumber daya eksternal, misalnya uang yang cukup untuk membiayai modal usaha dan modal kerja, jaringan sosial serta jalur permintaan, penawaran, dan lain sebagainya.
- Faktor X, misalnya kesempatan dan keberuntungan.

Seorang calon wirausaha harus menghitung dengan seksama apakah ketiga sumber daya ini dimiliki sebagai modal atau tidak. Jika faktor-faktor tersebut dapat dimiliki, maka ia akan merasa optimis dan boleh berharap bahwa impiannya dapat menjadi kenyataan.

8. Memiliki Keberanian Menghadapi Risiko

Seorang wirausaha harus berani menghadapi risiko. Semakin besar risiko yang dihadapinya, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan. Berani mengambil risiko yang telah diperhitungkan sebelumnya merupakan kunci awal dalam dunia usaha, karena hasil yang akan dicapai akan proporsional terhadap risiko yang akan diambil.

Risiko yang diperhitungkan dengan baik akan lebih banyak memberikan kemungkinan berhasil. Inilah faktor penentu yang membedakan wirausaha dengan manajer. Wirausaha

akan lebih dibutuhkan pada tahap awal pengembangan perusahaan, sedangkan manajer dibutuhkan dalam mengatur perusahaan. Inti dari tugas manajer adalah berani mengambil dan membuat keputusan untuk meraih sukses dalam mengelola sumber daya, sedangkan inti kewirausahaan adalah berani mengambil risiko untuk meraih peluang.

9. Selalu Mencari Peluang

Seorang wirausaha sejati mampu melihat sesuatu dalam perspektif atau dimensi yang berlainan pada satu waktu. Bahkan ia juga harus mampu melakukan beberapa hal sekaligus dalam satu waktu. Kemampuan inilah yang membuatnya piawai dalam menangani berbagai persoalan yang dihadapi perusahaan. Semakin tinggi kemampuan seorang wirausaha dalam mengerjakan berbagai tugas sekaligus, semakin besar pula kemungkinan untuk mengolah peluang menjadi sumber daya produktif. Seorang wirausaha senantiasa belajar, belajar dan belajar.

Bila kita berfikir kreatif, sesungguhnya masih banyak rahasia yang harus dipecahkan oleh umat manusia dalam kehidupan ini melalui pengalaman dan pencarian yang tiada henti akan kebenaran. Makna lain dari pernyataan ini adalah bahwa setiap perubahan yang terjadi dalam kehidupan adalah bagian dan proses alami untuk membantu kita dalam belajar, berubah, dan bertumbuh ke arah yang lebih baik.



Nilai-nilai Hakiki Kewirausahaan

Nilai-nilai kewirausahaan di atas identik dengan sistem nilai yang melekat pada sistem nilai manajer. Seperti dikemukakan oleh Andreas A. Danandjaja (1986), dan Sidharta Poespadibrata (1993), dalam sistem nilai manajer terdapat dua kelompok nilai, yaitu: (1) sistem nilai pribadi (2) sistem nilai kelompok atau organisasi. Dalam sistem nilai pribadi terdapat empat jenis sistem nilai, yaitu (1) nilai primer pragmatik, (2) nilai primer moralistik, (3) Nilai primer efektif dan (4) nilai baruan. Dalam sistem nilai primer pragmatik terkandung beberapa unsur diantaranya perencanaan, prestasi, produktivitas, kemampuan kecakapan, kreativitas, kerja sama, dan kesempatan. Sedangkan dalam nilai moralistik terkandung unsur-unsur keyakinan, jaminan, martabat, pribadi, kehormatan, dan ketaatan.

Dalam kewirausahaan, sistem nilai primer pragmatik tersebut dapat dilihat dari watak, jiwa, dan perilaku, misalnya selalu bekerja keras, tegas, mengutamakan prestasi, keberanian mengambil resiko, produktivitas, kreativitas, inovatif, kualitas kerja, komitmen dan kemampuan mencari peluang, selanjutnya nilai moralistik meliputi keyakinan atau percaya diri, kehormatan, kepercayaan, kerja sama, kejujuran, keteladanan dan keutamaan.

Sujuti Jahya (1997), membagi nilai-nilai kewirausahaan tersebut dalam dua dimensi nilai berpasangan, yaitu:

- pasangan sistem nilai kewirausahaan yang berorientasi materi dan nonmateri.
- Nilai-nilai yang berorientasi pada kemajuan dan nilai-nilai kebiasaan.

Penerapan masing-masing nilai sangat bergantung pada fokus dan tujuan masing-masing wirausaha.

Dari beberapa ciri di atas, terdapat beberapa nilai hakiki yang penting dari kewirausahaan, yaitu:

1. Percaya Diri

Kepercayaan diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan (Soesarsono Wijandi 1988 :33). Dalam praktik, sikap dan kepercayaan ini merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan, dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Oleh sebab itu, kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualisme, dan ketidaktergantungan. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan (Zimmerer, 1996:7). Kepercayaan diri ini bersifat internal, sangat relatif, dinamis dan banyak ditentukan oleh kemampuan untuk memulai, melaksanakan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan. Orang yang percaya diri memiliki kemampuan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan sistematis, berencana, efektif, dan efisien. Kepercayaan diri juga selalu ditunjukkan oleh ketenangan, ketekunan, kegairahan, dan kemantapan dalam melakukan pekerjaan.

2. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik, dan berinisiatif. Berinisiatif artinya selalu ingin mencari dan memulai sesuatu. Untuk memulai diperlukan adanya niat dan tekad yang kuat serta karsa yang besar. Sekali sukses atau berprestasi. Maka sukses berikutnya akan menyusul, sehingga usahanya akan semakin maju dan berkembang. Dalam kewirausahaan, peluang hanya diperoleh apabila terdapat inisiatif. Perilaku inisiatif ini biasanya diperoleh melalui pelatihan dan pengalaman selama bertahun-tahun dan pengembangannya diperoleh dengan cara disiplin diri, berpikir kritis, dan semangat berprestasi.

3. Keberanian Mengambil Risiko

Kemauan dan kemampuan untuk mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Wirausaha yang tidak mau mengambil risiko akan sukar memulai

atau berinisiatif. Menurut Angelita S. Bajaro, seorang wirausaha yang berani menanggung risiko adalah orang yang selalu ingin menjadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik (Yuyun Wirasmita 1994: 2). Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Oleh sebab itu wirausaha kurang menyukai risiko yang terlalu rendah atau terlalu tinggi. Risiko yang terlalu rendah akan memperoleh sukses yang relatif rendah. Sebaliknya, risiko yang tinggi kemungkinan memperoleh sukses yang tinggi, tetapi dengan kegagalan yang sangat tinggi. Oleh sebab itu, ia akan lebih menyukai risiko yang seimbang (moderat). Dengan demikian keberanian untuk menanggung risiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah pengambilan risiko yang penuh dengan perhitungan dan realistis. Kepuasan yang besar diperoleh apabila berhasil dalam melaksanakan tugas-tugasnya secara realistis.

4. Kepemimpinan

Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Ia selalu ingin tampil berbeda, menjadi yang pertama, dan lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreativitas dan inovasi, ia selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya dengan lebih cepat, lebih dulu, dan segera berada di pasar. Ia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan berbeda sehingga menjadi pelopor dalam proses produksi maupun pemasaran. Ia selalu memanfaatkan perbedaan sebagai suatu yang menambah nilai. Karena itu, perbedaan bagi seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan merupakan sumber pembaruan untuk menciptakan nilai. Ia selalu ingin bergaul untuk mencari peluang dan terbuka terhadap kritik serta saran yang kemudian dijadikan peluang. Dalam karya dan karsa yang berbeda akan dipandang sebagai suatu yang baru dan dijadikan peluang. Banyak hasil karya wirausaha yang berbeda dan dipandang baru, seperti komputer, mobil, minuman, dan produk makanan lainnya.

5. Berorientasi ke Masa Depan

Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, maka ia selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya. Kuncinya adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan yang sudah ada saat ini. Meskipun terdapat risiko yang mungkin terjadi, ia tetap tabah untuk mencari peluang dan tantangan demi pembaruan masa depan. Pandangan yang jauh ke depan membuat wirausaha tidak cepat puas dengan karsa dan karya yang sudah ada saat ini. Oleh sebab itu, ia selalu mempersiapkannya dengan mencari suatu peluang.

6. Keorisinilan : kreativitas dan Inovasi

Nilai inovatif, kreatif, dan fleksibilitas merupakan unsur-unsur keorisinilan seseorang. Wirausaha yang inovatif adalah orang yang kreatif dan yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik (Yuyun Wirasasmita, 1994: 7) dengan ciri-ciri:

- a. Tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini, meskipun cara tersebut cukup baik.
- b. Selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya.
- c. Selalu ingin tampil beda atau memanfaatkan perbedaan.

Harvard's Theodore Levitt mengemukakan definisi inovasi dan kreativitas lebih mengarah pada konsep berpikir dan bertindak yang baru. Kreativitas adalah kemampuan menciptakan gagasan dan menemukan cara baru dalam melihat permasalahan dan peluang yang ada. Sedangkan inovasi adalah kemampuan mengaplikasikan solusi yang kreatif terhadap permasalahan dan peluang yang ada untuk lebih memakmurkan kehidupan masyarakat. Jadi kreativitas adalah kemampuan menciptakan gagasan baru, sedangkan inovasi adalah melakukan sesuatu yang baru. Oleh karena itu, menurut Levitt, kewirausahaan adalah berpikir dan bertindak sesuatu yang baru atau pendapat Soeparman Soemahamidjaja (1997:10), bahwa kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu **yang baru dan berbeda**.

PENUGASAN 1

Temukan salah satu wirausahawan di lingkungan Anda, lakukan wawancara dan temukan karakteristik atau ciri-ciri wirausahawan. Gunakan panduan wawancara dan laporkan dalam bentuk tulisan singkat.

Tujuan

Anda diharapkan mampu:

1. Menemukenali karakteristik atau ciri-ciri wirausahawan yang ada di sekitar Anda.
2. Mengetahui faktor-faktor yang membentuk karakteristik wirausahawan.

Media

Panduan wawancara

Langkah-Langkah

1. Menyusun panduan wawancara
2. Menentukan sosok wirausahawan (kecil) yang ada di sekitar lokasi.
3. Melakukan wawancara.
4. Menuliskan laporan wawancara.
5. Mendiskusikan hasil wawancara.
6. Mengambil kesimpulan.

LEMBAR KERJA (LK) 1.1

Belum ada LK

Materi : Keberhasilan dan Kegagalan Wirausahawan



Kita sudah sering mendengar wirausahawan yang gagal, omset usahanya menurun dan akhirnya bangkrut dan usahanya tutup. Wirausaha yang gagal ada yang tidak mampu bangkit lagi dan akhirnya tidak jelas penghidupannya. Namun demikian wirausahawan sejati ada yang melakukan introspeksi, evaluasi diri, analisis pasar sehingga mampu bangkit lagi dengan jenis usaha yang baru atau dengan jenis usaha yang sama namun dengan strategi yang baru. Dan akhirnya bisa bangkit kembali.

Wirausahawan yang berhasil berarti memiliki kemampuan untuk melewati dan mengatasi dari satu kegagalan ke kegagalan berikutnya tanpa kehilangan semangat. Sukses, setiap orang pasti ingin sukses, tidak ada satupun di dunia ini yang bermimpi tidak ingin sukses.

Marilah kita cermati ciri-ciri wirausahawan yang berhasil atau sukses yang pada umumnya yaitu sebagai berikut.

1. Motif Berprestasi Tinggi

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

2. Perspektif ke Depan

Sukses adalah sebuah proses bukan tujuan. Apa yang kita usahakan, idam-idamkan, impikan, inginkan, dan cita-citakan harus memnuhi syarat sebagai berikut:

- a. Spesifik, artinya harus jelas dan spesifik seperti apa yang ingin kita wujudkan.
- b. Terukur, artinya harus terukur atau dapat dihitung besarnya, berapa banyak dan berapa besar.
- c. Tercapai, artinya harus dapat dicapai, jangan mengangan-angankan sesuatu yang tidak mungkin dicapai dengan kemampuan kita.
- d. Berbasis realita, artinya berdasarkan pada realitas yang ada, harus menyesuaikan dengan kondisi yang ada, baik kemampuan maupun tuntutan saat ini.
- e. Frame waktu, artinya memiliki jangka waktu tertentu, misalnya berapa lama, dan kapan harus tercapai, semua kegiatan harus ada jangka waktu sampai pencapaian waktunya.

Arah pandangan wirausahawan juga harus berorientasi ke masa depan. Keberhasilan atau kegagalan wirausahawan akan dapat dilihat dari aspek perspektif ke depan.

3. Kreativitas Tinggi

Wirausahawan umumnya memiliki daya kreasi dan inovasi yang lebih tinggi daripada nonwirausahawan. Hal-hal yang belum terpikirkan oleh orang lain sudah terpikirkan olehnya dan wirausahawan mampu membuat hasil inovasinya menjadi permintaan. Seseorang yang memiliki kreativitas tinggi biasanya selalu berimajinasi, bermimpi bagaimana menciptakan sesuatu yang belum ada sebelumnya.

4. Perilaku Inovasi Tinggi

Seorang wirausahawan harus segera menerjemahkan mimpi-mimpinya menjadi inovasi untuk mengembangkan bisnis. Inovasi adalah kreativitas yang diterjemahkan menjadi sesuatu yang dapat diimplementasikan dan memberikan nilai tambah atas sumberdaya yang kita miliki. Jadi, untuk senantiasa dapat berinovasi, kita memerlukan kecaerdasan kreatif. Caranya adalah dengan berlatih untuk senantiasa berpikir sehingga kita dapat menggali sumber kreativitas dan intuisi bisnis.

5. Tanggung Jawab

Ide dan perilaku seorang wirausahawan tidak terlepas dari tuntutan dan tanggung jawab. Indikator atau ciri-ciri orang yang bertanggung jawab adalah:

- a. Berdisiplin
- b. Penuh Komitmen
- c. Bersungguh-sungguh
- d. Tidak suka bohong (jujur)

- e. Beredikasi tinggi
- f. Konsisten
- g. Selalu Mencari Peluang

Mencari peluang tidak berarti peluang sudah ada, tetapi wirausahawan harus menciptakan sendiri peluang, yaitu dengan menciptakan sesuatu yang berbeda dan sesuatu yang lebih bermanfaat serta mudah digunakan. Untuk itulah, ilmu pengetahuan dan teknologi senantiasa berkembang. Setiap perubahan yang terjadi dalam kehidupan adalah bagian dan proses alami untuk membantu kita dalam belajar, berubah, dan bertumbuh ke arah yang lebih baik.

Sebagaimana disebutkan di awal materi ini yaitu sering didengar cerita tentang kegagalan dalam berwirausaha. Namun demikian sebagian menganggap bahwa kegagalan adalah awal dari kesuksesan dan apabila seseorang menyerah dari kegagalan berarti dia tidak tahu bahwa kesuksesan sudah sangat dekat dua kalimat ini seharusnya bisa menyadarkan kita untuk tidak pernah menyerah.

Untuk mengetahui karakteristik kegagalan kewirausahaan dapat dicermati hal-hal sebagai berikut.

1. Kurangnya dana untuk modal.

Tidak semua kegagalan disebabkan karena modal yang tidak ada, akan tetapi sebagian besar kegagalan itu ada karena kurangnya dana.

2. Kurangnya pengalaman dalam bidang bisnis.

Berikan suatu jabatan kepada ahlinya, dengan kata lain tempatkan sesuatu pada tempatnya.

3. Tidak adanya perencanaan yang tepat dan matang.

Dalam berwirausaha, merencanakan sesuatu, atau menyusun sesuatu perlu disiapkan sebelumnya.

4. Tidak cocoknya minat terhadap bidang usaha yang sedang digeluti (diteliti).

Terkait dengan penjelasan point 2 diatas, yaitu menempatkan sesuatu pada tempatnya, termasuk tempatkan minat dan bakat dimana orang itu berminat dan berbakat agar usaha atau pekerjaan yang dilakukan menjadi sahabat dan dapat ditekuni dengan baik.

Adapun sebab-sebab kegagalan dalam menjalankan kewirausahaan adalah sebagai berikut.

1. Kurang ulet dan cepat putus asa, sedangkan kita harus dituntut untuk rajin, tekun, sabar, dan jangan putus asa.
2. Kurang tekun dan teliti.
3. Kurangnya pengawasan.
4. Kemacetan yang sering terjadi.
5. Pelayanan yang kurang baik.
6. Tidak jujur dan kurang cekatan.
7. Kurang inisiatif dan kurang kreatif.
8. Kekeliruan dalam memilih lapangan usaha.
9. Menyamakan perusahaan sebagai badan sosial, karena salah satu ciri-ciri kalau orang berbisnis harus kikir, kalau badan sosial, ikhlas beramal, karena apabila perusahaan jadi kikir maka ia jelas irit.
10. Banyak pemborosan dan penyimpangan.
11. Kurang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen.
12. Sulit memisahkan antara harta pribadi dengan harta perusahaan.
13. Mengambil kredit tanpa pertimbangan yang matang.
14. Memulai usaha tanpa pengalaman dan modal pinjaman.
15. Banyaknya piutang ragu-ragu.
16. Kekeliruan menghitung harga pokok. Dalam melakukan suatu usaha penjualan harus menghitung berapa banyak harga pokok.

Nah sekarang Anda sudah menyelesaikan modul ini, Anda sudah mempelajari pengertian dan sejarah wirausaha, ciri-ciri wirausahawan, serta keberhasilan dan kegagalan dalam berusaha.

PENUGASAN 2

Pada penugasan 2 Anda sudah melakukan wawancara pada wirausahawan di lokasi sekitar. Dari hasil wawancara tersebut Anda dapat menyimpulkan apakah wirausahawan tersebut termasuk kategori gagal atau berhasil. Sebutkan penjelasan Anda dalam mengerjakan lembar berikut.

Tujuan

Anda diharapkan mampu:

1. Menemukan wirausahawan gagal atau berhasil.
2. Mengetahui faktor-faktor menyebabkan wirausahawan gagal atau berhasil.

Media

Laporan hasil wawancara

Langkah-Langkah

1. Cermati kembali laporan hasil wawancara penugasan 2.
2. Isi lembar kerja yang tersedia
3. Cocokkan isian lembar kerja dengan kunci jawaban di akhir modul

LEMBAR KERJA (LK) 2.2

Jawablah pertanyaan berikut:

- a. Wirausahawan yang Anda wawancarai termasuk gagal atau berhasil?
- b. Alasan apa yang menyebabkan Anda menetapkan wirausahawan tersebut gagal atau berhasil?

RANGKUMAN

1. Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris. Kata *entrepreneurship* sendiri berawal dari bahasa Perancis, yaitu 'entreprende' yang berarti petualang, pencipta dan pengelola usaha.
2. Kewirausahaan merupakan suatu cara untuk meluangkan sesuatu yang bersifat kreatif dan inovatif yang diproses dengan adanya usaha.
3. Untuk menjadi wirausahawan yang berhasil harus memiliki karakteristik yang tangguh dan memiliki inovasi.
4. Dalam berwirausaha terdapat faktor keberhasilan dan kegagalan.

PENILAIAN

Unit 1

Kriteria Penilaian Lembar Kerja 1.1

Kriteria Penilaian Per Soal	Rincian Skor	Skor Per Soal
a. Mampu menjelaskan Ibu Rizky sukses memulai usaha. <ul style="list-style-type: none">• Deskripsi lengkap dan jelas• Deskripsi kurang lengkap atau kurang jelas	35 20	35
b. Mampu menjelaskan sebab Ibu Rizky sukses menjalankan usaha. <ul style="list-style-type: none">• Deskripsi lengkap dan jelas• Deskripsi kurang lengkap atau kurang jelas	35 20	35
c. Deskripsi sukses usaha dari faktor (1) kreativitas; (2) tantangan; (3) kerja keras; dan (4) prestasi <ul style="list-style-type: none">• Lebih banyak benar dan jelas• Benar dan tidak jelas	30 30 15	30
Total Skor		100

Unit 2

Kriteria Penilaian Lembar Kerja 2.2

Kriteria Penilaian Per Soal	Rincian Skor	Skor Per Soal
a. Menetapkan kegagalan atau keberhasilan dengan tepat. <ul style="list-style-type: none">• Tepat• Tidak tepat	25 10	25
b. Deskripsi alasan menetapkan kegagalan atau keberhasilan. <ul style="list-style-type: none">• Deskripsi lengkap dan jelas• Deskripsi cukup lengkap dan jelas• Deskripsi kurang lengkap atau kurang jelas	75 50 20	75
Total Skor		100

KRITERIA PINDAH MODUL

1. Warga belajar dinyatakan lulus dan dapat mengikuti modul berikutnya dengan ketentuan telah mengikuti tes hasil belajar yang telah disiapkan oleh tutor pendamping dengan penguasaan materi dengan nilai ketuntasan 75.
2. Jika penguasaan materi belum mencapai nilai ketuntasan 75 jangan berkecil hati dan tetap semangat. Ulangi lagi dengan membaca kembali uraian materi di atas, kemudian coba lagi untuk mengerjakan soal latihan khususnya pada soal dimana saudara menghadapi kesulitan untuk menjawabnya.

Saran Referensi

Daftar Pustaka

Suryana, Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Benedicta Prihatin Dwi, Riyanti. (2003). Kewirausahaan Dari Sudut Pandang. Psikologi Kepribadian. Jakarta: Grasindo.

Henry Faizal Noor. (2007). Ekonomi Manajerial. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Ina Primiana. (2009). Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri. Bandung :Alfabeta.

Tulus Tambunan. (2002). Perdagangan Internasional dan Neraca Pembayaran: Teori dan Temuan Empiris. Jakarta: LP3ES

Meredith, G. Goffrey, (1996). Kewirausahaan: Teori dan Praktis, Jakarta, Pustaka Binaman Pressindo

Sumber Gambar