



**Buku Ajar Kewirausahaan I**  
**VCO dalam Konteks Peluang Bisnis**  
**dan Keunggulan Kompetitif**

ISBN 978-623-5299-23-5

Rafnelly Rafki  
Nofriadi  
Suryani  
Sri Mona Octafia

Editor: Rinda Lestari

**Buku Ajar Kewirausahaan I  
VCO dalam Konteks Peluang Bisnis  
dan Keunggulan Kompetitif**

**Rafnelly Rafki  
Nofriadi  
Suryani  
Sri Mona Octafia**

**"Buku Ajar Kewirausahaan I: VCO dalam Konteks  
Peluang Bisnis dan Keunggulan Kompetitif"**

**Rafnelly Rafki, Nofriadi, Suryani, Sri Mona Octafia**

ISBN: 978-623-5299-23-5

Editor:  
Rinda Lestari

Foto:  
Nofriadi

Desain Sampul :  
M. Hafdoll

Ilustrasi Dalam:  
Hariz

Tata Layout:  
Trisno

Penerbit:  
Cv. Haqi Paradise Mediatama

*Kantor Pusat:*

Jl. Bundo Kanduang No 1 Padang *Phonecell/Telp:*  
085365372924/ (0751) 7053731. Email: [hrzm2f@gmail.com](mailto:hrzm2f@gmail.com)

Cetakan Pertama,2023

Hak cipta dilindungi undang-undang  
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan  
dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

Halaman Persembahan

**Rafnelly Rafki, SH, SE, MBA, MKn**

Buku ini dipersembahkan kepada kedua Orangtua ku yang sangat disayangi,

**Untuk Papi dan Mami**

**Yang Mulia Papi dan selalu dirindukan**

**dr H. Rafki Ismail MPH, Dt Batuah**

**Yang mulia Mami selalu dirindukan**

**Hj. Rosmalini Rafki**

Kepada Suami tercinta,

H. Marlon Martua Situmeang Dt. Rangkayo Mulieh SE, SH

Serta

Anak-anak tersayang :

1. dr David Ilhami Akbar. Sp BTKV
2. Annisa Suci Ramadhani SH, LLM

Menantu tersayang :

Z.Mahisa Agni

Cucu tersayang :

Haryo Puger Ibrahim Akbar

Halaman Persembahan  
**Drs. Nofriadi.MM**

Buku ini dipersembahkan kepada kedua Orangtua ku yang sangat disayangi,

Ayahanda Aminuddin (Almarhum)

dan

Ibunda Lisna.K ( Almarhum )

Kepada Istri tercinta Yardly Susanti, Amd.

Serta

Anak-anak tersayang :

1. Citra Al Qadr. S.Psi
2. Nadia Al Shidqi. SE I
3. Habib Al Tsaqif.

Dan Cucu-cucu :

1. Tsabita Khadijah Nuha (Almarhum)
2. Annasya Arumi Qonita

Halaman Persembahan  
**Prof. Dr. Hj. Suryani, M.Si**

Buku ini dipersembahkan kepada kedua Orangtua ku yang sangat disayangi,

Ayahanda Drs.H.a.Pasni Sata (Almarhum)  
dan  
Ibunda Hj.Ramadanis

Kepada Suami tercinta Drs.H. Zul Abrar, MKM  
Serta

Anak-anak tersayang :

1. Mardhatillah, STP, M.Sc
2. Nurul Hidayati, S.Farm, Apt
3. Iffa Muthi'ah

Dan Cucu-cucu :

1. Muhammad Alfatih
2. Safiya Aliya Inara
3. Muhammad Adam Harsya
4. Muhammad Bagas

Halaman Persembahan  
**Sri Mona Octafia, SE, MM**

Buku ini dipersembahkan kepada kedua Orangtua ku yang sangat disayangi,

Ayahanda Afrizal (Purn)

dan

Ibunda Nurmaini, S.Pd.I (Almarhumah)

Serta kepada Suami tercinta Imran, SE dan keluarga yang selalu memberikan dukungan terbaik.

## Ucapan Terimakasih

Bismillahirrahmaanirrahiim.

Alhamdulillahirabbil 'alamiin. Dipanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, yang dengan izinNya telah dapat diterbitkan Buku Ajar yang berjudul "Kewirausahaan I: VCO dalam Konteks Peluang Bisnis dan Keunggulan Kompetitif".

Penerbitan buku ini adalah hasil kerjasama Tim Dosen Kewirausahaan yang dipimpin oleh Rafnelly Rafky, SH, SE, MBA, MKn. Penulisan buku ini difasilitasi oleh Yayasan Perintis Padang dan Rektor Universitas Perintis Indonesia, sehingga kami penulis mengucapkan terimakasih kepada

1. Bapak Ketua Yayasan Perintis Padang, Bapak Yohandes. SH.MH.
2. Bapak Rektor Universitas Perintis Indonesia, Bapak Yendrizal Jafri, S.Kp, M.Biomed..
3. Bapak dan ibu dosen teman sejawat yang telah banyak membantu dalam penulisan buku ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga menjadi amal jariah bagi kita semua dan diberi pahala yang berlipat ganda. Aamiin.

Akhir kata, tidak ada gading yang tak retak, dan tidak ada yang sempurna didunia ini, begitu juga dengan penulisan dan penerbitan buku ini, Untuk itu kami mohon maaf atas segala kekurangan dan mohon saran dan kritik yang membangun dari pembaca semuanya, untuk kesempurnaan buku ini di masa yang akan datang.

Hormat Kami,

Penulis

## **Kata Sambutan** **Rektor Universitas Perintis Indonesia**

Tugas dosen sesuai dengan UU No 12 tahun 2012 adalah melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yang salah satunya adalah mentransformasikan Ilmu Pengetahuan dan/atau Teknologi yang dikuasainya kepada Mahasiswa dengan mewujudkan suasana belajar dan pembelajaran sehingga Mahasiswa aktif mengembangkan potensinya. Pada Pasal 12 ayat 3 nya menyatakan bahwa dosen secara perseorangan atau berkelompok wajib menulis buku ajar atau buku teks, yang diterbitkan oleh Perguruan Tinggi dan/atau publikasi ilmiah sebagai salah satu sumber belajar dan untuk pengembangan budaya akademik serta pembudayaan kegiatan baca tulis bagi Sivitas Akademika.

Berdasarkan hal inilah izinkan saya memberi kan penghargaan kepada kelompok Dosen yang menulis bersama dipimpin oleh Rafnelly Rafki, SH, SE, MBA, MKn, dengan anggota nya Drs. Nofriadi.MM, Prof. Dr. Suryani, M.Si, dan Sri Mona Octafia, SE, MM serta Editornya Rinda Lestari, MPd. Buku Ajar berjudul “Kewirausahaan I: VCO dalam Konteks Peluang Bisnis dan Keunggulan Kompetitif”. Harapan saya buku ini dapat dijadikan sumber bahan ajar, tidak saja di kampus Universitas Perintis Indonesia saja tapi juga di kampus-kampus yang lain di seluruh jagad raya ini.

Demikian sambutan saya, dengan ucapan selamat atas penerbitan buku ini. Semoga Allah SWT, meridhoi segala upaya kita untuk memajukan pendidikan di Negara kita ini.

Padang, Juli 2023

Yendrizal Jafri, S.Kp, M.Biomed..

## Kata Pengantar

Puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah memberikan kekuatan dan kesehatan, kepada Tim penulis untuk dapat menyelesaikan Buku Ajar “Kewirausahaan I: VCO dalam Konteks Peluang Bisnis dan Keunggulan Kompetitif” dengan mengucapkan Alhamdulillahirabbil ‘alamiin. Begitujuga selalu diucapkan Allahumma shalli ‘ala Muhammad, Salawat beriring salam dipersembahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, semoga kita diakui kelak dikemudian hari sebagai pengikut beliau. Aamiin.....

Penulisan Buku Ajar “Kewirausahaan I: VCO dalam Konteks Peluang Bisnis dan Keunggulan Kompetitif” ini dirasa perlu dalam rangka melaksanakan UU no 12 tahun 2012 pasal 12 ayat 1, dosen sebagai anggota Sivitas Akademika memiliki tugas mentransformasikan Ilmu Pengetahuan dan/atau Teknologi yang dikuasainya kepada Mahasiswa dengan mewujudkan suasana belajar dan pembelajaran sehingga Mahasiswa aktif mengembangkan potensinya. Serta Pasal 12 ayat 3 yang menyatakan dosen secara perseorangan atau berkelompok wajib menulis buku ajar atau buku teks, yang diterbitkan oleh Perguruan Tinggi dan/atau publikasi ilmiah sebagai salah satu sumber belajar dan untuk pengembangan budaya akademik serta pembudayaan kegiatan baca tulis bagi Sivitas Akademika.

Berdasarkan hal itulah, kami kelompok dosen merasa perlu menulis buku ajar ini. Buku ini materinya adalah tentang kewirausahaan dan tentang VCO yang merupakan penelitian salah seorang anggota tim penulis dan dapat menjadi peluang bisnis dengan keunggulan yang kompetitif. Buku ini berisi contoh-contoh penerapan pada bidang Kewirausahaan. Buku ini terdiri dari lima bab dan setiap babnya dilengkapi dengan soal-soal latihan yang menunjang proses pembelajaran Kewirausahaan untuk mahasiswa di Universitas Perintis Indonesia.

Buku Ajar ini tidak akan ada tanpa bantuan dari berbagai pihak, untuk itu terimakasih yang sedalam dalamnya diucapkan pada:

1. Ketua Yayasan Perintis Padang
2. Rektor Universitas Perintis Indonesia
3. Bapak/Ibuk Dosen teman sejawat, yang tidak dapat disebutkan Namanya satu persatu.

Akhirnya tak ada gading yang tak retak, Oleh karena itu untuk kesempurnaan Buku Ajar ini diharapkan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak.

Dan semoga Buku

Ajar ini bermanfaat untuk semua mahasiswa pada Universitas Perintis Indonesia maupun pada Universitaslainnya di Indonesia.

Penulis,

1. Rafnelly Rafki, SH, SE, MBA,
2. Drs. Nofriadi.MM,
3. Prof. Dr. Suryani, M.Si, dan
4. Sri Mona Octafia, SE, MM

## DAFTAR ISI

|                           |      |
|---------------------------|------|
| Halaman Persembahan ..... | i    |
| Ucapan Terimakasih.....   | v    |
| Kata Sambutan.....        | vi   |
| Kata Pengantar .....      | vii  |
| Daftar Isi.....           | x    |
| Daftar Tabel .....        | xii  |
| Daftar Gambar.....        | xiii |
| Halaman Pendahuluan ..... | xiv  |
| Tujuan Buku Ajar .....    | xv   |

### **BAB I. Pendahuluan (Pengantar Kewirausahaan)**

|                           |    |
|---------------------------|----|
| A. Deskripsi singkat..... | 1  |
| B. Penyajian Materi.....  | 2  |
| C. Rangkuman .....        | 10 |
| D. Penugasan.....         | 11 |
| E. Daftar Pustaka .....   | 11 |

### **BAB II. Prinsip Kewirausahaan**

|                           |    |
|---------------------------|----|
| A. Deskripsi Singkat..... | 12 |
| B. Penyajian Materi.....  | 12 |
| C. Rangkuman .....        | 23 |
| D. Penugasan .....        | 23 |
| E. Daftar Pustaka .....   | 24 |

### **BAB III. Proses Kewirausahaan**

|                           |    |
|---------------------------|----|
| A. Deskripsi Singkat..... | 25 |
| B. Penyajian Materi.....  | 25 |
| C. Rangkuman .....        | 42 |
| D. Penugasan .....        | 42 |
| E. Daftar Pustaka.....    | 43 |

### **BAB IV. Peluang Usaha di bidang kesehatan**

|                           |    |
|---------------------------|----|
| A. Deskripsi Singkat..... | 44 |
| B. Penyajian Materi.....  | 44 |
| C. Rangkuman .....        | 53 |
| D. Penugasan .....        | 54 |
| E. Daftar Pustaka .....   | 54 |

### **BAB V. Inovasi dan Kreativitas dalam Kewirausahaan**

|                           |    |
|---------------------------|----|
| A. Deskripsi Singkat..... | 56 |
| B. Penyajian Materi.....  | 56 |
| C. Rangkuman .....        | 72 |
| D. Penugasan .....        | 73 |
| E. Daftar Pustaka .....   | 73 |

## Daftar Tabel

|          |  |    |
|----------|--|----|
| Tabel 1. | Komposisi asam lemak VCO hasil penelitian Suryani, dkk (2020). | 40 |
| Tabel 2. | Kandungan VCO atau zat aktif VCO                               | 47 |

## Daftar Gambar

|            | Keterangan   | Halaman |
|------------|--|---------|
| Gambar 1.  | Kegiatan Kewirausahaan Sosial di Kota Padang. (Foto Ferdinal Ashful) | 6       |
| Gambar 2.  | Kewirausahaan On-line  | 7       |
| Gambar 3.  | Usaha mini market rumahan  | 9       |
| Gambar 4   | Program Binaan PT Semen Padang                                       | 21      |
| Gambar 5.  | Restoran Lamun Ombak Padang  | 30      |
| Gambar 6   | Kopi kenangan  | 34      |
| Gambar 7.  | Tahapan Proses Kewirausahaan   | 42      |
| Gambar 8.  | Beberapa Proses pembuatan Virgin Coconut Oil.                        | 44      |
| Gambar 9.  | Proses pembuatan Virgin Coconut Oil untuk wirausaha                  | 45      |
| Gambar10.  | Virgin Coconut Oil   | 46      |
| Gambar 11  | Contoh usaha di bidang kesehatan yang mengedukasi secara on line     | 51      |
| Gambar 12. | Brosur iklan Produk KFC  | 58      |
| Gambar 13. | Contoh desain Web  | 58      |
| Gambar 14. | Contoh desain Logo.  | 59      |
| Gambar 15. | Contoh desain penerbitan Jurnal penelitian.                          | 59      |
| Gambar 16, | Contoh desain kemasan  | 60      |
| Gambar 17. | Gambar 17. Pohon kelapa yang banyak di daerah sumatera barat         | 61      |
| Gambar 18. | Kebun kelapa   | 61      |
| Gambar 19. | Skema Produk dari Kelapa   | 62      |
| Gambar 20. | Nata de coco dalam kemasan   | 63      |
| Gambar 21. | Gula merah dari air kelapa   | 64      |
| Gambar 22. | Kancing baju dari tempurung kelapa                                   | 65      |
| Gambar 23. | Kerajinan dari tempurung kelapa                                      | 66      |

## Halaman Pendahuluan

Deskripsi Mata kuliah.

Mata kuliah kewirausahaan membahas bagaimana membentuk seorang wirausaha yang berkarakter dan mempunyai inovasi serta kreatifitas. Minimal mahasiswa menambah pengetahuan mengenai seluk beluk bisnis baik dari sisi soft skill maupun hard skill sehingga mahasiswa mampu memanfaatkan peluang-peluang yang ada disekitarnya dalam menciptakan usaha sendiri saat masih kuliah maupun setelah lulus.

Pra syarat: Tidak ada.

### Rencana Pembelajaran

#### Identitas Mata Kuliah.

|                  |  |
|------------------|--|
| Mata Kuliah      | Kewirausahaan  |
| Kode Mata Kuliah | MKU2506  |
| Dosen Pengampu   | Rafnelly Rafki, SH, SE, MBA, MKn<br>Drs.Nofriadi, MM<br>Sri Mona Octafia, MM<br>Prof. Dr. Suryani, MSi |
| SKS              | 2 SKS (1 Teori, 1 Praktek )  |
| Semester         | III  |

## Silabus Matakuliah.

| No | Topik                           | Sub Topik  | Estimasi Waktu            |
|----|---------------------------------|--|---------------------------|
| 1  | Pengantar tentang Kewirausahaan | <ul style="list-style-type: none"><li>- Definisi dan Pengertian Kewirausahaan</li><li>- Peran Wirausaha dalam perekonomian</li><li>- Keterampilan dan sifat kewirausahaan</li><li>- Jenis Kewirausahaan</li><li>- Proses kewirausahaan</li></ul>                           | 200 menit (2x tatap muka) |
| 2  | Prinsip Kewirausahaan           | <ul style="list-style-type: none"><li>- kemandirian dan proaktif,</li><li>- inovasi dan kreativitas,</li><li>- ketekunan dan kegigihan,</li><li>- orientasi pelanggan,</li><li>- tanggung jawab sosial dan lingkungan,</li><li>- Fleksibilitas dan Adaptabilitas</li></ul> | 200 menit (2x tatap muka) |
| 3  | Proses Kewirausahaan            | <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifikasi Peluang.</li><li>- Perencanaan Bisnis:</li><li>- Pengembangan Produk dan layanan</li><li>- Pelaksanaan dan</li></ul>  | 100 menit (1x tatap muka) |

|    |   |   |                           |
|----|---|---|---------------------------|
|    |   | Pengelolaan<br>- Pemasaran dan Promosi<br>- Evaluasi dan Pengembangan |                           |
| 4  | Peluang usaha dibidang kesehatan            | - VCO dan Kewirausahaan.<br>- Nursing Center<br>- Homecare            | 200 menit (2x Tatap muka) |
| 5  | Inovasi dan kreatifitas dalam kewirausahaan | - Ekonomi Kreatif<br>- Inovasi VCO untuk Kewirausahaan.               | 100 menit (2x Tatap muka) |
| 6. | Komunikasi Kepemimpinan                     | - Komunikasi<br>- Kepemimpinan  | 100 menit (1x tatap muka) |
| 6. | Manajemen Usaha                             | - Mengembangkan pola Manajemen usaha.                                 | 100 menit (1x tatap muka) |
| 7. | Manajemen Pemasaran                         | - Beberapa konsep Manajemen Pemasaran                                 | 100 menit (1x tatap muka) |
|    | Manajemen keuangan                          | - Manajemen keuang pribadi<br>- Manajemen keuangan usaha              | 100 menit (1x tatap muka) |
| 9. | Bisnis Plan                                 | - merancang layout business plan<br>- Tata cara bisnis plan           | 200 menit (2x tatap muka) |

| <b>Pertemuan ke</b> | <b>Topik Bahasan</b>            | <b>Sub Topik Bahasa</b>               | <b>Indikator</b>  |
|---------------------|---------------------------------|---------------------------------------|---|
| 1-2                 | Pengantar tentang Kewirausahaan | Definisi dan Pengertian Kewirausahaan | Mahasiswa dapat menjelaskan pengertian dan definisi kewirausahaan |
|                     |                                 | Peran Wirausaha                       | Mahasiswa   |

|          |                              |  |  |
|----------|------------------------------|--|--|
|          |                              | dalam perekonomian   | dapat menjelaskan peran wirausaha dalam perekonomian                   |
|          |                              | Keterampilan dan sifat kewirausahaan   | Mahasiswa dapat mengetahui   |
|          |                              | Jenis Kewirausahaan  | Mahasiswa dapat menentukan   |
|          |                              | Proses kewirausahaan secara umum   | Mahasiswa dapat mengetahui proses kewirausahaan secara umum            |
| <b>3</b> | <b>Prinsip Kewirausahaan</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-kemandirian dan proaktif,</li> <li>-inovasi dan kreativitas,</li> <li>-ketekunan dan kegigihan,</li> <li>-orientasi pelanggan,</li> <li>-tanggung jawab sosial dan lingkungan,</li> <li>-fleksibilitas dan adaptabilitas.</li> </ul> | Mahasiswa dapat menjelaskan dan memahami prinsip-prinsip kewirausahaan |

|                                |  |   |  |
|--------------------------------|--|---|--|
| <b>4</b>                       | <b>Proses Kewirausahaan</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Identifikasi Peluang.</li> <li>-Perencanaan Bisnis</li> <li>-Pengembangan Produk dan layanan</li> <li>-Pelaksanaan dan Pengelolaan</li> <li>-Pemasaran dan Promosi</li> <li>-Evaluasi dan Pengembangan</li> </ul> | Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami serta menganalisa Proses Kewirausahaan |
| <b>5-6</b>                     | <b>Peluang usaha dibidang kesehatan</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- VCO dan Kewirausahaan</li> <li>- Nursing Center</li> <li>- Homecare</li> </ul>   | Mahasiswa dapat memahami peluang usaha dibidang kesehatan                      |
| <b>7-8</b>                     | <b>Inovasi dan kreatifitas dalam kewirausahaan</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ekonomi Kreatif</li> <li>-Inovasi VCO untuk Kewirausahaan.</li> </ul>   | Mahasiswa dapat membuat inovasi dalam kewirausahaan seperti ekonomi kreatif    |
| <b>9 Ujian Tengah Semester</b> |  |   |  |
| <b>10</b>                      | <b>Komunikasi Kepemimpinan</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Komunikasi</li> <li>-Kepemimpinan</li> </ul>  | Mahasiswa dapat  |

|              |   |  |  |
|--------------|---|--|--|
|              |   |  | memahami<br>Konikasi<br>Kepemimpinan   |
| <b>11</b>    | <b>Manejemen<br/>Usaha</b>                      | -<br>Mengembangkan<br>Manajemen<br>usaha.                          | Mahasiswa<br>memahami<br>Manajemen<br>usaha                                  |
| <b>12-13</b> | <b>Manejemen<br/>Pemasaran dan<br/>keuangan</b> | -Beberapa<br>konsep<br>Manajemen<br>Pemasaran                      | Mahasiswa<br>memahami<br>manajemen<br>pemasaran dan<br>manajemen<br>keuangan |
| <b>14-15</b> | <b>Bisnis Plan</b>                              | -merancang<br>layout business<br>plan<br>-Tata cara bisnis<br>plan | Mahasiswa<br>dapat<br>membuat atau<br>merancang<br>Bisnis Plan               |
| <b>16</b>    | <b>Ujian Akhir Semester</b>                     |  |  |

# BAB I PENDAHULUAN

## **A. Deskripsi singkat**

Untuk mempelajari Kewirausahaan mahasiswa perlu mengetahui dan memahami definisi serta pengertian dari kewirausahaan, peran wirausaha dalam perekonomian, keterampilan dan sifat kewirausahaan, jenis kewirausahaan, dan proses kewirausahaan,. Dalam Bab ini semua dipaparkan secara rinci.

## **B. Penyajian Materi.**

### **1.1 Definisi dan Pengertian Kewirausahaan.**

Definisi kewirausahaan ada beberapa seperti yang dijelaskan berikut ini yaitu

#### **a. Definisi klasik:**

Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai kemampuan atau kemauan seseorang untuk mengidentifikasi, menciptakan, dan mengelola peluang bisnis dengan cara yang inovatif dan berorientasi pada hasil. Ini melibatkan pengambilan risiko yang terukur dan penggunaan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan bisnis.

#### **b. Definisi ekonomi:**

Dalam konteks ekonomi, kewirausahaan merujuk pada proses pengorganisasian dan pengelolaan faktor-faktor produksi (tenaga kerja, modal, sumber daya, dll.) untuk menciptakan nilai ekonomi. Kewirausahaan juga berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja, inovasi, pertumbuhan ekonomi, dan pengembangan masyarakat.

#### **c. Definisi sosial:**

Kewirausahaan sosial melibatkan penggunaan prinsip-prinsip bisnis dan inovasi untuk menyelesaikan masalah sosial atau lingkungan. Ini melibatkan upaya untuk mencapai dampak positif di masyarakat melalui pembuatan model bisnis yang berkelanjutan.

#### **d. Definisi intrapreneurship:**

Intrapreneurship mengacu pada kewirausahaan yang terjadi di dalam organisasi atau perusahaan yang sudah ada. Intrapreneurship melibatkan kemampuan individu dalam mengidentifikasi peluang bisnis baru, mengembangkan ide-ide inovatif, dan memimpin proyek-proyek yang menciptakan nilai tambah bagi organisasi.

**e. Definisi teknologi:**

Kewirausahaan berbasis teknologi melibatkan penerapan teknologi dan inovasi dalam menciptakan atau mengembangkan produk atau layanan baru. Ini melibatkan penggunaan teknologi sebagai alat untuk mencapai keunggulan kompetitif dan memenuhi kebutuhan pasar yang berkembang.

**1.2. Peran wirausaha dalam perekonomian.**

Wirausaha sangat besar perannya dalam perekonomian, dimana bisa menciptakan lapangan kerja. Dimasa sekarang untuk penerimaan sebagai pegawai negeri sangat susah, dan apalagi sudah beberapa tahun ini tidak ada rekrutmen pegawai negeri sipil. Untuk menciptakan lapangan kerja, peran wirausaha sangat besar.

Selain itu ada beberapa lagi perannya didunia perekonomian seperti berikut:

**a. Menciptakan lapangan kerja**

Wirausaha berperan dalam menciptakan lapangan kerja baru. Dengan memulai bisnis mereka sendiri, wirausaha membuka peluang bagi orang lain untuk bekerja dan menghasilkan pendapatan. Dalam sebuah ekonomi, pertumbuhan lapangan kerja yang sehat sangat penting bagi kesejahteraan masyarakat.

**b. Mendorong inovasi**

Wirausaha sering kali menjadi agen perubahan dalam masyarakat. Mereka mendorong inovasi dengan menciptakan produk atau layanan baru, mengembangkan teknologi baru, atau menemukan cara baru untuk memenuhi kebutuhan pasar. Inovasi tersebut dapat memperbaiki efisiensi, meningkatkan kualitas hidup, dan menciptakan nilai tambah dalam perekonomian.

**c. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi**

Wirausaha merupakan penggerak pertumbuhan ekonomi. Melalui penciptaan dan pengembangan usaha baru, wirausaha menciptakan nilai ekonomi dan kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) suatu negara. Pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan membutuhkan adanya wirausaha yang aktif dalam menciptakan peluang baru

**d. Menghasilkan pendapatan dan kemakmuran:**

Wirausaha memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan pendapatan dan kemakmuran masyarakat. Bisnis yang sukses

menghasilkan keuntungan, yang dapat digunakan untuk membayar upah karyawan, membeli barang dan jasa dari pemasok, serta memberikan dividen kepada pemegang saham. Pendapatan yang dihasilkan oleh wirausaha juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi dan peningkatan kualitas hidup

**e. Menyelesaikan masalah sosial dan lingkungan:**

Wirausaha sosial merupakan jenis wirausaha yang berfokus pada memecahkan masalah sosial dan lingkungan. Mereka menciptakan usaha dengan tujuan yang lebih luas, seperti mengurangi kemiskinan, meningkatkan pendidikan, atau menjaga kelestarian lingkungan. Dengan memadukan prinsip bisnis dan dampak sosial, wirausaha sosial berperan dalam memperbaiki kondisi sosial dan lingkungan

**f. Mendorong daya saing dan inovasi pasar**

Keberadaan wirausaha yang kompetitif mendorong peningkatan daya saing di pasar. Persaingan antara wirausaha menghasilkan inovasi, kualitas produk yang lebih baik, dan harga yang lebih kompetitif. Ini memberikan pilihan lebih banyak bagi konsumen dan mendorong perbaikan terus-menerus dalam kualitas dan efisiensi

Demikian banyak nya peran wirausaha dalam perekonomian. Pada dasarnya adalah membantu perekonomian dan kemakmuran masyarakat.

### **1.3. Keterampilan dan sifat kewirausahaan.**

Sebagai seorang wirausahawan dibutuhkan keterampilan tertentu dan sifat-sifat yang tersendiri untuk mencapai kesuksesan. Kewirausahaan melibatkan kemampuan untuk berpikir kreatif dan melihat peluang di sekitar kita. Wirausaha perlu dapat menghasilkan ide-ide baru, mengidentifikasi celah di pasar, dan mengembangkan solusi inovatif untuk masalah yang ada. Ini dinamakan dengan **Keterampilan Kreativitas dan Inovasi**.

Disamping itu juga diperlukan **Keterampilan Komunikasi dan Negosiasi**, dimana dengan keterampilan komunikasi yang baik akan mendorong kesuksesan dalam berwirausaha. Wirausaha perlu dapat mengkomunikasikan visi mereka dengan jelas kepada orang lain, berinteraksi dengan pelanggan, mitra bisnis, dan karyawan. Selain itu, keterampilan negosiasi yang efektif juga diperlukan dalam menjalin kerjasama, menjajaki kesepakatan, dan membangun hubungan yang saling menguntungkan.

Dalam menjalankan bisnis, wirausaha harus efisien dalam mengelola waktu dan tugas. Seorang wirausahawan perlu memiliki **keterampilan manajemen waktu yang baik**, mampu mengatur prioritas, dan mengelola sumber daya. Disamping mampu merencanakan dengan baik dan mengembangkan strategi bisnis yang efektif. Ini melibatkan kemampuan untuk menetapkan tujuan yang jelas, merumuskan rencana tindakan, mengelola sumber daya, dan membuat keputusan yang tepat dalam mencapai tujuan bisnis.

Keterampilan **Mengambil Risiko yang Terukur**: sangat diperlukan untuk mendorong kesuksesan seorang wirausahawan, karena kewirausahaan melibatkan pengambilan risiko yang terukur. Wirausaha perlu berani menghadapi ketidakpastian dan mencoba hal-hal baru. Namun, mereka juga harus dapat mengevaluasi risiko secara cermat, mengelola risiko dengan baik, dan membuat keputusan yang berdasarkan informasi yang tersedia.

Seorang wirausahawan yang sukses mesti mempunyai sifat-sifat sebagai berikut:

**a. Tekun dan ulet:**

Dalam berwirausaha sering kali mendapatkan tantangan dan kegagalan. Wirausaha perlu memiliki ketekunan dan keuletan untuk tetap bertahan dalam menghadapi rintangan dan melewati masa-masa sulit. Mereka harus memiliki tekad yang kuat untuk terus mencoba dan belajar dari setiap kegagalan.

**b. Fleksibilitas dan Adaptabilitas:**

Lingkungan bisnis seringkali berubah dengan cepat. Wirausaha perlu memiliki fleksibilitas dan adaptabilitas untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar, tren, dan kondisi ekonomi. Mereka harus mampu beradaptasi, belajar hal baru, dan mengubah strategi ketika diperlukan.

**c. Jiwa kepemimpinan:**

Wirausaha perlu memiliki jiwa kepemimpinan yang kuat. Mereka harus mampu menginspirasi dan memotivasi orang lain, mengelola tim dengan efektif, dan membangun

#### 1.4. Jenis Kewirausahaan.

Kewirausahaan ada beberapa macam tergantung bentuknya seperti:

**a. Kewirausahaan Produk:**

Jenis kewirausahaan ini melibatkan menciptakan dan mengembangkan produk baru. Wirausaha produk berfokus pada inovasi dalam

menciptakan barang atau produk yang memenuhi kebutuhan atau keinginan pasar.

Contoh:

Termasuk jenis kewirausahaan ini adalah perusahaan seperti **Tesla**, yang menciptakan mobil listrik dengan teknologi canggih, atau

**Apple**, yang mengembangkan produk-produk inovatif seperti iPhone, iPad, dan Mac.

Wirausaha pembuatan **Virgin Coconut Oil**

atau wirausaha makanan yang menciptakan makanan atau minuman unik. seperti ,

- Juz Kale
- Juz Rosella
- Teh bunga telang
- Kopi daun kawa
- Dendeng pisang
- Rendang jamur

b. **Kewirausahaan Jasa:**

Kewirausahaan jasa adalah yang melibatkan penyediaan layanan kepada pelanggan. Wirausaha jasa berfokus pada memberikan solusi dan pengalaman kepada klien melalui layanan yang mereka tawarkan.

**Contoh**

- wirausaha konsultan manajemen,
- agen perjalanan, atau
- desainer grafis yang menawarkan jasa kreatif kepada klien.

c. **Kewirausahaan Sosial:**

Kewirausahaan social adalah kewirausahaan yang bertujuan untuk mencapai dampak sosial atau lingkungan yang positif. Wirausaha sosial memadukan prinsip bisnis dengan tujuan sosial untuk memecahkan masalah sosial dan meningkatkan kondisi masyarakat.

**Contoh:**

perusahaan **Grameen Bank**, yang didirikan oleh Muhammad Yunus dan berfokus pada memberikan akses keuangan kepada mereka yang kurang mampu di Bangladesh, atau TOMS, yang menjual sepatu dan menggunakan bagian dari pendapatannya untuk menyumbangkan sepatu kepada mereka yang membutuhkan. wirausaha yang berfokus pada pengentasan kemiskinan, pendidikan, atau kesehatan masyarakat.

**Contoh**

P4S Sungkai Permai - Ekowisata Sungkai Green Park  
Dekat Kampus UNAND Limau Manis Kota Padang.



Gambar 1. Kegiatan Kewirausahaan Sosial di Kota Padang.  
(Foto Ferdhinal Asful)

**d. Kewirausahaan Teknologi:**

Jenis kewirausahaan ini berfokus pada pemanfaatan teknologi dan inovasi dalam menciptakan bisnis baru. Wirausaha teknologi mengembangkan dan mengkomersialkan produk atau layanan berbasis teknologi yang inovatif.

## Contoh

wirausaha di bidang perangkat lunak, aplikasi mobile, atau teknologi tinggi lainnya.

perusahaan seperti Google, yang mengembangkan produk dan layanan berbasis teknologi seperti mesin pencari, atau Facebook, yang menyediakan platform media sosial yang populer di seluruh dunia.

### e. Kewirausahaan Online:

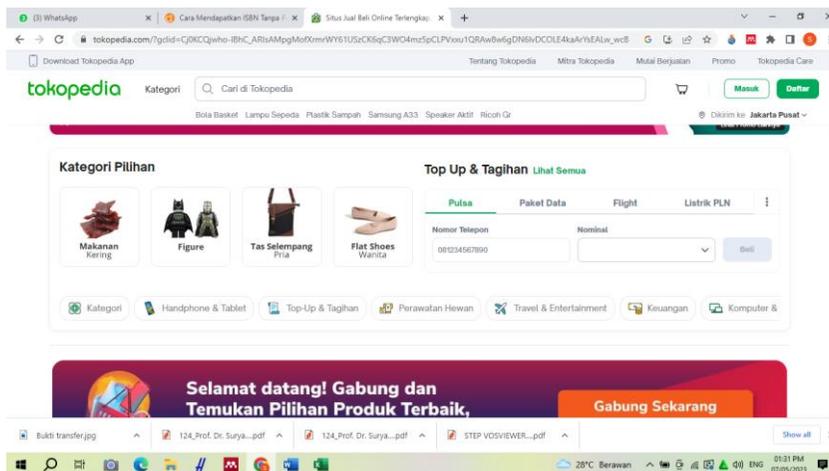
Kewirausahaan online melibatkan pendirian dan pengelolaan bisnis melalui platform online. Wirausaha online memanfaatkan internet dan teknologi digital untuk menciptakan model bisnis yang unik dan menjangkau pasar yang lebih luas.

## Contoh

toko online,

platform e-learning, atau

bisnis pemasaran digital.



Gambar 2. Kewirausahaan On-line

### f. Kewirausahaan Intrapreneurship:

Yaitu kewirausahaan yang terjadi di dalam perusahaan atau organisasi yang sudah ada. Intrapreneurship melibatkan karyawan yang memiliki kreativitas dan inisiatif untuk mengembangkan proyek baru, inovasi, atau unit bisnis yang menghasilkan nilai tambah bagi perusahaan tersebut.

Contoh:

(1). Gojek:

Gojek, sebagai salah satu perusahaan teknologi terbesar di Indonesia, mendorong karyawan untuk mengembangkan ide-ide inovatif melalui program **GoInnovate**. Program ini memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengusulkan solusi baru, produk, atau fitur yang dapat meningkatkan layanan Gojek.

(2). Telkom Indonesia:

Telkom Indonesia memiliki program bernama "**Inovasi Bagi Negeri**" yang mendorong karyawan untuk menjadi intrapreneur dengan mengembangkan solusi inovatif dalam industri telekomunikasi dan teknologi informasi.

(3). BTPN:

BTPN adalah salah satu bank di Indonesia yang menerapkan kewirausahaan intrapreneurship melalui program **BTPN WOW! (Working on Weekend)**. Program ini memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengembangkan ide-ide bisnis yang inovatif dan menjalankan proyek-proyek baru di luar tugas utama mereka.

(4). Tokopedia:

Tokopedia, salah satu perusahaan e-commerce terbesar di Indonesia, memberikan ruang bagi karyawannya untuk menjadi intrapreneur melalui program bernama "**Beasiswa Intrapreneurship**". Program ini memberikan dukungan dan dana kepada karyawan yang memiliki ide-ide bisnis baru yang dapat dikembangkan dalam lingkungan perusahaan.

(5). Bank Mandiri:

Bank Mandiri memiliki program "**Mandiri Inovasi**" yang mendorong karyawan untuk menjadi intrapreneur dan mengembangkan ide-ide inovatif di bidang layanan keuangan. Program ini memberikan dukungan dan pelatihan kepada karyawan yang ingin mengimplementasikan ide-ide baru dalam perusahaan.

**g. Kewirausahaan Mikro dan Kecil:**

Kewirausahaan mikro dan kecil melibatkan pendirian dan pengelolaan bisnis skala kecil atau individu yang memiliki usaha sendiri. Kewirausahaan mikro dan kecil biasanya memiliki keterbatasan sumber daya dan fokus pada segmen pasar yang lebih spesifik.

**Contoh**

usaha rumahan, toko kecil, atau bisnis jasa mandiri.



Gambar 3. Usaha mini market rumahan.

**1.5. Proses Kewirausahaan.**

Proses kewirausahaan adalah serangkaian langkah-langkah yang diambil oleh seorang wirausaha untuk mengidentifikasi, mengembangkan, dan mengimplementasikan ide bisnis mereka. Proses ini mencakup tahap-tahap penting yang harus dilalui untuk memastikan kesuksesan dalam memulai dan menjalankan bisnis. Berikut adalah penjelasan tentang beberapa tahapan dalam proses kewirausahaan:

**a. Identifikasi Peluang:**

Tahap pertama dalam proses kewirausahaan adalah mengidentifikasi peluang bisnis. Ini melibatkan mengamati lingkungan sekitar, melakukan riset pasar, dan mencari kebutuhan atau celah yang ada dalam pasar. Wirausaha harus mampu mengenali peluang yang berpotensi menguntungkan dan sesuai dengan minat, keahlian, atau pengalaman mereka.

**b. Perencanaan Bisnis:**

Setelah mengidentifikasi peluang, langkah selanjutnya adalah merencanakan bisnis secara menyeluruh. Ini melibatkan mengembangkan rencana bisnis yang mencakup visi dan misi bisnis, analisis pasar, strategi pemasaran, struktur organisasi, perkiraan

keuangan, dan rencana operasional. Perencanaan yang baik membantu wirausaha mengarahkan langkah-langkah mereka dan memperoleh pembiayaan yang diperlukan

c. Pengembangan Produk atau Layanan:

Tahap ini melibatkan pengembangan produk atau layanan yang akan ditawarkan kepada pasar. Ini termasuk merancang, menciptakan, dan menguji produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan. Wirausaha juga perlu mempertimbangkan faktor-faktor seperti kualitas, keunggulan kompetitif, dan nilai tambah yang ditawarkan oleh produk atau layanan mereka

d. Pelaksanaan dan Pengelolaan:

Setelah produk atau layanan dikembangkan, langkah berikutnya adalah melaksanakan rencana bisnis. Ini melibatkan pengelolaan sumber daya, perekrutan dan manajemen tim, pengaturan sistem operasional, serta pelaksanaan strategi pemasaran dan penjualan. Penting bagi wirausaha untuk memiliki keterampilan manajemen yang baik dan mampu mengatasi tantangan yang muncul selama proses pelaksanaan

e. Pemasaran dan Promosi:

Tahap ini melibatkan upaya untuk memasarkan dan mempromosikan produk atau layanan kepada pasar. Wirausaha perlu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, termasuk penetapan harga, distribusi, dan promosi untuk mencapai target pasar mereka. Menggunakan strategi pemasaran digital dan media sosial juga menjadi penting dalam era digital saat ini.

f. Evaluasi dan Pengembangan

Proses kewirausahaan tidak berakhir setelah bisnis dimulai. Evaluasi terus-menerus diperlukan untuk memantau kinerja bisnis, mengidentifikasi kelemahan atau peluang baru, dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk pengembangan bisnis jangka panjang. Wirausaha harus siap untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan memperbarui strategi mereka seiring waktu.

### **C. Rangkuman**

Kewirausahaan adalah matakuliah yang sangat menarik bila dipelajari dengan berurutan, dan dimulai dengan memahami definisi kewirausahaan. Definisi kewirausahaan ada beberapa yaitu definisi klasik, ekonomi, sosial, intrapreneurship dan teknologi.

Kewirausahaan ada bermacam jenisnya yaitu kewirausahaan produk, jasa, sosial, teknologi, online, intrapreneurship dan kewirausahaan mikro dan kecil. Masing-masing nya mempunyai keistimewaan tersendiri.

Untuk memulai berwirausaha diperlukan pengetahuan bagaimana proses berjalannya wirausaha secara umum. Sehingga perlu dipelajari tahapan proses kewirausahaan.

Disamping itu agar menjadi seorang wirausahawan yang sukses maka diperlukan juga mengetahui dan mempelajari sifat-sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Diantara sifat-sifat yang harus dimiliki itu adalah tekun dan ulet, fleksibilitas dan adaptabilitas, dan mempunyai jiwa kepemimpinan.

#### **D. Penugasan**

Setelah mempelajari bab ini maka ada beberapa penugasan yang dapat diberikan.

Tugas.

1. Buat kelompok mahasiswa yang anggotanya 4 orang. Perhatikan lingkungan sekitar Kampus Universitas Perintis. Diskusikan dengan sesama anggota kelompok mahasiswa apakah bisa dibuat Program Kewirausahaan Sosial di sekitar kampus Universitas Perintis Indonesia?
2. Perhatikan lingkungan sekitar kampus, kemudian tentukan kondisi social masyarakatnya dan

#### **Daftar Pustaka.**

- Aprillianita, Putri Yunita. 2020. 'Internalisasi Soft Skills Dan Minat Kewirausahaan Dalam Pembentukan Jiwa Kewirausahaan'. Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi 5(2):70-78. doi: 10.21067/jrpe.v5i2.4578.
- Khamimah, Wininatin. 2021. 'Peran Kewirausahaan Dalam Memajukan Perekonomian Indonesia'. Jurnal Disrupsi Bisnis 4(3):2017. doi: 10.32493/drpb.v4i3.9676.
- Sukirman, Sukirman. 2017. 'Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan'. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis 20(1):117. doi: 10.24914/jeb.v20i1.318.
- Taufik Hidayat, Zuhri M. Nawawi. 2022. 'STRATEGI MENUMBUHKAN JIWA KREATIF DAN INOVATIF DALAM KEWIRAUSAHAAN'. Action Research Literate 33(1):1-12.

## **BAB II**

### **PRINSIP KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. Deskripsi Singkat.**

Pada bab ini akan membahas tentang apa saja prinsip kewirausahaan, yang sangat penting untuk menjalankan bisnis atau praktek tentang kewirausahaan. Pada bab ini akan dijelaskan prinsip-prinsip utama yang membimbing seorang wirausaha dalam mengambil keputusan.

#### **B. Penyajian Materi.**

Materi ini mencakup prinsip-prinsip seperti kemandirian dan proaktif, inovasi dan kreativitas, ketekunan dan kegigihan, orientasi pelanggan, tanggung jawab sosial dan lingkungan, fleksibilitas dan adaptabilitas.

### **2.1. Prinsip Kewirausahaan.**

Adapun Prinsip-prinsip Kewirausahaan ini ada beberapa seperti berikut,

#### **1. Mandiri dan Proaktif:**

Prinsip pertama adalah kemandirian dan proaktif. Seorang wirausaha harus memiliki motivasi dan inisiatif untuk bertindak secara mandiri, mengambil risiko, dan mencari peluang. Mereka tidak bergantung pada orang lain untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka.

#### **Contoh 1.**

Seorang wirausaha mandiri yang proaktif adalah seseorang yang memiliki ide bisnis baru dan tidak menunggu orang lain untuk memulainya. Mereka melakukan riset pasar, mengembangkan rencana bisnis, dan mulai mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk meluncurkan bisnis mereka. Mereka tidak tergantung pada orang lain untuk memberi mereka kesempatan, tetapi bergerak maju dengan tekad sendiri.

#### **Contoh 2.**

Seorang wirausaha muda yang mandiri dan proaktif memiliki visi untuk membantu anak-anak miskin di daerah terpencil mendapatkan pendidikan yang layak. Mereka tidak menunggu pemerintah atau organisasi lain untuk memecahkan masalah tersebut, melainkan mereka memulai yayasan sendiri yang mengumpulkan dana,

mencari sukarelawan, dan mendirikan sekolah-sekolah kecil di daerah tersebut. Mereka bertindak secara proaktif untuk mewujudkan misi mereka sendiri.

### Contoh 3.

Seorang wirausaha yang kreatif dan mandiri merancang sebuah aplikasi ponsel untuk memudahkan orang dalam menemukan layanan kebersihan profesional di wilayah mereka. Mereka tidak menunggu perusahaan kebersihan besar untuk mengembangkan solusi tersebut, melainkan mereka memulai bisnis sendiri dan membuat aplikasi yang inovatif. Dengan ketekunan dan kemandirian, mereka berhasil menciptakan platform yang sukses dan membantu orang mendapatkan layanan kebersihan dengan mudah.

### Contoh 4

Seorang wirausaha yang mandiri dan proaktif dalam industri makanan memutuskan untuk memulai bisnis katering sehat dengan makanan organik. Mereka tidak menunggu permintaan dari konsumen, tetapi mereka mengidentifikasi kebutuhan pasar akan makanan sehat dan memulai bisnis mereka sendiri. Dengan kemandirian dan inisiatif, mereka mengembangkan menu yang sehat, menjalin kemitraan dengan petani organik, dan memasarkan layanan katering mereka kepada masyarakat yang peduli akan pola makan sehat.

## 2. Inovasi dan Kreativitas:

Prinsip berikutnya adalah inovasi dan kreativitas. Wirausaha harus memiliki kemampuan untuk berpikir di luar kotak (*out of the box*), menciptakan ide-ide baru, dan mengembangkan solusi inovatif untuk masalah atau kebutuhan pasar. Prinsip ini mendorong wirausaha untuk terus mencari cara baru untuk membedakan diri mereka di pasar yang kompetitif.

Kata inovasi dan kreativitas berdiri masing-masing dengan pengertiannya.

**Inovasi adalah** kemampuan untuk menciptakan atau mengembangkan ide-ide baru, produk, layanan, atau proses yang membawa nilai tambah bagi pasar.

Dalam konteks kewirausahaan, inovasi adalah salah satu prinsip kunci yang membedakan wirausaha sukses dari yang lainnya. Wirausaha yang inovatif memiliki kepekaan terhadap perubahan, kemampuan untuk melihat peluang di mana orang lain tidak melihatnya, dan kemauan untuk mencoba hal-hal baru.

Contoh 1,

Seorang wirausaha inovatif mungkin mengembangkan produk baru yang mengisi kekosongan di pasar atau mengubah cara tradisional suatu industri beroperasi dengan memanfaatkan teknologi baru. Mereka mungkin menggunakan riset dan analisis pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, lalu mengembangkan solusi yang inovatif dan memenuhi kebutuhan tersebut.

Sementara itu

**Kreativitas adalah** kemampuan untuk berpikir di luar batas konvensional dan menciptakan ide-ide baru yang unik dan orisinal.

Dalam kewirausahaan, kreativitas menjadi penting untuk menghasilkan solusi yang inovatif, menghadirkan nilai yang berbeda, dan membedakan bisnis dari pesaing.

Contoh,

Seorang wirausaha kreatif mungkin menciptakan kampanye pemasaran yang unik dan menarik perhatian, mengembangkan desain produk yang menonjol dan menarik minat konsumen, atau menciptakan pengalaman pelanggan yang tidak terlupakan. Mereka menggunakan imajinasi dan keberanian untuk melampaui batasan yang ada dan menciptakan sesuatu yang baru dan menarik.

Adakalanya inovasi tidak dapat dipisahkan dengan kreativitas seperti berikut,

Contoh,

Seorang wirausaha dalam industri fashion mengembangkan ide inovatif dengan menggunakan bahan-bahan daur ulang untuk menciptakan pakaian ramah lingkungan. Mereka menerapkan kreativitas dalam mendesain produk yang unik dan menggabungkan bahan-bahan yang tidak konvensional untuk menghasilkan pakaian yang modis dan ramah lingkungan. Dengan inovasi dan kreativitas ini, mereka tidak hanya memenuhi kebutuhan pelanggan yang peduli akan lingkungan, tetapi juga membedakan bisnis mereka dari pesaing.

Contoh 2,

Seorang wirausaha di bidang teknologi mengembangkan aplikasi mobile yang revolusioner untuk membantu orang mengatur keuangan mereka. Mereka menciptakan alat yang inovatif untuk melacak pengeluaran, mengatur anggaran, dan memberikan saran

keuangan yang personal. Dengan kreativitas dalam pengembangan fitur-fitur yang unik dan inovatif, aplikasi ini memberikan solusi yang lebih efektif dan menarik bagi pengguna dibandingkan dengan aplikasi keuangan konvensional.

Contoh 3,

Seorang wirausaha di industri makanan menghadirkan inovasi dengan menciptakan varian produk yang belum pernah ada sebelumnya. Mereka menggabungkan rasa dan bahan-bahan yang tidak biasa untuk menciptakan hidangan yang unik dan menggugah selera. Dengan kreativitas dalam eksperimen dengan rasa, tekstur, dan presentasi, mereka menarik minat pelanggan yang mencari pengalaman makan yang baru dan berbeda.

Contoh 4,

Seorang wirausaha di industri teknologi energi mengembangkan solusi inovatif untuk memanfaatkan energi terbarukan. Mereka menciptakan teknologi baru yang dapat menghasilkan listrik dari sumber energi terbarukan seperti sinar matahari atau angin dengan cara yang lebih efisien dan ekonomis. Dengan kreativitas dalam desain dan pengembangan teknologi, mereka berkontribusi pada transisi energi yang lebih berkelanjutan dan memberikan solusi yang inovatif dalam menyediakan sumber energi bersih.

Contoh-contoh ini menggambarkan bagaimana prinsip inovasi dan kreativitas diterapkan dalam kewirausahaan di berbagai industri. Wirausaha yang memiliki prinsip ini mampu melihat peluang di mana orang lain tidak melihatnya, menciptakan produk dan layanan yang unik, dan memecahkan masalah dengan cara yang inovatif.

### **3. Ketekunan dan Kegigihan:**

Ketekunan dan kegigihan juga menjadi prinsip kewirausahaan yang penting. Memulai dan menjalankan bisnis tidak selalu mudah, dan ada tantangan dan hambatan yang mungkin dihadapi. Wirausaha perlu memiliki ketekunan dan kegigihan untuk menghadapi rintangan, melanjutkan usaha mereka, dan mengatasi kegagalan yang mungkin terjadi.

Ketekunan dan kegigihan adalah juga 2 kata yang memiliki arti tersendiri, dimana,

**Ketekunan adalah** kemampuan untuk tetap fokus, gigih, dan bertahan dalam menghadapi tantangan dan rintangan yang muncul dalam perjalanan kewirausahaan.

Wirausaha yang memiliki prinsip ketekunan tidak mudah menyerah di hadapan hambatan atau kegagalan. Mereka memiliki kemauan yang kuat untuk terus melangkah maju dan mencapai tujuan mereka, meskipun dihadapkan pada kesulitan atau penolakan.

Contoh,

Seorang wirausaha yang memiliki ketekunan akan tetap bekerja keras dan tidak menyerah ketika menghadapi kesulitan dalam mengumpulkan modal usaha. Mereka mungkin mencoba berbagai sumber pendanaan, mencari mitra bisnis, atau mengatur ulang strategi keuangan mereka untuk tetap melanjutkan bisnis mereka. Ketekunan ini membantu mereka tetap fokus pada tujuan jangka panjang dan tidak tergoyahkan oleh hambatan yang datang.

Sementara itu,

**Kegigihan adalah** kemauan untuk terus maju, bahkan dalam menghadapi kegagalan atau tantangan yang berat.

Wirausaha yang memiliki prinsip kegigihan tidak mudah putus asa atau menyerah ketika menghadapi kegagalan atau kemunduran. Mereka menggunakan kegagalan sebagai pelajaran dan dorongan untuk mencoba lagi dengan pendekatan yang lebih baik.

Contoh,

seorang wirausaha yang mengalami kegagalan dalam peluncuran produk awal tidak akan menyerah begitu saja. Mereka akan belajar dari kesalahan, mendengarkan umpan balik pelanggan, dan memodifikasi produk mereka untuk mencapai kesuksesan. Kegigihan ini memungkinkan mereka untuk terus melanjutkan dan terus beradaptasi dalam menghadapi perubahan pasar dan tantangan yang muncul.

Prinsip ketekunan dan kegigihan ini juga dapat dikatakan sebagai semangat yang tinggi untuk berusaha seperti contoh berikut,

Contoh,

seorang wirausaha yang menghadapi persaingan ketat dalam industri mereka tidak akan menyerah hanya karena ada pesaing yang lebih besar atau lebih mapan. Mereka akan terus mencari keunggulan kompetitif, menciptakan nilai tambah bagi pelanggan, dan bekerja keras untuk mempertahankan posisi mereka di pasar. Semangat ini membantu mereka melalui masa-masa sulit dan memotivasi mereka untuk terus bergerak maju.

#### 4. **Orientasi Pelanggan:**

Prinsip penting lainnya adalah orientasi pelanggan. Seorang wirausaha harus mengutamakan kepuasan pelanggan dan memahami kebutuhan dan keinginan mereka. Prinsip ini melibatkan pendekatan berbasis pelanggan dalam pengembangan produk atau layanan, serta memberikan pelayanan yang berkualitas dan pengalaman positif kepada pelanggan.

Ada beberapa hal yang perlu dijelaskan mengenai orientasi pelanggan ini yaitu:

- a. Memahami kebutuhan pelanggan:  
Wirausaha yang mengedepankan orientasi pelanggan memahami bahwa keberhasilan bisnis mereka tergantung pada kepuasan pelanggan. Mereka mengambil waktu untuk memahami kebutuhan, preferensi, dan tantangan yang dihadapi oleh pelanggan mereka. Dengan memahami dengan baik pelanggan mereka, wirausaha dapat mengembangkan produk, layanan, dan pengalaman pelanggan yang lebih relevan dan memuaskan.
- b. Menyediakan nilai tambah bagi pelanggan:  
Prinsip orientasi pelanggan melibatkan memberikan nilai tambah yang nyata bagi pelanggan. Wirausaha yang efektif mencari cara untuk memecahkan masalah pelanggan, memenuhi keinginan mereka, atau memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan pesaing. Mereka berfokus pada penciptaan produk atau layanan yang relevan, berkualitas, dan memberikan pengalaman yang positif kepada pelanggan.
- c. Berkomunikasi dan mendengarkan dengan baik:  
Wirausaha yang menerapkan prinsip orientasi pelanggan memprioritaskan komunikasi yang baik dengan pelanggan. Mereka mendengarkan umpan balik, masukan, dan kebutuhan pelanggan secara teratur. Dengan mendengarkan pelanggan, wirausaha dapat memahami perubahan dalam preferensi atau kebutuhan pelanggan, dan mengadopsi perubahan tersebut dalam bisnis mereka. Komunikasi yang efektif juga memungkinkan wirausaha untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, menciptakan kepercayaan, dan meningkatkan loyalitas pelanggan.
- d. Adaptasi terhadap perubahan pasar: Prinsip orientasi pelanggan juga melibatkan kesiapan wirausaha untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan. Mereka melacak tren industri, menganalisis data pasar, dan mengikuti perkembangan pelanggan. Dengan memahami perubahan ini, wirausaha dapat mengidentifikasi peluang baru, menyesuaikan strategi bisnis

mereka, dan mengembangkan produk atau layanan yang relevan dengan kebutuhan pelanggan yang berkembang.

Contoh-contoh penerapan prinsip orientasi pelanggan dalam kewirausahaan meliputi: menerima umpan balik pelanggan secara terbuka dan menggunakannya untuk meningkatkan produk atau layanan, melakukan riset pasar secara teratur untuk memahami perubahan kebutuhan pelanggan, berinvestasi dalam pelatihan karyawan untuk memberikan pelayanan pelanggan yang baik, dan mengembangkan program loyalitas pelanggan untuk mempertahankan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

contoh yang lebih kongkrit ada beberapa seperti:

Contoh 1.

Perusahaan teknologi yang berbasis aplikasi mengadopsi prinsip orientasi pelanggan dengan melakukan survei reguler kepada pengguna mereka untuk memahami kebutuhan dan preferensi mereka. Berdasarkan umpan balik pelanggan, mereka melakukan perbaikan dan pengembangan berkelanjutan pada aplikasi mereka, termasuk menambahkan fitur baru atau meningkatkan antarmuka pengguna, untuk memastikan pengalaman pengguna yang optimal.

Contoh 2.

Sebuah restoran yang sukses menerapkan prinsip orientasi pelanggan dengan menawarkan menu yang bervariasi dan dapat disesuaikan sesuai dengan preferensi pelanggan. Mereka secara aktif mendengarkan umpan balik pelanggan mengenai pilihan menu, kualitas makanan, dan pelayanan, serta meresponsnya dengan cepat. Restoran ini juga memberikan peluang bagi pelanggan untuk mengajukan permintaan khusus, seperti makanan dengan kebutuhan diet tertentu, dan berusaha memenuhi kebutuhan individual setiap pelanggan.

Contoh 3.

Sebuah restoran yang sukses menerapkan prinsip orientasi pelanggan dengan menawarkan menu yang bervariasi dan dapat disesuaikan sesuai dengan preferensi pelanggan. Mereka secara aktif mendengarkan umpan balik pelanggan mengenai pilihan menu, kualitas makanan, dan pelayanan, serta meresponsnya dengan cepat. Restoran ini juga memberikan peluang bagi pelanggan untuk mengajukan permintaan khusus, seperti makanan dengan kebutuhan diet tertentu, dan berusaha memenuhi kebutuhan individual setiap pelanggan.

#### Contoh 4.

Sebuah perusahaan teknologi mobil mengutamakan prinsip orientasi pelanggan dengan mempelajari perilaku pengemudi dan kebutuhan pengguna dalam berkendara. Mereka mengintegrasikan teknologi canggih dalam mobil mereka, seperti sistem navigasi yang intuitif, konektivitas ponsel yang mudah, dan fitur keamanan yang tinggi, berdasarkan penelitian yang mendalam mengenai preferensi dan harapan pengemudi. Prinsip ini memungkinkan mereka untuk menciptakan pengalaman mengemudi yang lebih baik dan memenuhi kebutuhan pelanggan di industri otomotif.

Contoh-contoh ini menggambarkan beragam cara di mana prinsip orientasi pelanggan diterapkan dalam kewirausahaan di berbagai industri. Dalam setiap contoh, perusahaan berupaya untuk memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan memberikan nilai tambah dan pengalaman yang unggul. Prinsip ini membantu wirausaha untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mencapai keberhasilan bisnis yang berkelanjutan.

#### **5. Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan:**

Prinsip kewirausahaan juga mencakup tanggung jawab sosial dan lingkungan. Wirausaha harus menyadari dampak bisnis mereka terhadap masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Prinsip ini mendorong wirausaha untuk beroperasi secara etis, berkelanjutan, dan berkontribusi positif terhadap masyarakat dan lingkungan di sekitarnya.

Tanggung jawab social dan lingkungan juga terdiri dari pengertian masing-masing yaitu,

#### **Tanggungjawab sosial adalah**

Prinsip tanggung jawab sosial melibatkan kepedulian wirausaha terhadap dampak yang dihasilkan oleh bisnis mereka terhadap masyarakat. Wirausaha yang menjalankan tanggung jawab sosial akan berusaha untuk menghadirkan manfaat yang lebih luas selain keuntungan finansial, seperti menciptakan lapangan kerja, memajukan komunitas, dan memberikan kontribusi positif dalam hal pendidikan, kesehatan, atau penanggulangan kemiskinan.

## Contoh

penerapan prinsip tanggung jawab sosial termasuk perusahaan yang mengadopsi program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) dengan menyumbangkan sebagian dari pendapatan mereka untuk kegiatan amal atau memberikan bantuan dalam bencana alam. Mereka juga dapat berkolaborasi dengan organisasi nirlaba atau masyarakat lokal untuk mengembangkan inisiatif sosial yang bermanfaat.

### **Keberlanjutan lingkungan:**

Prinsip keberlanjutan lingkungan melibatkan kesadaran wirausaha terhadap dampak yang dihasilkan oleh bisnis mereka terhadap lingkungan. Wirausaha yang mempraktikkan keberlanjutan lingkungan akan berusaha untuk mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan dan meningkatkan efisiensi sumber daya. Mereka mungkin mengadopsi praktik bisnis yang ramah lingkungan, seperti penggunaan energi terbarukan, pengelolaan limbah yang bijaksana, atau pemilihan bahan baku yang berkelanjutan.

## Contoh

Penerapan prinsip keberlanjutan lingkungan termasuk perusahaan yang melakukan upaya pengurangan emisi karbon dengan mengadopsi teknologi hijau atau menggunakan transportasi yang ramah lingkungan. Mereka juga dapat mengambil langkah-langkah untuk mendaur ulang limbah, mengurangi penggunaan air, atau mendukung inisiatif pelestarian alam.

Contoh yang lebih kongkrit seperti,

**Perusahaan kosmetik Wardah** juga merupakan contoh perusahaan dalam negeri Indonesia yang menerapkan prinsip tanggung jawab sosial dan lingkungan. Berikut adalah beberapa inisiatif yang dilakukan oleh Wardah:

1. **Bahan Baku yang Ramah Lingkungan:** Wardah mengutamakan penggunaan bahan baku yang ramah lingkungan dalam produk-produk kosmetiknya. Mereka berkomitmen untuk menggunakan bahan-bahan yang aman, halal, dan berkelanjutan dalam proses produksi mereka.
2. **Program Pemberdayaan Perempuan:** Wardah memiliki program pemberdayaan perempuan yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian perempuan Indonesia. Program ini mencakup pelatihan kecantikan, pendidikan, dan dukungan untuk pengembangan keterampilan perempuan.

3. Program Kemitraan dengan Petani: Wardah bekerja sama dengan petani lokal untuk mendapatkan bahan baku alami, seperti bunga mawar dan lidah buaya. Melalui program ini, Wardah tidak hanya mendukung petani lokal, tetapi juga mempromosikan pertanian berkelanjutan dan membantu mempertahankan keanekaragaman hayati Indonesia.
4. Program Peduli Lingkungan: Wardah juga melakukan sejumlah langkah untuk menjaga keberlanjutan lingkungan. Mereka menggunakan kemasan yang ramah lingkungan, seperti botol yang dapat daur ulang dan menggunakan bahan kemasan yang ramah lingkungan. Wardah juga berkomitmen untuk mengurangi jejak karbon dan mengelola limbah produksi dengan bijaksana.

Dengan inisiatif-inisiatif ini, Wardah menunjukkan kesadaran mereka terhadap tanggung jawab sosial dan lingkungan. Perusahaan ini tidak hanya berfokus pada kecantikan dan bisnis, tetapi juga berupaya untuk menciptakan dampak positif dalam masyarakat dan lingkungan sekitar mereka.

Perusahaan yang lain adalah **Bank Rakyat Indonesia (BRI)**: BRI adalah salah satu bank terbesar di Indonesia dengan fokus pada pemberdayaan ekonomi masyarakat. Selain menyediakan layanan keuangan yang inklusif, BRI juga memiliki program tanggung jawab sosial yang melibatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pelatihan, pembiayaan mikro, dan dukungan bagi usaha kecil dan menengah. Bank ini juga mendukung program-program sosial dan pendidikan di berbagai komunitas.



Gambar 4. Program Binaan PT Semen Padang

Prinsip tanggung jawab sosial dan lingkungan juga melibatkan penerapan etika bisnis yang baik. Wirausaha yang memiliki prinsip etika bisnis yang kuat akan berusaha untuk beroperasi secara jujur, adil, dan bertanggung jawab. Mereka mematuhi peraturan dan standar hukum, menerapkan praktik bisnis yang transparan, dan menjunjung

tinggi integritas dalam hubungan dengan pelanggan, karyawan, dan mitra bisnis.

Contoh penerapan prinsip etika bisnis termasuk perusahaan yang menerapkan kebijakan anti-korupsi dan anti-diskriminasi, serta mengedepankan keadilan dalam semua aspek bisnis mereka. Mereka juga dapat membentuk budaya perusahaan yang mendukung kejujuran, dan integritas.

## **6. Fleksibilitas dan Adaptabilitas:**

Prinsip terakhir adalah fleksibilitas dan adaptabilitas. Bisnis dan pasar terus berubah, dan seorang wirausaha harus siap untuk beradaptasi dengan perubahan tersebut. Prinsip ini melibatkan kemampuan untuk berfleksibilitas, mengubah strategi, dan mencari peluang baru dalam menghadapi perubahan pasar dan lingkungan bisnis.

Ini terdiri dari 2 kata juga yaitu

Adaptasi terhadap perubahan pasar adalah

Dalam dunia bisnis yang cepat berubah, kewirausahaan mengharuskan individu atau perusahaan untuk terus memantau perubahan pasar, tren konsumen, dan perkembangan industri. Fleksibilitas dan adaptabilitas memungkinkan seorang wirausahawan untuk menyesuaikan produk, layanan, atau strategi bisnis mereka dengan cepat agar tetap relevan dan bersaing di pasar yang berubah.

Contoh: Seorang wirausahawan yang menjalankan bisnis pakaian mode harus mampu mengikuti tren dan gaya yang berkembang dengan cepat. Mereka harus fleksibel dalam merancang produk baru, memperbarui koleksi mereka, dan memanfaatkan platform online yang sedang populer untuk mencapai pasar yang lebih luas.

Responsif terhadap Umpan Balik Pelanggan: Fleksibilitas dan adaptabilitas juga berarti mampu merespons umpan balik pelanggan dengan cepat dan efektif. Seorang wirausahawan yang sukses dapat mengambil umpan balik dari pelanggan mereka, baik itu dalam bentuk masukan, keluhan, atau permintaan khusus, dan menggunakan informasi ini untuk meningkatkan produk atau layanan mereka.

Contoh: Seorang wirausahawan yang menjalankan bisnis kuliner dapat menyesuaikan menu atau memperkenalkan varian baru berdasarkan umpan balik pelanggan. Jika ada permintaan untuk opsi makanan sehat atau makanan bebas gluten, wirausahawan

tersebut harus bersedia dan mampu mengadaptasi menu mereka untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Fleksibilitas dalam Merubah Strategi Bisnis: Kadang-kadang, kondisi pasar atau keadaan eksternal dapat mengharuskan seorang wirausahawan untuk mengubah strategi bisnis mereka secara keseluruhan. Fleksibilitas dan adaptabilitas memungkinkan seseorang untuk mengambil keputusan yang sulit, berani mencoba pendekatan baru, atau bahkan memutar arah bisnis jika diperlukan.

Contoh: Sebuah perusahaan teknologi awal mula awalnya memfokuskan pada pengembangan aplikasi mobile, tetapi setelah mengamati pergeseran pasar ke teknologi wearable, mereka memutuskan untuk mengubah strategi dan beralih ke pengembangan perangkat wearable. Keputusan ini memungkinkan mereka untuk tetap relevan dan bersaing dalam industri yang berkembang.

### C. Rangkuman

Kewirausahaan mempelajari prinsip-prinsip seorang wirausahaan yaitu mandiri dan proaktif, inovasi dan kreativitas, ketekunan dan kegigihan, tanggung jawab sosial dan keberlanjutan lingkungan, serta fleksibilitas dan adaptabilitas. Semuanya dijelaskan disertai dengan contoh.

**Seorang wirausaha mandiri yang proaktif** adalah seseorang yang memiliki ide bisnis baru dan tidak menunggu orang lain untuk memulainya.

Seorang wirausahawan yang mempunyai **prinsip inovasi dan kreativitas**. Wirausaha harus memiliki kemampuan untuk berpikir di luar kotak (out of the box), menciptakan ide-ide baru, dan mengembangkan solusi inovatif untuk masalah atau kebutuhan pasar.

Kreativitas adalah kemampuan untuk berpikir di luar batas konvensional dan menciptakan ide-ide baru yang unik dan orisinal.

Inovasi adalah kemampuan untuk menciptakan atau mengembangkan ide-ide baru, produk, layanan, atau proses yang membawa nilai tambah bagi pasar.

### D. Penugasan

1. Sesuai dengan prinsip seorang wirausaha yang mempunyai inovasi dan kreatifitas, saudara diminta berinovasi dengan mengerahkan

kreativitas saudara untuk membuat suatu produk kewirausahaan yang sesuai dengan bidang ilmu saudara.

2. Dengan kondisi Universitas Perintis Indonesia saat ini ditugaskan kepada saudara untuk berinovasi dengan kreativitas saudara yang hasil akhirnya adalah meningkatkannya penerimaan mahasiswa baru.

#### Daftar Pustaka

- Dian Widiyati, Agus Afandi, Fitriyah, Neneng Hasanah, Andry Sugeng, S1. 2022. 'Wirausaha Mandiri, Tangguh Dan'. *Abdi Laksana : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3(1):5-10.
- Handoko, Akbar, Bambang Sri Anggoro, M. Marzuki, and Putri Nuragustin. 2021. 'Pengembangan Modul Pembuatan Ecobrick Sampah Plastik Sebagai Sarana Pengembangan Diri Berbasis Ecopreneurship Di SMA Kelas X'. *Diklabio: Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran Biologi* 5(2):169-77. doi: 10.33369/diklabio.5.2.169-177.
- Harti, Agnes Sri. 2020. 'Modul Ajar Konsep Dasar Dan Prinsip-Prinsip Kewirausahaan'. *Konsep Dasar Kewirausahaan* 92.

## **BAB III**

### **PROSES KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. Deskripsi singkat**

Bab ini memaparkan bagaimana proses dalam kewirausahaan, supaya seseorang mencapai hasil menjadi seorang wirausahawan yang sukses. Pada bab ini dibahas bagaimana proses kewirausahaan diawali dengan mengidentifikasi, mengembangkan, dan mengimplementasikan ide bisnis.

#### **B. Penyajian Materi.**

Berikut adalah penjelasan tentang beberapa tahapan dalam proses kewirausahaan. Proses ini mencakup tahapan penting yang harus dilalui untuk memastikan kesuksesan dalam memulai dan menjalankan bisnis.

3.1. Tahapan dalam proses menjalankan kewirausahaan adalah sebagai berikut:

##### **1. Identifikasi Peluang.**

Tahap pertama dalam proses kewirausahaan adalah mengidentifikasi peluang bisnis. Ini melibatkan mengamati lingkungan sekitar, melakukan riset pasar, dan mencari kebutuhan atau celah yang ada dalam pasar. Wirausaha harus mampu mengenali peluang yang berpotensi menguntungkan dan sesuai dengan minat, keahlian, atau pengalaman mereka.

Mengidentifikasi peluang dengan jelas merupakan langkah penting dalam kewirausahaan. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat membantu kita mengidentifikasi peluang dengan lebih jelas:

- a. **Memahami Pasar dan Industri:** Lakukan riset pasar yang mendalam untuk memahami tren, kebutuhan, dan peluang yang ada dalam industri yang ingin dimasuki. Pelajari perilaku konsumen, pesaing, dan faktor-faktor ekonomi yang dapat mempengaruhi bisnis. Dengan pemahaman yang kuat tentang pasar dan industri, kita dapat mengidentifikasi peluang yang mungkin terlewatkan oleh orang lain.
- b. **Mendengarkan Pelanggan dan Mengidentifikasi Kesenjangan:** Berinteraksilah dengan pelanggan potensial, baik secara langsung maupun melalui riset pasar, survei, atau wawancara. Mendengarkan masalah dan kebutuhan mereka, dan cari tahu jika ada kesenjangan antara apa yang mereka inginkan dan apa yang saat ini tersedia di pasar. Identifikasi peluang untuk mengisi kesenjangan tersebut dengan produk atau layanan yang inovatif.
- c. **Memantau Perkembangan dan Perubahan:** Untuk selalu berada digaris depan perkembangan industri kita harus mengikuti tren, teknologi baru, regulasi, atau perubahan demografis yang dapat

- menciptakan peluang baru. Baca publikasi industri, ikuti konferensi atau seminar, dan ikuti diskusi online yang relevan
- d. Memanfaatkan Keterampilan dan Keahlian yang kita miliki: Dipertimbangkan keterampilan dan keahlian yang dimiliki, serta pengalaman yang diperoleh. Dan bagaimana kita dapat mengaplikasikan keterampilan tersebut dalam konteks bisnis atau industri tertentu. Identifikasi peluang yang cocok dengan keahlian Anda dan lihat di mana Anda dapat memberikan nilai tambah yang unik.
  - e. Mengamati dan Belajar dari Kesuksesan Lain: Pelajari kasus sukses dari pengusaha atau perusahaan lain di industri yang serupa atau terkait. Analisis strategi mereka, inovasi yang mereka lakukan, dan bagaimana mereka mengidentifikasi peluang yang mengarah pada kesuksesan mereka. Pelajaran dari pengalaman orang lain dapat membantu kita mengasah keterampilan dalam mengidentifikasi peluang dengan lebih jelas.
  - f. Menggunakan Metode Kreatif dan Brainstorming: brainstorming dengan tim atau teman sejawat untuk menghasilkan ide-ide baru dan melihat peluang dari berbagai perspektif. Gunakan teknik kreatifitas seperti mind mapping, pensil berpikir (mind pencils), atau analisis SWOT untuk memunculkan gagasan dan melihat peluang dengan cara yang lebih luas.

Paparan diatas dapat kita lihat contoh nyatanya untuk lingkup Indonesia seperti berikut,

- a. Bisnis E-commerce: Dengan pertumbuhan pengguna internet yang signifikan di Indonesia, terdapat peluang besar dalam bisnis e-commerce. Contohnya adalah Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee yang berhasil menghadirkan platform online untuk mempermudah transaksi jual-beli secara online.
- b. Agrikultur Modern: Dengan pertumbuhan populasi yang terus meningkat, terdapat peluang dalam bisnis agrikultur modern seperti hidroponik, pertanian vertikal, dan perikanan berkelanjutan. Contohnya adalah Urban Farming Indonesia yang berfokus pada pertanian vertikal di perkotaan.
- c. Pengembangan Aplikasi Mobile: Dengan jumlah pengguna smartphone yang tinggi di Indonesia, bisnis pengembangan aplikasi mobile memiliki potensi yang besar. Contohnya adalah Gojek yang menghadirkan aplikasi multipelayanan, seperti ojek online, pengiriman makanan, dan layanan keuangan.
- d. Pariwisata Berkelanjutan: Indonesia memiliki kekayaan alam dan budaya yang melimpah, sehingga terdapat peluang dalam bisnis pariwisata berkelanjutan. Contohnya adalah Misool Eco Resort yang mengkombinasikan pariwisata dengan konservasi lingkungan di

Raja Ampat.

- e. Teknologi Keuangan (Fintech): Dengan penetrasi perbankan yang masih rendah di beberapa daerah di Indonesia, terdapat peluang dalam bisnis teknologi keuangan. Contohnya adalah OVO yang menghadirkan solusi pembayaran digital dan peer-to-peer lending seperti Kredivo dan KoinWorks.
- f. Industri Kreatif: Indonesia memiliki budaya yang kaya dan seni tradisional yang unik, memberikan peluang dalam bisnis industri kreatif seperti fashion, kerajinan tangan, dan desain grafis. Contohnya adalah Danjyo Hiyoji, sebuah merek fashion yang menggabungkan kearifan lokal dengan desain modern.
- g. Energi Terbarukan: Dalam upaya mengurangi ketergantungan pada energi fosil, terdapat peluang dalam bisnis energi terbarukan seperti pembangkit listrik tenaga surya dan energi angin. Contohnya adalah PLTS Terpusat Gili Trawangan di Lombok yang menyediakan listrik terbarukan bagi pulau tersebut.
- h. Kesehatan dan Kecantikan Organik: Dengan meningkatnya kesadaran akan kesehatan dan keberlanjutan, terdapat peluang dalam bisnis kesehatan dan kecantikan organik. Contohnya adalah Utama Spice yang memproduksi produk perawatan tubuh dan kosmetik berbahan organik alami.

Dan untuk lingkup Sumatera Barat adalah seperti berikut,

- a. Agrowisata dan Ekowisata: Sumatera Barat memiliki keindahan alam, budaya, dan potensi agrikultur yang kaya. Peluang bisnis dapat meliputi pembangunan tempat wisata alam, seperti taman, kebun buah, atau kebun teh, serta pengembangan ekowisata yang melibatkan komunitas lokal.
- b. Produk Makanan Lokal: Sumatera Barat memiliki beragam makanan khas seperti rendang, dendeng batokok, sate Padang, dan banyak lagi. Peluang bisnis dapat berupa produksi dan pemasaran makanan khas Sumatera Barat dengan kualitas terjamin dan pemanfaatan bahan baku lokal.
- c. Pengolahan Kopi dan Teh: Sumatera Barat memiliki potensi untuk pengolahan kopi dan teh berkualitas tinggi. Peluang bisnis dapat berupa pendirian pabrik pengolahan, pembuatan merek kopi atau teh khas Sumatera Barat, atau pengembangan kafe yang menyajikan kopi lokal.
- d. Produk Kerajinan Tangan: Sumatera Barat memiliki kekayaan seni dan kerajinan tangan tradisional, seperti songket, tenun, ukiran kayu, dan anyaman. Peluang bisnis dapat berupa produksi, pemasaran, dan ekspor produk kerajinan tangan khas Sumatera Barat.

- e. Wisata Budaya dan Sejarah: Sumatera Barat memiliki warisan budaya dan sejarah yang kaya, seperti Rumah Gadang, Istana Pagaruyung, dan tradisi Minangkabau. Peluang bisnis dapat berupa pengembangan tur budaya, pengelolaan situs bersejarah, atau penyediaan jasa pemandu wisata budaya.
- f. Pendidikan dan Pelatihan: Dalam menghadapi perkembangan industri dan teknologi, terdapat peluang bisnis dalam bidang pendidikan dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat Sumatera Barat. Contohnya adalah pendirian pusat pelatihan IT, kursus kewirausahaan, atau lembaga pendidikan vokasional.
- g. Pariwisata Alam: Sumatera Barat memiliki potensi wisata alam yang indah, seperti Taman Nasional Kerinci Seblat, Danau Maninjau, dan Lembah Harau. Peluang bisnis dapat berupa pengembangan fasilitas akomodasi, penyediaan jasa tour guide, atau aktivitas petualangan seperti hiking dan rafting.
- h. Teknologi Hijau: Dalam upaya menjaga lingkungan dan mengurangi dampak negatif, peluang bisnis dapat muncul dalam sektor teknologi hijau. Contohnya adalah pengembangan sistem energi terbarukan, pengolahan limbah, atau penggunaan teknologi ramah lingkungan dalam sektor pertanian.

## 2. Perencanaan Bisnis:

Setelah mengidentifikasi peluang, langkah selanjutnya adalah merencanakan bisnis secara menyeluruh. Ini melibatkan mengembangkan rencana bisnis yang mencakup visi dan misi bisnis, analisis pasar, strategi pemasaran, struktur organisasi, perkiraan keuangan, dan rencana operasional. Perencanaan yang baik membantu wirausaha mengarahkan langkah-langkah mereka dan memperoleh pembiayaan yang diperlukan.

Dalam perencanaan bisnis ada langkah-langkah yang harus dilakukan seperti berikut,

- a. Identifikasi Visi dan Misi Bisnis: sangat penting memiliki visi yang jelas tentang tujuan jangka panjang bisnis, serta misi yang menggambarkan tujuan dan nilai-nilai inti yang ingin dicapai.
- b. Analisis Pasar dan Persaingan: langkah-langkah adalah melakukan riset pasar, mengidentifikasi segmen pasar yang tepat, dan menganalisis pesaing dalam industri. Data dan informasi ini dapat membantu memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan serta menciptakan keunggulan kompetitif.
- c. Definisikan Produk atau Layanan: Pengertian produk secara umum adalah seluruh hal yang mampu memenuhi dan juga memuaskan keperluan atau keinginan manusia dalam bentuk fisik ataupun.

Untuk mendefinisikan produk kita maka digambarkan fitur, manfaat, dan keunikan yang akan membuat produk atau layanan kita menonjol di pasar.

- d. **Perencanaan Strategis:** dijelaskan bagaimana kita akan mengembangkan strategi bisnis yang mencakup segmen target, positioning, pricing, distribusi, dan promosi. Diskusikan langkah-langkah yang akan Anda ambil untuk mencapai tujuan bisnis Anda dan mengatasi tantangan yang mungkin muncul.
- e. **Rencana Operasional:** Jelaskan bagaimana Anda akan menjalankan operasional harian bisnis Anda. Bicarakan tentang infrastruktur yang diperlukan, pengelolaan sumber daya manusia, sistem keuangan, dan proses produksi atau pelayanan.
- f. **Rencana Pemasaran dan Penjualan:** Jelaskan rencana pemasaran dan penjualan yang akan Anda terapkan untuk mempromosikan produk atau layanan Anda, mencapai target pasar, dan membangun hubungan dengan pelanggan. Bicarakan tentang strategi pemasaran, saluran distribusi, dan upaya penjualan yang akan Anda lakukan.
- g. **Rencana Keuangan:** Jelaskan bagaimana Anda akan mengelola aspek keuangan bisnis Anda. Bahas tentang proyeksi pendapatan, biaya, dan laba, serta bagaimana Anda akan mengatur arus kas dan memperoleh sumber pendanaan yang diperlukan.
- h. **Evaluasi dan Pengendalian:** Jelaskan bagaimana Anda akan mengukur kinerja bisnis Anda dan melaksanakan pengendalian yang tepat. Diskusikan indikator kinerja kunci yang akan Anda gunakan, serta langkah-langkah perbaikan yang akan diambil jika ada penyimpangan dari rencana.
- i. **Risiko dan Manajemen Risiko:** Jelaskan pentingnya mengidentifikasi dan mengelola risiko dalam bisnis Anda. Diskusikan risiko-risiko yang mungkin dihadapi dan strategi untuk mengurangi dampaknya, seperti asuransi atau mitigasi risiko.
- j. **Penyusunan Rencana Bisnis:** Jelaskan langkah-langkah dalam menyusun rencana bisnis secara komprehensif, termasuk pengorganisasian informasi, format yang digunakan, dan elemen-elemen penting yang harus disertakan.

Contoh-contoh yang nyata dari proses perencanaan bisnis adalah seperti,

## Contoh Perencanaan Bisnis Restoran:



Gambar 5. Restoran Lamun Ombak Padang

- Visi dan Misi: Menjadi restoran terkemuka dalam menyajikan hidangan lokal dengan cita rasa autentik.
- Analisis Pasar: Riset pasar menunjukkan adanya minat yang tinggi terhadap kuliner lokal, terutama pada kelompok usia muda.
- Produk atau Layanan: Restoran menawarkan hidangan tradisional dengan sentuhan modern dan menggunakan bahan baku lokal.
- Strategi Bisnis: Membangun citra restoran sebagai tempat bersantap yang nyaman, menyediakan pelayanan berkualitas, dan berfokus pada promosi melalui media sosial.
- Rencana Operasional: Menyusun tim koki yang berkualitas, mengatur stok bahan baku, dan menjaga kualitas makanan yang konsisten.
- Rencana Pemasaran: Menggunakan media sosial dan kolaborasi dengan influencer lokal untuk memperluas jangkauan promosi dan menargetkan pelanggan potensial.
- Rencana Keuangan: Membuat proyeksi pendapatan dan biaya, serta mencari sumber pendanaan melalui kemitraan atau pinjaman bank.

## Contoh Perencanaan Bisnis Startup Teknologi:

- Visi dan Misi: Menjadi perusahaan teknologi inovatif yang menyediakan solusi untuk meningkatkan efisiensi dan kenyamanan di sektor logistik.

- Analisis Pasar: Melakukan riset pasar untuk mengidentifikasi kebutuhan logistik dan potensi adopsi teknologi di industri tersebut.
- Produk atau Layanan: Mengembangkan aplikasi berbasis teknologi untuk mengoptimalkan manajemen rantai pasok dan pengiriman barang.
- Strategi Bisnis: Memperoleh mitra strategis dalam industri logistik, menawarkan model bisnis berbasis langganan, dan fokus pada pengembangan produk yang dapat disesuaikan.
- Rencana Operasional: Mengatur pengembangan dan pengujian aplikasi, membentuk tim teknis yang kompeten, dan menjalin kemitraan dengan penyedia logistik.
- Rencana Pemasaran: Melakukan kampanye pemasaran digital yang cermat, berfokus pada pendekatan langsung kepada perusahaan logistik.
- Rencana Keuangan: Menghitung estimasi pendapatan berdasarkan jumlah pelanggan dan biaya pengembangan teknologi serta strategi untuk menarik investor.

**Contoh Perencanaan Bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM) Perajin Anyaman:**

- Visi dan Misi: Menjadi merek terkenal dalam mempromosikan dan melestarikan seni anyaman tradisional.
- Analisis Pasar: Mengidentifikasi pasar potensial yang tertarik pada produk anyaman tradisional dan meningkatnya permintaan di pasar lokal dan internasional.
- Produk atau Layanan: Menghasilkan berbagai produk anyaman seperti tas, tempat penyimpanan, dan aksesoris rumah tangga dengan desain modern dan kualitas tinggi.
- Strategi Bisnis: Berfokus pada pemasaran online melalui platform e-commerce dan kolaborasi dengan desainer lokal untuk menciptakan produk anyaman yang sesuai dengan tren terkini.
- Rencana Operasional: Meningkatkan keterampilan perajin, mengelola persediaan bahan baku, dan menjaga kualitas produk anyaman.
- Rencana Pemasaran: Membangun toko online, mengoptimalkan media sosial untuk mempromosikan produk, dan berpartisipasi dalam pameran dan acara seni dan kerajinan.
- Rencana Keuangan: Menghitung biaya produksi,

memperkirakan harga jual yang kompetitif, dan mencari peluang pendanaan melalui program dukungan UKM atau mitra investasi.

Contoh-contoh ini mencakup berbagai jenis bisnis dan industri yang relevan dengan kondisi di Indonesia. Pastikan untuk mengadaptasi contoh-contoh ini dengan faktor-faktor khusus yang berlaku di Sumatera Barat atau wilayah lainnya di Indonesia.

### **3. Pengembangan Produk atau Layanan.**

Tahap ini melibatkan pengembangan produk atau layanan yang akan ditawarkan kepada pasar. Ini termasuk merancang, menciptakan, dan menguji produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan. Wirausaha juga perlu mempertimbangkan faktor-faktor seperti kualitas, keunggulan kompetitif, dan nilai tambah yang ditawarkan oleh produk atau layanan mereka.

Untuk pengembangan produk dan layanan, maka biasanya sebagai langkah awal adalah

- 1). Mengidentifikasi Kebutuhan pelanggan dalam pengembangan produk atau layanan. Dengan diskusikan tentang riset pasar, dan melakukan wawancara dengan calon pelanggan.
- 2). Menganalisis kebutuhan pelanggan dengan menjelaskan pentingnya memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan sebelum memulai proses merancang.
- 3). Definisikan Tujuan dan Spesifikasi Produk: Jelaskan pentingnya menetapkan tujuan yang jelas untuk produk yang akan dirancang. Diskusikan tentang merumuskan spesifikasi produk yang meliputi fitur, kinerja, ukuran, bahan, dan atribut lainnya yang relevan.
- 4). Desain Produk: Jelaskan bagaimana desain produk melibatkan menggambar rancangan teknis, membuat prototipe, dan mempertimbangkan aspek-aspek seperti estetika, fungsionalitas, keamanan, dan ergonomi. Diskusikan tentang menggunakan perangkat lunak desain, teknologi 3D printing, atau prototipe fisik untuk membantu dalam proses desain.
- 5). Uji dan Evaluasi: Jelaskan pentingnya menguji dan mengevaluasi desain produk sebelum produksi massal. Bicarakan tentang pengujian kinerja, pengujian keandalan, dan pengujian pengguna untuk memastikan desain produk memenuhi standar yang ditetapkan dan kebutuhan pelanggan.
- 6). Modifikasi dan Peningkatan: Jelaskan bahwa seringkali desain produk memerlukan modifikasi dan peningkatan berdasarkan umpan balik dari uji coba dan evaluasi. Diskusikan tentang proses iteratif di mana desain produk terus diperbaiki dan disempurnakan hingga mencapai kualitas dan performa yang diinginkan.

- 7). Dokumentasi Desain: Jelaskan pentingnya mendokumentasikan desain produk secara lengkap, termasuk spesifikasi teknis, sketsa, diagram, dan instruksi produksi. Ini membantu memudahkan produksi massal dan memastikan konsistensi dalam kualitas dan performa produk.
- 8). Kolaborasi Tim: Jelaskan bahwa pengembangan produk melalui merancang melibatkan kolaborasi antara anggota tim yang berbeda, seperti desainer, insinyur, pemasar, dan pemangku kepentingan lainnya. Bicarakan tentang pentingnya komunikasi yang efektif dan sinergi dalam tim untuk mencapai hasil yang optimal.

Berikut adalah beberapa contoh nyata pengembangan produk atau layanan di Indonesia:

Contoh 1.

Go-Jek: Go-Jek adalah perusahaan teknologi asal Indonesia yang awalnya dikenal sebagai layanan ojek online. Namun, mereka kemudian mengembangkan jangkauan layanan mereka menjadi berbagai bidang, seperti pengiriman makanan (Go-Food), pemesanan taksi (Go-Car), pengiriman barang (Go-Send), dan banyak lagi. Ini adalah contoh pengembangan produk dan layanan yang sukses dalam menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan permintaan pasar yang berkembang.

Contoh 2.

Tokopedia: Tokopedia adalah salah satu platform e-commerce terbesar di Indonesia. Mereka terus mengembangkan produk dan layanan mereka untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Contohnya, mereka meluncurkan fitur Tokopedia Salam, yang memungkinkan pelanggan untuk membeli produk kebutuhan sehari-hari secara otomatis dengan pengiriman berkala. Ini adalah inovasi yang membantu mempermudah proses belanja online bagi pelanggan.

Contoh 3.

Sayurbox: Sayurbox adalah perusahaan yang berfokus pada pengiriman langsung produk pertanian segar dari petani lokal ke konsumen. Mereka mengembangkan platform online yang memungkinkan pelanggan memesan sayuran segar secara mudah dan langsung diantarkan ke pintu rumah. Dengan demikian, Sayurbox membantu memfasilitasi akses yang lebih mudah dan lebih cepat terhadap produk pertanian lokal.

#### Contoh 4.

Kopi Kenangan: Kopi Kenangan adalah merek kopi asal Indonesia yang telah berhasil mengembangkan berbagai varian minuman kopi dengan cita rasa yang unik dan menarik. Mereka terus mengembangkan menu dan produk baru untuk menjaga daya tarik dan menarik pelanggan yang beragam. Ini adalah contoh pengembangan produk dalam industri minuman yang sukses dan terus berinovasi.



Gambar 6. Kopi kenangan

#### Contoh 5.

Warung Pintar: Warung Pintar adalah perusahaan teknologi yang mengembangkan kios warung tradisional menjadi warung modern dengan menggunakan teknologi. Mereka menyediakan infrastruktur teknologi, seperti sistem pembayaran digital dan pemasaran online, untuk membantu pemilik warung tradisional meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing mereka.

#### 4. Pelaksanaan dan Pengelolaan.

Setelah produk atau layanan dikembangkan, langkah berikutnya adalah melaksanakan rencana bisnis. Ini melibatkan pengelolaan sumber daya, perekrutan dan manajemen tim, pengaturan sistem operasional, serta pelaksanaan strategi pemasaran dan penjualan. Penting bagi wirausaha untuk memiliki keterampilan manajemen yang baik dan mampu mengatasi tantangan yang muncul selama proses pelaksanaan.

Dalam pelaksanaan dan pengelolaan, dapat dibagi dalam beberapa bagian yaitu,

- a. Implementasi Rencana Bisnis: Jelaskan langkah-langkah konkret yang perlu diambil untuk mewujudkan rencana bisnis yang telah disusun. Diskusikan tentang pelaksanaan strategi pemasaran,

- operasional, dan keuangan yang telah dirancang.
- b. Pembentukan Tim dan Pengelolaan Sumber Daya Manusia: Jelaskan bagaimana proses pembentukan tim yang efektif dapat membantu dalam menjalankan bisnis. Bahas tentang identifikasi peran dan tanggung jawab, perekrutan karyawan, pengembangan keterampilan, serta pengelolaan kinerja dan motivasi.
  - c. Pengelolaan Keuangan: Jelaskan pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dalam bisnis. Bicarakan tentang pembuatan laporan keuangan, pengaturan arus kas, pemantauan pendapatan dan pengeluaran, serta perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang.
  - d. Pengembangan Operasional: Jelaskan bagaimana proses operasional bisnis dapat dioptimalkan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Diskusikan tentang pengembangan proses kerja, pemantauan kualitas, manajemen rantai pasok, dan implementasi teknologi yang relevan.
  - e. Manajemen Risiko: Jelaskan pentingnya mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko dalam bisnis. Bicarakan tentang langkah-langkah untuk mengurangi risiko, seperti asuransi, perjanjian kontrak yang tepat, dan perencanaan kontinjensi.
  - f. Pemantauan dan Evaluasi: Jelaskan bagaimana melakukan pemantauan terhadap kinerja bisnis secara berkala. Diskusikan tentang indikator kinerja kunci (KPI), evaluasi proyeksi pendapatan dan biaya, dan perbaikan berkelanjutan yang perlu dilakukan.
  - g. Inovasi dan Pengembangan: Jelaskan pentingnya terus melakukan inovasi dalam bisnis untuk tetap relevan dan bersaing di pasar. Bahas tentang proses pengembangan produk atau layanan baru, pemantauan tren industri, dan pelibatan pelanggan dalam proses pengembangan.
  - h. Pelanggan dan Hubungan Pelanggan: Jelaskan pentingnya menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Diskusikan strategi untuk memahami kebutuhan pelanggan, mengumpulkan umpan balik, dan memberikan layanan pelanggan yang memuaskan.
  - i. Perubahan dan Adaptasi: Jelaskan bahwa bisnis akan menghadapi perubahan dan tantangan di sepanjang perjalanan. Bicarakan tentang fleksibilitas dan adaptabilitas yang diperlukan untuk menghadapi perubahan pasar, teknologi, dan kebijakan.
  - j. Pertumbuhan dan Skalabilitas: Jelaskan bagaimana bisnis dapat tumbuh dan berkembang. Diskusikan strategi untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan baru, pengembangan pasar, dan ekspansi geografis.

Untuk lebih dapat memahaminya maka ada beberapa contoh yang dapat dipelajari seperti,

### **Contoh Implementasi Rencana Bisnis:**

Sebuah perusahaan startup teknologi menerapkan rencana bisnis mereka dengan meluncurkan produk aplikasi mereka di pasar dan memulai kampanye pemasaran yang terencana dengan baik.

Sebuah restoran memperkenalkan rencana bisnis mereka dengan mengatur tata letak restoran yang efisien, mengembangkan menu yang menarik, dan melatih staf untuk memberikan pelayanan yang berkualitas.

### **Contoh Pembentukan Tim dan Pengelolaan Sumber Daya Manusia:**

Sebuah perusahaan manufaktur membentuk tim produksi yang terdiri dari pekerja yang terampil dan berpengalaman dalam bidang mereka. Mereka memberikan pelatihan terus-menerus kepada karyawan dan menerapkan sistem penghargaan untuk meningkatkan motivasi dan kinerja.

Sebuah perusahaan e-commerce melakukan perekrutan karyawan yang memiliki keahlian dalam pemasaran digital, pengembangan web, dan layanan pelanggan untuk mengelola operasional mereka dengan baik.

### **Contoh Pengelolaan Keuangan:**

Sebuah perusahaan fashion lokal menyusun laporan keuangan secara teratur untuk memantau pendapatan dan pengeluaran mereka. Mereka juga bekerja sama dengan bank untuk mengatur sistem pembayaran online yang efisien bagi pelanggan.

Sebuah usaha peternakan sapi mengelola keuangan mereka dengan menghitung biaya makanan ternak, perawatan hewan, dan pengeluaran lainnya. Mereka juga melakukan perencanaan keuangan jangka panjang untuk investasi pengembangan peternakan.

### **Contoh Pengembangan Operasional:**

Sebuah perusahaan jasa logistik mengembangkan sistem manajemen inventaris yang efisien untuk melacak dan mengontrol persediaan. Mereka juga menggunakan teknologi canggih untuk memantau dan mengoptimalkan pengiriman barang.

Sebuah perusahaan manufaktur otomotif memperbarui proses produksi mereka dengan mengimplementasikan mesin dan peralatan yang lebih canggih untuk meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi biaya.

### **Contoh Manajemen Risiko:**

Sebuah perusahaan konstruksi mengidentifikasi risiko proyek seperti cuaca buruk dan keterlambatan pengiriman bahan baku. Mereka mengambil langkah-langkah pencegahan dengan menyiapkan rencana kontinjensi dan mengasuransikan proyek mereka.

Sebuah usaha perhotelan mengelola risiko dengan menjalin perjanjian kontrak dengan pemasok bahan makanan dan peralatan, serta mengasuransikan properti dan tanggung jawab umum.

### **Contoh Pemantauan dan Evaluasi:**

Sebuah perusahaan teknologi melakukan evaluasi kinerja bulanan berdasarkan KPI yang telah ditetapkan. Mereka menggunakan umpan balik pelanggan dan analisis data untuk terus meningkatkan produk mereka.

Sebuah usaha warung kopi melakukan survei kepuasan pelanggan secara berkala untuk mengukur tingkat kepuasan pelanggan, mendapatkan wawasan tentang preferensi pelanggan, dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan.

## **5. Pemasaran dan Promosi**

Tahap ini melibatkan upaya untuk memasarkan dan mempromosikan produk atau layanan kepada pasar. Wirausaha perlu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, termasuk penetapan harga, distribusi, dan promosi untuk mencapai target pasar mereka. Menggunakan strategi pemasaran digital dan media sosial juga menjadi penting dalam era digital saat ini.

Dalam membahas pemasaran, perlu diketahui segmentasi pasar. Karena sangat penting mengidentifikasi kelompok target. Ada beberapa kriteria segmentasi pasar menurut demografi, geografi, psikografis, dan perilaku konsumen.

Beberapa segmentasi pasar secara demografi adalah pasar berdasarkan kelompok usia, seperti

- anak-anak,
- remaja,

- dewasa muda,
- dewasa paruh baya, dan
- lanjut usia

sesuai dengan usia, maka produk dari suatu usaha juga mempunyai pasar tersendiri seperti,

### **Contoh**

#### **Produk perawatan wajah**

seperti krim pembersih yang ditujukan untuk perempuan, dengan usia remaja sampai 50 an tahun, tidak untuk anak-anak

**produk perawatan rambut yang ditujukan untuk pria dengan gaya rambut khusus**, yang berumur 16 an tahun (remaja) sampai 40 an tahun. Tidak untuk anak-anak atau yang berumur 50 tahun ke atas.

#### **Produk mainan anak-anak**

Segmen pasarnya adalah anak-anak dari umur 4 tahun sampai 11 tahun atau 12 tahun. Tidak akan meempunyai segmen pasar yang merumur 17 tahun ke atas.

#### **Segmen pasar berdasarkan pendapatan**

Seperti produk tas mewah atau perhiasan

Pasarnya adalah kelompok yang mempunyai pendapatan tinggi.

#### **Secara lengkap dapat dijelaskan sebagai berikut:**

##### **1. Usia:**

###### **Anak-anak:**

Mainan edukatif seperti puzzle, balok bangunan, atau mainan interaktif.

###### **Remaja:**

Pakaian dan aksesoris fashion trendi, musik atau game digital.

###### **Dewasa muda:**

Produk kecantikan, produk perawatan kulit, atau gadget teknologi terbaru.

###### **Dewasa paruh baya:**

Produk kesehatan dan kebugaran, produk anti-aging, atau paket perjalanan.

**Lanjut usia:**

Produk perawatan kesehatan, suplemen nutrisi, atau perangkat bantu dengar.

**2. Jenis Kelamin:****Pria:**

Produk perawatan kulit khusus untuk pria, produk grooming seperti pisau cukur, atau aksesoris pria seperti dasi atau jam tangan.

**Wanita:**

Makeup, perawatan rambut, produk perawatan kulit, atau aksesoris fashion seperti tas atau perhiasan.

**3. Pendapatan:****Pendapatan Rendah:**

Produk makanan terjangkau, produk rumah tangga dengan harga ekonomis, atau pakaian dengan harga terjangkau.

**Pendapatan Menengah:**

Pakaian fashion menengah, elektronik konsumen, atau produk perawatan diri yang terjangkau.

**Pendapatan Tinggi:**

Produk mewah seperti tas merek terkenal, perhiasan, mobil mewah, atau liburan eksklusif.

**4. Pendidikan:****Pendidikan Rendah:**

Produk praktis dan sederhana, seperti alat rumah tangga yang mudah digunakan atau produk kebutuhan sehari-hari yang terjangkau.

**Pendidikan Menengah:**

Buku-buku non-fiksi, produk teknologi yang canggih namun mudah digunakan, atau kursus online yang disajikan dengan bahasa yang mudah dipahami.

**Pendidikan Tinggi:**

Buku-buku akademik, perangkat lunak desain grafis profesional, atau pelatihan dan sertifikasi tingkat lanjut.

## 5. Pekerjaan:

Profesional Kesehatan:

Peralatan medis, pakaian kerja medis, atau perangkat lunak kesehatan.

**Pekerja Konstruksi:**

Alat-alat konstruksi, pakaian kerja tahan lama, atau perlengkapan keamanan.

**Pekerja Kantor:**

Peralatan kantor, pakaian formal, atau perangkat lunak produktivitas.

## 6. Lokasi Geografis:

**Daerah Pantai:**

Perlengkapan surfing, pakaian renang, atau produk perawatan kulit dengan perlindungan dari sinar matahari.

**Daerah Perkotaan:**

Produk transportasi perkotaan, pakaian trendi, atau makanan cepat saji yang populer di perkotaan.

**Daerah Pedesaan:**

Alat pertanian, produk pertanian organik, atau pakaian yang sesuai dengan gaya hidup pedesaan.

## 6. Evaluasi dan Pengembangan

Proses kewirausahaan tidak berakhir setelah bisnis dimulai. Evaluasi terus-menerus diperlukan untuk memantau kinerja bisnis, mengidentifikasi kelemahan atau peluang baru, dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk pengembangan bisnis jangka panjang. Wirausaha harus siap untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan memperbarui strategi mereka seiring waktu.

Ada beberapa evaluasi yang harus dilakukan yaitu

- **Evaluasi Bisnis:**

evaluasi ini dilakukan secara teratur untuk mengukur kinerja bisnis. Dengan menggunakan metrik dan indikator kinerja yang relevan, seperti pendapatan, laba, pangsa pasar, atau kepuasan pelanggan. Bisa dilakukan dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT analysis).

- **Evaluasi Produk atau Layanan:**  
mengevaluasi produk atau layanan Dilakukan dengan pengumpulan umpan balik pelanggan, pengujian kualitas, analisis kompetitif, dan identifikasi peluang untuk peningkatan atau diversifikasi produk.
- **Evaluasi Strategi Pemasaran:** Jelaskan pentingnya mengevaluasi strategi pemasaran yang digunakan. Diskusikan tentang analisis pasar, analisis pesaing, pengukuran efektivitas kampanye pemasaran, dan penggunaan data untuk menginformasikan keputusan pemasaran yang lebih baik.
- **Evaluasi Keuangan:**  
evaluasi keuangan dilakukan untuk memastikan keberlanjutan bisnis. Evaluasi keuangan ini dilakukan dengan analisis arus kas, perencanaan anggaran, pengelolaan hutang dan modal, dan penggunaan laporan keuangan untuk membuat keputusan yang informasional.

Untuk pengembangan juga ada beberapa yaitu,

- **Pengembangan Produk atau Layanan:**  
harus menjadi bagian integral dari strategi bisnis jangka panjang. Melalui identifikasi peluang pasar baru, inovasi produk, peningkatan kualitas, dan pengembangan fitur tambahan untuk menjaga relevansi dan daya saing.
- **Pengembangan Sumber Daya Manusia:**  
pelatihan dan pengembangan karyawan, peningkatan produktivitas, dan promosi internal untuk memanfaatkan potensi dan mempertahankan talenta yang ada.
- **Pengembangan Operasional:**  
Jelaskan pentingnya pengembangan operasional untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis. Dengan peningkatan proses, penerapan teknologi yang lebih baik, dan otomatisasi untuk mengurangi biaya dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
- **Penyesuaian Strategi:**  
evaluasi dan pengembangan sering memunculkan kebutuhan untuk menyesuaikan strategi bisnis. fleksibilitas dalam merespon perubahan pasar, rencana darurat, dan kemampuan

beradaptasi dengan cepat untuk tetap bersaing.

### C. Rangkuman

Bab ini membahas tentang Proses Kewirausahaan, dimana prosesnya terdiri dari beberapa tahap seperti Gambar 5 berikut,



Gambar 7. Tahapan Proses Kewirausahaan

Identifikasi peluang adalah mengidentifikasi peluang bisnis dengan mengamati lingkungan sekitar, melakukan riset pasar, dan mencari kebutuhan atau celah yang ada dalam pasar.

Perencanaan bisnis adalah mencakup visi dan misi bisnis, analisis pasar, strategi pemasaran, struktur organisasi, perkiraan keuangan, dan rencana operasional.

Pengembangan Produk atau layanan terdiri dari merancang, menciptakan, dan menguji produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan.

Pelaksanaan dan pengelolaan melibatkan pengelolaan sumber daya, perekrutan dan manajemen tim, pengaturan sistem operasional, serta pelaksanaan strategi pemasaran dan penjualan.

Pemasaran dan promosi

### D. Penugasan

1. Saudara ditugaskan melakukan riset pasar untuk usaha baru yaitu usaha minuman kesehatan jus Kale dengan variasi campuran mangga dan nenas. Riset Pasar dilakukan dengan membuat kuisioner menggunakan Google Form.
2. Dalam rangka proses kewirausahaan promosi dan pemasaran, buatlah flyer usaha di bidang kesehatan yang saudara pilih.

## **E. Daftar Pustaka**

- Aprillianita, Putri Yunita. 2020. 'Internalisasi Soft Skills Dan Minat Kewirausahaan Dalam Pembentukan Jiwa Kewirausahaan'. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi* 5(2):70–78. doi: 10.21067/jrpe.v5i2.4578.
- Dewantoro, Andreas. 2019. 'Peluang Mahasiswa Strata Satu Pada Perguruan Tinggi Di Surabaya'. *Agora* 7(1):1–6.
- Habibi, Beni, Dewi Apriani, and A. Rony Yulianto. 2020. 'Business Planning Training Program To Develop Entrepreneurial Interests of the Younger Generation in Tegalsari Village of Tegalsari City'. *Indonesian Journal of Devotion and Empowerment* 2(1):6–10. doi: 10.15294/ijde.v2i1.42282.
- Sukirman, Sukirman. 2017. 'Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan'. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 20(1):117. doi: 10.24914/jeb.v20i1.318.
- Suraya, S., and P. B. Sulisty. 2019. 'Sosialisasi Identifikasi Peluang Usaha Kelautan Dan Perikanan Di Pesisir Pantai Sawarna, Lebak Banten'. *Jurnal Abdi Moestopo* 30–37.
- Taufik Hidayat, Zuhrial M. Nawawi. 2022. 'STRATEGI MENUMBUHKAN JIWA KREATIF DAN INOVATIF DALAM KEWIRAUSAHAAN'. *Action Research Literate* 33(1):1–12.

## BAB IV PELUANG USAHA DIBIDANG KESEHATAN

### A. Deskripsi

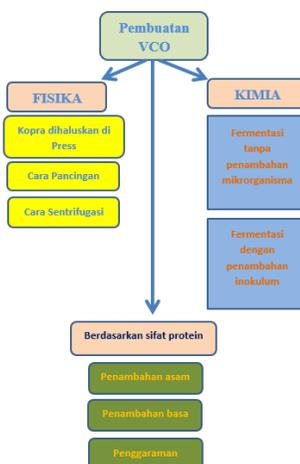
Wirausaha mempunyai peluang yang besar dibidang kesehatan, karena usaha dibidang ini selalu dibutuhkan manusia dan tidak akan pernah mati, hanya perlu pengembangan mengikuti perkembangan zaman, seperti penyesuaian dengan AI sebagai contoh. Peluang usaha dibidang kesehatan ada yang berbentuk produk seperti usaha VCO (Virgin Cococnut Oil), bidang pelayanan kesehatan seperti Nursing Center dan Homecare.

### B. Penyajian Materi

#### 4.1. VCO dan Kewirausahaan

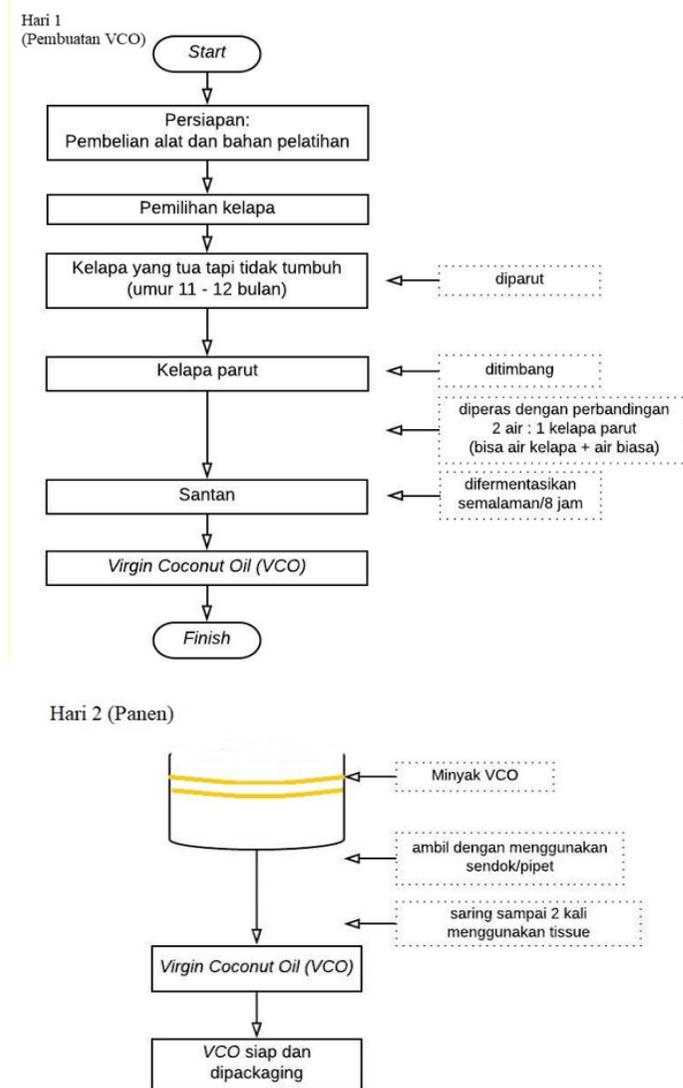
Membahas tentang VCO dan kewirausahaan, ini termasuk wirausaha yang merupakan Penyediaan Produk Kesehatan, yang menciptakan, memproduksi, atau mendistribusikan produk kesehatan sebagai suplemen nutrisi.

Virgin Coconut Oil adalah Minyak kelapa murni, yang dibuat dengan beberapa cara, ada cara fisika, kimia dan fermentasi. Tanpa pemanasan sama sekali.



Gambar 8. Beberapa Proses pembuatan Virgin Coconut Oil.

Pembuatan VCO untuk Wirausaha sangat mudah yaitu seperti gambar 10 berikut,



Gambar 9. Proses pembuatan Virgin Coconut Oil untuk wirausaha



Gambar 10. Virgin Coconut Oil

Hasil penelitian Suryani (1997 sampai sekarang), yang telah dipublikasi di Jurnal nasional maupun Internasional, Virgin Coconut Oil ini dapat berfungsi sebagai suplemen disamping banyak sekali kegunaannya seperti,

VCO dapat berfungsi sebagai siplemen dan mempunyai kegunaan yang banyak, adalah karena VCO mengandung asam lemak terutama asam laurat yang tinggi. Kandungan asam lemak yang ada pada VCO seperti Tabel 1 berikut,

Tabel 1. Komposisi asam lemak VCO hasil penelitian Suryani , dkk (2020).

| No. | Jenis Asam lemak | %     |
|-----|------------------|-------|
| 1.  | Asam Laurat      | 49,28 |
| 2.  | Asam Kaproat     | 10,96 |
| 3.  | Asam Miristat    | 19,29 |
| 4.  | Asam Stearat     | 1,85  |
| 5.  | Asam Oleat       | 1,13  |
| 6.  | Asam Palmitat    | 10,98 |
| 7.  | Asam Kaprik      | 0,63  |

Disamping mengandung bebagaimacam asam laurat, VCO juga mengandung komponen berikut, seperti pada Tabel 2.

**Tabel 2. Kandungan VCO atau zat aktif VCO**

| <b>No</b> | <b>Kandungan VCO</b>                       | <b>contoh</b>             |
|-----------|--|---------------------------|
| 1.        | Zat Antioksidan                            | Tokoferol,<br>Tokotrienol |
| 2.        | Zat yang dapat menurunkan kadar gula       | Phytosterol               |
| 3.        | Zat yang dapat menurunkan kadar kolesterol | Fitostanol                |
| 4.        | Zat Antikanker                             | Flavonoids                |
|           |  |                           |

### **Kegunaan Virgin Coconut Oil**

Banyak sekali kegunaan VCO dapat sebagai dioleskan, diminum maupun untuk kecantikan. Dapat dilihat kegunaan VCO dibidang kesehatan seperti,

#### **Diabetes Tipe 2:**

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa VCO dapat membantu meningkatkan sensitivitas insulin dan kontrol glukosa darah pada individu dengan diabetes tipe 2. Efek ini dapat berpotensi mendukung manajemen diabetes.

#### **Kesehatan Jantung:**

Beberapa penelitian pendahuluan menunjukkan bahwa VCO dapat membantu meningkatkan profil lipid dengan meningkatkan kadar kolesterol baik (HDL) dan mengurangi kadar kolesterol jahat (LDL) dalam darah. Efek ini dapat berkontribusi pada kesehatan jantung dan mengurangi risiko penyakit kardiovaskular.

#### **Sistem Kekebalan Tubuh:**

VCO mengandung asam lemak rantai menengah, termasuk asam laurat, yang dapat memiliki efek antibakteri, antiviral, dan antimikroba. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa konsumsi VCO dapat membantu memperkuat sistem kekebalan tubuh, melawan infeksi, dan mempercepat pemulihan dari penyakit. Sehingga pada saat covid VCO laris manis, karena dapat membantu menyembuhkannya.

**Antiinflamasi:**

Beberapa penelitian in vitro dan pada hewan menunjukkan bahwa komponen dalam VCO memiliki sifat antiinflamasi. Ini berarti bahwa VCO dapat membantu mengurangi peradangan dalam tubuh, yang merupakan faktor penyebab banyak kondisi kesehatan.

**Kesehatan Kulit:**

VCO memiliki sifat melembapkan dan antioksidan yang dapat bermanfaat bagi kesehatan kulit. Penggunaan topikal VCO dapat membantu menghidrasi kulit, melawan radikal bebas, mengurangi peradangan, dan meredakan berbagai kondisi kulit seperti dermatitis, eksim, atau jerawat.

**Pengendalian Berat Badan:**

Asam lemak rantai menengah dalam VCO dapat memberikan perasaan kenyang lebih lama setelah makan dan meningkatkan metabolisme tubuh. Hal ini dapat mendukung pengendalian berat badan dan manajemen nafsu makan.

**Perawatan Rambut:**

VCO memiliki kemampuan untuk menghidrasi dan mengembalikan kelembutan rambut. Ini dapat membantu mengurangi kerapuhan, menjaga kilau alami, dan memperbaiki kondisi rambut yang rusak. VCO juga dapat digunakan sebagai perawatan kulit kepala untuk mengatasi masalah kulit kepala kering, ketombe, atau gatal.

**Suplemen Makanan:**

Beberapa orang mengonsumsi VCO sebagai suplemen makanan untuk mendapatkan manfaat kesehatan yang potensial. VCO mengandung asam lemak sehat, termasuk asam lemak rantai menengah seperti asam laurat, yang diyakini memiliki sifat antiviral, antibakteri, dan antimikroba. Namun, penting untuk berkonsultasi dengan profesional kesehatan sebelum mengambil suplemen VCO.

**Perawatan Gigi dan Mulut:**

VCO dapat digunakan sebagai minyak kumur untuk membersihkan dan merawat kesehatan mulut. Ini diklaim dapat membantu mengurangi plak, menghilangkan bakteri yang menyebabkan bau mulut, dan meningkatkan kesehatan gusi. Praktik ini dikenal sebagai oil pulling.

**Penggunaan Kosmetik:**

VCO digunakan dalam pembuatan berbagai produk kosmetik, seperti sabun, lotion, lip balm, dan produk perawatan kulit lainnya. Sifat lembut dan melembapkan VCO membuatnya cocok untuk digunakan dalam produk-produk kosmetik alami.

Begitu banyak nya kegunaan VCO, sehingga produk ini mestinya banyak dibutuhkan, dan wirausaha dibidang ini mempunyai prospek yang bagus. Produk turunannya banyak jenisnya.

#### 4.2. Nursing Center

Nursing Center ini adalah wirausaha yang termasuk Penyediaan Layanan Kesehatan, dapat menyediakan berbagai layanan kesehatan, seperti klinik, pusat kebugaran, layanan konsultasi medis, terapi fisik, pelatihan kebugaran, atau program pengelolaan stres.

Sebuah Nursing Center adalah fasilitas perawatan jangka panjang yang menyediakan layanan perawatan kesehatan dan perawatan jangka panjang kepada individu yang membutuhkan perhatian khusus dan pengawasan medis.

Ada beberapa hal yang dapat dilakukan pada Nursing Center seperti,

**Perawatan Medis:**

Nursing Center menyediakan perawatan medis yang komprehensif kepada pasien yang membutuhkan. Ini mencakup pemantauan kondisi kesehatan, pengobatan, penanganan keadaan darurat, serta perawatan pascabedah. Tenaga medis yang terlatih, seperti perawat terdaftar atau tenaga medis lainnya, biasanya ada di Nursing Center untuk memberikan perawatan medis yang diperlukan.

**Perawatan Jangka Panjang:**

Nursing Center adalah tempat yang cocok bagi individu yang membutuhkan perawatan jangka panjang karena kondisi kesehatan yang kronis atau kelemahan fisik. Fasilitas ini memberikan perawatan sehari-hari yang meliputi bantuan dengan kegiatan harian, seperti makan, mandi, berpakaian, dan kebersihan pribadi

**Rehabilitasi dan Terapi:**

Nursing Center juga dapat menyediakan program rehabilitasi dan terapi untuk membantu pasien memulihkan kemampuan fisik dan fungsional mereka. Ini dapat mencakup terapi fisik, terapi okupasi, atau terapi bicara untuk memperbaiki mobilitas, kemandirian, dan komunikasi.

**Lingkungan yang Aman dan Terawat:**

Nursing Center menyediakan lingkungan yang aman, nyaman, dan terawat untuk pasien. Fasilitas ini dilengkapi dengan perlengkapan medis yang diperlukan, sistem keamanan, dan fasilitas penunjang seperti ruang makan, ruang aktivitas, dan ruang pertemuan.

**Asuhan Pribadi dan Emosional:**

Nursing Center juga memberikan perhatian pribadi dan emosional kepada pasien. Staf yang terlatih secara khusus akan membantu pasien dalam menjalani kehidupan sehari-hari dan memberikan dukungan emosional. Interaksi sosial dan aktivitas rekreasi juga dapat ditawarkan untuk meningkatkan kualitas hidup pasien.

**Kolaborasi dengan Keluarga dan Tim Medis:**

Nursing Center berupaya untuk bekerja sama dengan keluarga pasien dan tim medis yang terkait. Ini melibatkan pertemuan rutin, komunikasi terbuka, dan kolaborasi dalam mengatur perawatan yang sesuai dengan kebutuhan pasien.

Selain Nursing Center seperti yang sudah dijelaskan, untuk menyesuaikan dengan kemajuan teknologi, ada juga Nursing Center yang berbasis online dan ketersediaan platform komunikasi digital, beberapa inisiatif telah muncul yang menggabungkan aspek perawatan jangka panjang dengan layanan online. seperti,

**Telemedicine dan Konsultasi Online:**

Beberapa Nursing Center dan rumah sakit menyediakan layanan telemedicine yang memungkinkan pasien untuk berkonsultasi dengan tenaga medis secara online. Ini memungkinkan pasien untuk mendapatkan evaluasi medis, nasihat, dan pengawasan jarak jauh melalui video konferensi atau aplikasi kesehatan online.

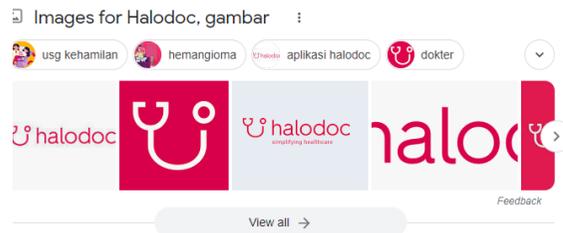
**Remote Monitoring:**

Penggunaan teknologi pemantauan jarak jauh juga dapat diterapkan dalam konteks Nursing Center. Misalnya, pasien dapat dilengkapi dengan perangkat pemantauan kesehatan seperti alat pengukur tekanan darah, glukometer, atau detektor denyut jantung yang

mengirimkan data secara langsung ke tenaga medis melalui platform online. Ini memungkinkan pemantauan kesehatan berkala dan intervensi dini jika diperlukan.

### **Edukasi Kesehatan Online:**

Nursing Center juga dapat menyediakan sumber daya edukasi kesehatan online kepada pasien dan keluarga mereka. Melalui platform online, pasien dapat mengakses informasi tentang perawatan mandiri, manajemen kondisi kesehatan, dan program rehabilitasi. Mereka juga dapat mengikuti sesi konseling atau pelatihan virtual untuk mempelajari keterampilan yang diperlukan.



Gambar 11. Contoh usaha di bidang kesehatan yang mengedukasi secara on line

### **Dukungan Emosional dan Sosial:**

Nursing Center dapat mengembangkan forum online atau grup dukungan untuk pasien dan keluarga mereka. Ini memungkinkan mereka untuk berbagi pengalaman, memberikan dukungan emosional, dan mendapatkan nasihat dari orang lain dalam situasi yang serupa. Dukungan sosial online dapat membantu mengurangi isolasi sosial dan meningkatkan kualitas hidup pasien.

### **Pengiriman Obat dan Perawatan:**

Dalam beberapa kasus, Nursing Center dapat menjalankan sistem pengiriman obat atau perawatan secara online. Pasien dapat memesan obat atau produk perawatan melalui platform online dan menerima pengiriman langsung ke rumah mereka. Ini memudahkan akses pasien terhadap obat-obatan dan perawatan yang mereka butuhkan.

Beberapa contoh Nursing Center yang ada di Indonesia seperti berikut,

### 4.3. Home care

Homecare merujuk pada pelayanan kesehatan dan perawatan yang diberikan di rumah pasien oleh tenaga medis terlatih. Ini memungkinkan orang yang membutuhkan perawatan medis jangka panjang atau perawatan jangka pendek untuk tetap tinggal di lingkungan rumah mereka sendiri, sambil menerima perawatan yang diperlukan. Homecare bertujuan untuk meningkatkan kenyamanan, kualitas hidup, dan kemandirian pasien, sambil memberikan aspek perawatan medis yang dibutuhkan.

Beberapa keistimewaan yang ada pada wirausaha Home Care adalah seperti,

#### **Layanan Perawatan:**

Homecare mencakup berbagai layanan perawatan, tergantung pada kebutuhan pasien. Ini meliputi pemantauan kondisi kesehatan, pemberian obat, perawatan luka, perawatan paliatif, terapi fisik, terapi okupasi, dan layanan keperawatan lainnya. Tenaga medis, seperti perawat, perawat mandiri, atau terapis, datang ke rumah pasien untuk memberikan perawatan yang diperlukan.

#### **Kondisi yang Membutuhkan Homecare:**

Homecare diperlukan oleh individu yang mengalami kondisi medis jangka panjang, kondisi yang membutuhkan pemantauan dan perawatan terus-menerus, atau individu yang pulih dari penyakit atau operasi yang memerlukan pemulihan di rumah. Ini termasuk pasien dengan penyakit kronis, cacat permanen, orang tua lanjut usia, atau individu dengan kebutuhan medis khusus.

#### **Manfaat Homecare:**

Homecare memberikan sejumlah manfaat bagi pasien dan keluarga mereka. Pasien dapat tetap tinggal di lingkungan yang akrab dan nyaman, yang dapat meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan mental. Homecare juga memungkinkan pasien untuk tetap terhubung dengan keluarga dan komunitas mereka. Selain itu, homecare dapat mengurangi biaya perawatan jangka panjang dengan menghindari biaya rumah sakit atau fasilitas perawatan jangka panjang.

#### **Tim Homecare:**

Homecare melibatkan tim multidisiplin yang terdiri dari tenaga medis yang terlatih. Tim ini biasanya terdiri dari perawat, perawat mandiri, terapis fisik atau okupasi, pekerja sosial, dan jika diperlukan, dokter yang mengkoordinasikan perawatan pasien.

Mereka bekerja sama untuk memberikan perawatan yang holistik dan terkoordinasi.

Jasa pelayanan kesehatan home care di Indonesia sebenarnya sangat beragam yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pasien. Berikut 10 layanan home care di antaranya:

- Layanan home care pendampingan lansia.
- Layanan home care orang sakit dengan tindakan medis.
- Layanan home care rehabilitasi atau pasca operasi.
- Layanan home care pemasangan, penggantian, atau pelepasan alat kesehatan.
- Layanan home care bayi baru lahir.
- Layanan home care ibu hamil.
- Layanan home care ibu pasca persalinan.
- Layanan home care perawatan luka.
- Layanan home care pijat bayi.
- Layanan home care pemenuhan gizi

### **C. Rangkuman**

Wirausaha dibidang kesehatan banyak sekali tetapi pada bab ini yang dibahas adalah produksi VCO, Home care dan Nursing Center.

Usaha dibidang kesehatan, VCO dan kewirausahaan mempunyai prospek yang bagus. Sehubungan dengan kandungan VCO yang banyak sekali seperti, mengandung berbagaimacam asam lemak terutama asam Laurat, dan mengandung zat anti kanker, zat yang dapat menurunkan kolesterol, zat yang dapat menurunkan kadar gula darah, zat anti inflamasi dan lainnya. Sehingga kegunaan VCO banyak sekali. Dapat diminum sebagai suplemen, dan dapat dioles untuk memperbaiki kulit dan rambut. Maka berwirausaha dengan memproduksi VCO adalah suatu usaha yang menjajikan.

Begitu juga dengan Nursing Center, karena usaha dibidang kesehatan ini tidak pernah mati, istilahnya. Semua orang membutuhkan kesehatan yang bagus, yang harus diutamakan. Sehingga usaha ini akan selalu berkembang.

Untuk usaha homecare begitu juga. Sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Apalgi zaman sekarang untuk antri di Rumah Sakit masyarakat banyak yang tidak bisa, jauhnya jarak dari Rumah Sakit menyebabkan usaha Home Care akan semakin berkembang dengan berjalannya waktu.

#### **D. Penugasan**

1. Buat kelompok dengan sesama mahasiswa, kumpulkan data usaha home care apa saja yang ada di Kota Padang atau Sumatera Barat.
2. Buatlah suatu Analisa, apakah masih peluang untuk membuat usaha home care di Sumatera Barat.
3. Buat kelompok mahasiswa, praktekkkan membuat VCO sampai dapat hasilnya, dan sampai ada penjualan.

#### **E. Daftar Pustaka**

- Fauzan, Marganof,, Suryani, yuliesi. 2020. 'Karakterisasi Bakteriosin Pada Bakteri Asam Laktat Laktobacillus Paracasei Dari VCO'. Jurnal Katalisator 5(1):1-16.
- Suryani, Dharma A, Manjang Y, Arief S, Afrijon. 2016. 'Isolation and Characterization of Bacteriocins Bacteria Lactobacillus Plantarum Strain NM178-5 from Fermentation Process Which Contained on Coconut Milk'. Transylvanian Review XXIV(6):614-28.
- Suryani, Zulmardi, Abdi dharma, Manjang Yunazar. 2016. 'ISOLASI BAKTERI PATOGEN PADA PASIEN PENDERITA INFEKSI TELINGA Chronic Supparative Otitis Media ( OMSK )'. Katalisator 1-10.
- Suryani. 2020. 'VCO (Virgin Coconut Oil) Dapat Digunakan Sebagai Obat Membunuh Cocid'. Forum Sumbar XXIV:2016-18.
- Suryani, Abdi Dharma, Yunazar Manjang, Syukri Arief, Edison Munaf, and Nasril Nasir. 2014. 'Antimicrobial and Antifungal Activity of Lactic Acid Bacteria Isolated from Coconut Milk Fermentation'. Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences 5(6):1587-95.
- Suryani Suryani, Helga Yermadona, Ajrijon, Firdaus. 2019. 'Pemberdayaan Ibu-Ibu PKK Nagari Sikurur Barat Melalui Produksi Virgin Coconut Oil (VCO)'. Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 3:171-80. doi: 10.31849/dinamisia.v3i0.2918.
- Suryani Suryani. 2020. Virgin Coconut Oil: Bakteri Asam Laktat Dan Bakteriosin. 1st ed. edited by 1. Unitomo Press.
- Suryani, Suryani. 2020. Virgin Coconut Oil: Bakteri Asam Laktat Dan Bakteriosin.
- Suryani, Suryani. 2021. Rahasia VCO ( Virgin Coconut Oil ) Dapat Membantu Penyembuhan Covid-19 : Ditinjau Dari Perspektif Biokimia : 1st ed. edited by Mf. Apt. Verawati. Surabaya.

- Suryani, Suryani, Dedi Nofiandi, Husni Mukhtar, Melona Siska, Abdi Dharma, and Nasril Nasir. 2017. 'IDENTIFIKASI MOLEKULAR BAKTERI ASAM LAKTAT *Lactobacillus Paracasei* YANG ADA PADA LAPISAN MINYAK VCO'. *Jurnal Katalisator* 2(2):79. doi: 10.22216/jk.v2i2.2517.
- Suryani, Suryani, Yuliesi Purnawati, Sindy Gemaeka Putri, Rahmawati Rahmawati, Yustitia Akbar, and Yusra Yusra. 2022. 'Novel Probiotic Isolation of Coconut Water's Helpful Lactic Acid Bacteria Cure Covid-19 Patients'. *ARRUS Journal of Engineering and Technology* 2(1):1-11. doi: 10.35877/jetech724.
- Suryani, Suryani, Ellyta Sari, and Amelia Amelia. 2018. 'Efek Konsentrasi Alkali Pada Virgin Coconut Oil Dalam Proses Pembuatan Sabun Mandi'. *Jurnal Katalisator* 3(1):53. doi: 10.22216/jk.v3i1.3402.
- Suryani, Suryani, Sariani Sariani, Femi Earnestly, Marganof Marganof, Rahmawati Rahmawati, Sevindrajuta Sevindrajuta, Teuku Meurah Indra Mahlia, and Ahmad Fudholi. 2020. 'A Comparative Study of Virgin Coconut Oil, Coconut Oil and Palm Oil in Terms of Their Active Ingredients'. *Processes* 8(4):1-11. doi: 10.3390/PR8040402.
- Suryani, Suryani, Helga Yermadona, Nurhaida Nurhaida, Adelia Pramita Sari, Yunita Sabri, Rahmawati Rahmawati, and Femi Earnestly. 2022. 'Utilization Of Waste From Vco Production As A Nata De Coco Stater To Increase The Income Of The People Of Kwt " Bengke Sakato " . Pemanfaatan Limbah Pembuatan VCO Menjadi Stater Nata De Coco Journal'. *Journal of Community Service and Application of Science* 1(1):49-57.
- Suryani, Suryani, Zulmardi, Abdi Dharma, and Nasril Nasir. 2018. 'Isolation and Identification of Pathogenic Bacteria Secretion of Chronic Suppurative Otitis Media Patients'. *Rasayan Journal of Chemistry* 11(3):1139-43. doi: 10.31788/RJC.2018.1131966.

## **BAB V**

### **INOVASI DAN KREATIFITAS DALAM KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. Deskripsi**

Inovasi dan Kreativitas adalah dua hal yang sangat penting dalam kewirausahaan, untuk membantu pengusaha menciptakan nilai tambah, memecahkan masalah, dan menghasilkan keunggulan kompetitif. Dalam bab ini dijelaskan bahwa inovasi itu adalah hal yang berhubungan dengan penerapan gagasan baru, metode, produk, atau layanan yang menghasilkan nilai tambah. Begitujuga dengan kreativitas adalah kemampuan yang menghasilkan ide-ide baru mendorong pengusaha untuk berpikir secara berbeda, mengeksplorasi gagasan yang tidak lazim, dan mencari solusi yang belum pernah dipikirkan sebelumnya. Kreativitas melibatkan imajinasi, pengamatan, asosiasi bebas, dan ketidak takutan dalam menghadapi ketidakpastian.

#### **B. Penyajian Materi**

##### **5.1. Ekonomi Kreatif**

Ekonomi kreatif merujuk pada sektor ekonomi yang berhubungan dengan produksi, distribusi, dan pemanfaatan karya dan produk yang memiliki nilai artistik, budaya, dan kreatif.

Ini melibatkan industri kreatif seperti

- seni,
- musik,
- film,
- televisi,
- penerbitan,
- mode,
- desain,
- permainan video,
- seni rupa,
- arsitektur,
- kerajinan,
- kuliner, dan banyak lagi.

Ekonomi kreatif membutuhkan kreativitas dan inovasi yang berkelanjutan. Memanfaatkan bakat kreatif, pemikiran out-of-the-box, dan ide-ide baru adalah kunci untuk menciptakan produk dan layanan yang menarik, orisinal, dan berdaya saing. Inovasi dalam teknologi juga sering menjadi katalisator dalam pengembangan ekonomi kreatif.

Dalam beberapa tahun terakhir, ekonomi kreatif telah menjadi fokus penting dalam pembangunan ekonomi di banyak negara. Potensi ekonomi kreatif untuk menciptakan lapangan kerja, membangun inovasi, dan meningkatkan kualitas hidup membuatnya menjadi sektor yang menarik bagi pengusaha, pekerja kreatif, dan masyarakat secara keseluruhan.

Ekonomi kreatif juga memiliki dampak yang luas di sektor lain dalam perekonomian. Misalnya, desain grafis diperlukan dalam industri periklanan, produksi film menciptakan permintaan terhadap layanan teknis dan transportasi, dan industri musik memberikan kesempatan bagi sektor pariwisata dan perhotelan. Kolaborasi antara ekonomi kreatif dan sektor lain menciptakan efek multiplier yang positif dalam perekonomian.

Industri kreatif memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi. Inovasi, kreativitas, dan keberagaman ide menjadi sumber daya utama dalam ekonomi kreatif. Dengan memanfaatkan bakat kreatif dan budaya lokal, ekonomi kreatif dapat menciptakan peluang baru, memperluas pasar, dan menciptakan nilai tambah bagi masyarakat.

Ekonomi kreatif juga dapat menjadi alat kekuatan lembut (soft power) bagi suatu negara. Industri kreatif mempromosikan kebudayaan, identitas, dan nilai-nilai suatu negara atau komunitas. Ini dapat meningkatkan citra internasional, meningkatkan pariwisata, dan membawa manfaat diplomatik.

Beberapa contoh industry kreatif pada bidang desain grafis,

### **1. Desain Grafis Periklanan:**

Industri periklanan menggunakan desain grafis untuk menciptakan materi promosi seperti iklan cetak, spanduk, brosur, poster, dan kemasan produk. Desainer grafis di industri ini berfokus pada menciptakan komunikasi visual yang menarik dan efektif untuk mempromosikan merek, produk, atau layanan.

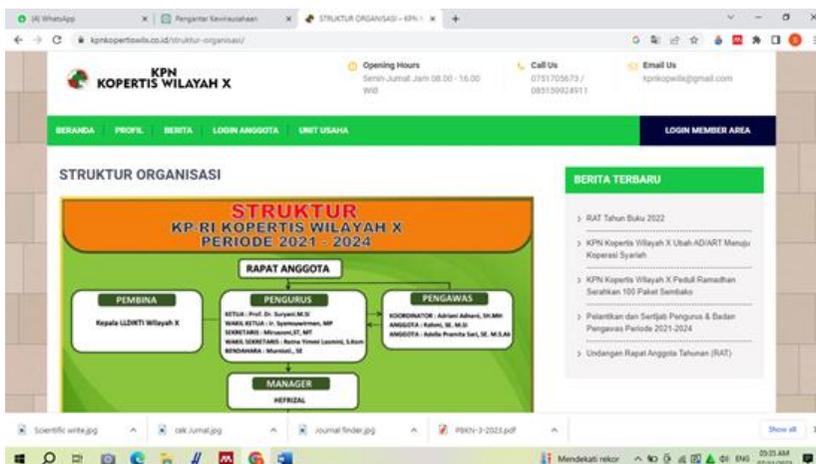
Contoh  
Brosur iklan KFC



Gambar 12. Brosur iklan Produk KFC

## 2. Desain Grafis Digital:

Dalam era digital, desain grafis digital sangat penting. Industri ini meliputi desain web, desain aplikasi mobile, desain media sosial, desain antarmuka pengguna (UI/UX), dan desain konten digital lainnya. Desainer grafis digital bertanggung jawab untuk menciptakan pengalaman visual yang menarik dan intuitif bagi pengguna online.



Gambar 13. Contoh desain Web

### 3. Desain Identitas Merek (Branding):

Industri desain identitas merek berkaitan dengan pembuatan elemen visual yang membangun citra merek, seperti logo, slogan, panduan merek, dan materi identitas visual. Desainer grafis dalam industri ini bekerja untuk menciptakan identitas merek yang konsisten, membedakan, dan mencerminkan nilai-nilai merek.



Gambar 14. Contoh desain Logo.

### 4. Desain Penerbitan:

Industri penerbitan melibatkan desain grafis untuk buku, majalah, koran, dan publikasi cetak lainnya. Desainer grafis dalam industri ini berfokus pada tata letak halaman, ilustrasi, pemilihan tipografi, dan elemen visual lainnya untuk menciptakan publikasi yang menarik dan informatif.



Gambar 15. Contoh desain penerbitan Jurnal penelitian.

## 5. Desain Paket/Kemasan:

Industri desain paket melibatkan desain grafis untuk kemasan produk. Desainer grafis dalam industri ini bekerja untuk menciptakan desain kemasan yang menarik, informatif, dan membedakan untuk produk konsumen. Desain paket yang menarik dapat membantu menarik perhatian pelanggan dan mempengaruhi keputusan pembelian.



Gambar 16, Contoh desain kemasan

6. Desain Komunikasi: Industri desain komunikasi melibatkan desain grafis untuk komunikasi korporat, seperti desain brosur perusahaan, laporan tahunan, presentasi bisnis, dan materi komunikasi internal dan eksternal. Desainer grafis dalam industri ini bertanggung jawab untuk menyampaikan pesan perusahaan dengan cara visual yang efektif.

## 7. Desain Visualisasi Data:

Industri desain visualisasi data berkaitan dengan mengubah data kompleks menjadi bentuk visual yang mudah dimengerti. Desainer grafis dalam industri ini menciptakan grafik, diagram, infografis, dan presentasi visual lainnya untuk membantu menggambarkan informasi dan cerita yang terkait dengan data.

### 5.2. Inovasi VCO untuk Kewirausahaan.

Virgin Coconut Oil terbuat dari bahan baku kelapa, dimana didaerah Sumatera Barat banyak sekali ditumbuhi oleh pohon kelapa. Kalau ingin berwirausaha dengan kelapa, dapat dengan mudah mendapatkan bahan baku.



Gambar 17. Pohon kelapa yang banyak di daerah sumatera barat

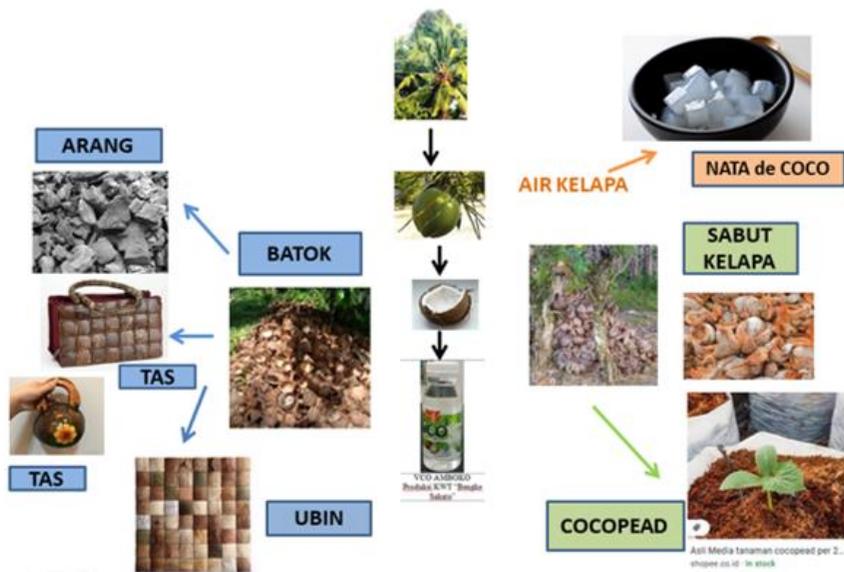


Gambar 18. Kebun kelapa

Kewirausahaan yang dapat dibuat adalah Kewirausahaan Produk karena, yang dapat dibuat dan digunakan dari pohon kelapa sangat banyak. Mulai dari Produk kesehatan yaitu VCO juga banyak produk yang lain seperti cocofiber dan lain-lain.

Seluruh batang dari pohon kelapa dapat dimanfaatkan menjadi berbagai macam produk seperti,

## SKEMA GAMBARAN IPTEK



Gambar 19. Skema Produk dari Kelapa

Berbagai macam produk dari pohon kelapa

**a. Daun kelapa**

Produk yang biasa dibuat dari daun kelapa .

- 1). Ketupat
- 2). Janur
- 3). Atap

**b. Dari air kelapa**

**1). Dapat dibuat Nata de coco.**

Air kelapa dimasak tidak sampai mendidih, tambahkan gula dan cuka. Setelah dingin tambahkan stater bakteri *Acetobacter Xylinum*, kemudian diamkan seminggu maka akan terbentuk lapisan nata. Lapisan nata de coco direndam selama 3 hari, dan setiap haridiganti airnya. Lapisan nata dipotong kecil-kecil. Dibuatkan air gula, dimasukkan potongan nata.



Gambar 20. Nata de coco dalam kemasan.

**2). Dari air kelapa dapat dibuat gulamerah air kelapa.**



Gambar 21. Gula merah dari air kelapa

- c. Dari tempurung kelapa  
Dapat dibuat industry kreatif, berbagai macam pin, jepitan rambut, tas,  
kancing baju, dan kerajinan lainnya, seperti berikut,



Gambar 22. Kancing baju dari tempurung kelapa



Hiasan dari tempurung kelapa



Boneka dari tempurung kelapa



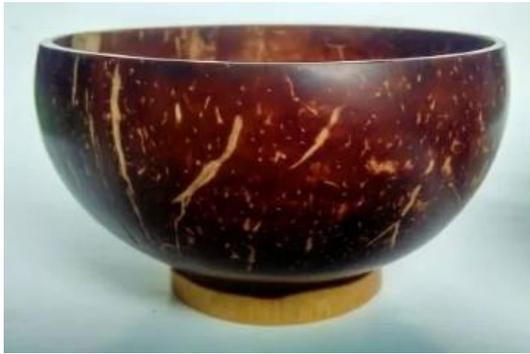
Pin dari tempurung kelapa



Gantungan kunci dari Tempurung kelapa



Lampu gantung dari tempurung kelapa



Mangkok dari tempurung kelapa



Tas dari tempurung kelapa.



Tempat tissue dari tempurung kelapa



Teko dari tempurung kelapa



Peralatan dapur dari tempurung kelapa



Hiasan dinding dari batok kelapa



Pot dari batok kelapa



Ubin/keramik dari tempurung kelapa

- d. Dari sabut kelapa
  - 1). Tali



2). Cocopet / media tanam



3). Cocofiber



4) Pot bunga dari sabut kelapa



Pot bunga dari sabut kelapa

5) Kesen sabut kelapa



- e. Dari batang kelapa  
1). Piring dari batang kelapa



- 2). Mangkok dari batang kelapa



- 3). Perabot dari batang kelapa



### C. Rangkuman

Inovasi itu adalah hal yang berhubungan dengan penerapan gagasan baru, metode, produk, atau layanan yang menghasilkan nilai tambah.

Kreativitas adalah kemampuan yang menghasilkan ide-ide baru mendorong pengusaha untuk berpikir secara berbeda, mengeksplorasi gagasan yang tidak lazim, dan mencari solusi yang belum pernah dipikirkan sebelumnya

Inovasi dan kreativitas pada bidang industry kreatif begitu banyak nya, sehingga bila berwirausaha dibidang ini peluangnya sangat besar. Demikian juga dengan inovasi VCO dibidang kewirausahaan.

Pembuatan VCO dari Kelapa yang digunakan adalah daging buah kelapa yang diambil santannya. Sisa yang lain yaitu tempurung kelapa, sabut, dan air kelapa sangat banyak menghasilkan produk-produk yang menarik.

#### D. Penugasan

1. Buat kelompok mahasiswa yang terdiri dari 4 orang mahasiswa, Pelajari bagaimana cara membuat nata de coco. Tapi lapisan natanya buat lebar dan tidak dijadikan melainkan dipress dan dijemur menjadi lembaran. Lembaran ini adalah bahan dasar pembuatan speaker. Lembaran ini adalah produk yang dapat di ekspor ke Jepang
2. Pelajari produk lain yang dapat dibuat dari bahan limbah kelapa.

#### E. Daftar Pustaka

Suryani Suryani, Helga Yermadona, Ajrijon, Firdaus. 2019. 'Pemberdayaan Ibu-ibu PKK Nagari Sikucur Barat Melalui Produksi Virgin Coconut Oil (VCO)'. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3:171-80. doi: 10.31849/dinamisia.v3i0.2918.

Suryani, Suryani, Rafnelly Rafki, Rahmawati Rahmawati, Yuliesi Purnawati, Yustitia Akbar, Afdhal Rinsik, Verawati Verawati, and Rinda Lestari. 2022. 'Empowerment KWT " Bengke Sakato " Pariaman With Innovation of VCO Process Waste Converted into Bags and Tiles Pemberdayaan Masyarakat KWT " Bengke Sakato " Pariaman Dengan Journal of Community Service and Application of Science'. 1(2):130-35.

Suryani, Suryani, Helga Yermadona, Nurhaida Nurhaida, Adelia Pramita Sari, Yunita Sabri, Rahmawati Rahmawati, and Femi Earnestly. 2022. 'Utilization Of Waste From Vco Production As A Nata De Coco Stater To Increase The Income Of The People Of Kwt " Bengke Sakato " .

Pemanfaatan Limbah Pembuatan VCO Menjadi Stater Nata De Coco  
Journal'. *Journal of Community Service and Application of Science* 1(1):49-  
57.

ISBN 978-623-5299-23-5



9 786235 299235