

Buku Ini berisikan berbagai teori mengenai Kewirausahaan mulai dari Sejarah Kewirausahaan, Karakteristik dan Nilai-Nilai Kewirausahaan, Jenis, Fungsi dan Peran Wirausahawan, Kreativitas dan Inovasi dalam Kewirausahaan, Modal Dasar Kewirausahaan, Proses Kewirausahaan, Ide dan Peluang Kewirausahaan, Memulai Usaha Baru dan Pengembangannya, Perlindungan Hukum Bisnis, Studi Kelayakan Bisnis, dan Etika Bisnis dalam Berwirausaha.

Implikasi teori-teori tersebut adalah dikaitkan dengan kasus-kasus bidang kesehatan lingkungan dan dikaitkan dengan pendidikan soft skill yaitu berdasarkan Al Quran dan Al Hadist.

Semoga perpaduan ilmu teoritis dan ilmu agama tersebut diharapkan dapat menjadikan mahasiswa khususnya di Progran Studi Kesehatan Lingkungan menjadi mahasiswa yang cerdas berbasis Islami.



Wonocolo Utara V/18 Surabaya  
+628977416123  
globalaksarapers@gmail.com



Afnina, S.E., M.Si.

Entrepreneur Kesehatan Lingkungan



# Entrepreneur Kesehatan Lingkungan:

Teori Pembelajaran Bermuatan Soft Skill  
Bagi Mahasiswa

Afnina, S.E., M.Si.

**ENTREPRENUER KESEHATAN  
LINGKUNGAN:**  
Teori Pembelajaran Bermuatan Soft  
Skill bagi Mahasiswa

*Afnina, S.E., M.Si*

**UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA  
NOMOR 28 TAHUN 2014  
TENTANG HAK CIPTA**

**PASAL 113  
KETENTUAN PIDANA  
SANKSI PELANGGARAN**

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Afnina, S.E., M.Si

**ENTREPRENUER KESEHATAN  
LINGKUNGAN:**  
Teori Pembelajaran Bermuatan Soft  
Skill bagi Mahasiswa



# **Entrepreneur Kesehatan Lingkungan:** **Teori Pembelajaran Bermuatan Soft Skill bagi** **Mahasiswa**

*Diterbitkan pertama kali dalam bahasa Indonesia  
oleh Penerbit Global Aksara Pres*

ISBN: 978-623-5548-32-6

xiv + 112 hal; 14,8 x 21 cm

Cetakan Pertama, Oktober 2021

**copyright © 2021 Global Aksara Pres**

**Penulis** : Afrina S.E., M.Si  
**Penyunting** : Motashim  
**Desain Sampul** : Ahmad Afif Hidayat  
**Layouter** : Ilil Ni'matul M

Hak Cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dengan bentuk dan cara apapun tanpa izin tertulis dari penulis dan penerbit.

**Diterbitkan oleh:**



**CV. Global Aksara Pres**

**Anggota IKAPI, Jawa Timur, 2021, No.  
282/JTI/2021**

Jl. Wonocolo Utara V/18 Surabaya

+628977416123/+628573269334

[globalaksarapres@gmail.com](mailto:globalaksarapres@gmail.com)

## PERSEMBAHAN

---

**Buku ini ku persembahkan kepada:**

**“Suami (Ahmadi) dan anak-anakku tersayang (Siti Syafiqah Shada, Siti Raqiqah Ramadhani, Dan Muhammad Ad Darimi) yang merupakan syurga dunia, dalam kubur, dan akhiratku”**

**Serta semua pihak yang turut mendukung terbitnya buku ajar  
ini**

**Semoga buku ini bisa menjadi amal jariyah bil khusus bagi  
penulis dan berguna bagi dunia pendidikan**

امين يا رب العالمين

## KATA PENGANTAR

---

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Puji syukur pada Allah Sang Pencipta Alam, yang telah memberikan izin kepada penulis untuk menyelesaikan Buku Ajar Kewirausahaan dengan judul “Entrepreneur Kesehatan Lingkungan: Teori Pembelajaran Bermuatan Soft Skill bagi Mahasiswa”.

Buku ajar ini disusun untuk memenuhi kebutuhan mahasiswa dalam kegiatan pembelajaran mata kuliah Kewirausahaan pada Prodi Kesehatan Lingkungan (S1) sesuai dengan RPS, RPP, dan ber ISBN maka buku ajar ini disusun sesuai dengan kualifikasi yang tidak diragukan lagi.

Teknik penyajian yang diangkat secara keilmuan bidang kesehatan lingkungan dengan perpaduan pandangan secara Islam. Cara ini diharapkan bisa mewujudkan cita-cita yang tertuang pada RPS bagian *learning outcome*.

Pembahasan Buku Ajar ini dimulai dengan menjelaskan Sejarah Kewirausahaan, sampai dengan Etika Bisnis dalam Berwirausaha. Kelebihan Buku Ajar ini, bisa dilihat dari keterpaduan Ilmu Kewirausahaan yang diterapkan dalam Ilmu Kesehatan Lingkungan dengan dukungan syariat Islam.

Pembahasan yang akan disampaikan pun disertai dengan soal-soal yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat ketercapaian dan ketuntasan.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan Buku Ajar ini masih banyak kekurangan, untuk itu penulis sangat membuka saran dan kritik yang sifatnya membangun. Mudah-mudahan buku ajar ini memberikan manfaat.

امين اللهم امين

Langsa, September 2021

Penulis,

(Afnina, S.E, M.Si)

NIDN: 0123127301



# DAFTAR ISI

---

	<b>Halaman</b>
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xiii
<b>BAB I SEJARAH KEWIRAUSAHAAN .....</b>	<b>1</b>
1. Pendahuluan .....	1
2. Uraian Materi.....	1
2.1 Sejarah Kewirausahaan.....	1
2.2 Pemikiran Kewirausahaan .....	3
3. Rangkuman.....	11
4. Latihan.....	12
<b>BAB II RUANG LINGKUP KEWIRAUSAHAAN .....</b>	<b>13</b>
1. Pendahuluan .....	13
2. Uraian Materi.....	13
2.1 Pengertian Kewirausahaan .....	13
2.2 Tujuan dan Manfaat Berwirausaha.....	15
2.3 Sikap dan Perilaku Wirausahawan.....	17
2.4 Ciri-ciri Wirausaha yang Berhasil.....	19

2.5 Kewirausahaan dalam Perspektif Islam.....	21
3. Rangkuman .....	23
4. Latihan .....	23

### **BAB III KARAKTERISTIK DAN NILAI-NILAI**

<b>KEWIRAUSAHAAN .....</b>	<b>25</b>
1. Pendahuluan .....	25
2. Uraian Materi .....	25
2.1 Karakteristik Kewirausahaan.....	25
2.2 Nilai-nilai Kewirausahaan.....	27
3. Rangkuman .....	28
4. Latihan .....	28

### **BAB IV JENIS, FUNGSI DAN PERAN WIRAUSAHAWAN .....**

<b>1. Pendahuluan .....</b>	<b>31</b>
<b>2. Uraian Materi .....</b>	<b>31</b>
2.1 Jenis Wirausahawan .....	31
2.2 Fungsi Wirausahawan .....	32
2.3 Peran Wirausahawan.....	35
3. Rangkuman .....	36
4. Latihan .....	37

### **BAB V KREATIVITAS DAN KEINOVASIAN DALAM**

<b>KEWIRAUSAHAAN .....</b>	<b>39</b>
1. Pendahuluan .....	39
2. Uraian Materi .....	39
2.1 Berpikir Kreatif.....	39
2.2 Inovatif.....	41
3. Rangkuman .....	42
4. Latihan .....	43

<b>BAB VI MODAL DASAR KEWIRAUSAHAAN .....</b>	<b>45</b>
1. Pendahuluan .....	45
2. Uraian Materi.....	45
2.1 Definisi Modal .....	45
2.2 Bentuk Modal Kewirarausahaan.....	46
2.3 Cara Memperoleh Modal Usaha .....	49
2.4 Pentingnya Modal.....	49
3. Rangkuman.....	50
4. Latihan.....	50
<b>BAB VII PROSES KEWIRAUSAHAAN .....</b>	<b>53</b>
1, Pendahuluan .....	53
2. Uraian Materi.....	53
2.1 Proses Awal Kewirausahaan.....	53
2.2 Proses Perkembangan Kewirausahaan .....	54
2.3 Proses Pertumbuhan Kewirausahaan .....	55
3. Rangkuman.....	58
4. Latihan.....	58
<b>BAB VIII IDE DAN PELUANG KEWIRAUSAHAAN .....</b>	<b>59</b>
1. Pendahuluan .....	59
2. Uraian Materi.....	59
2.1 Ide Usaha.....	59
2.2 Peluang dalam Kewirausahaan.....	60
3. Rangkuman.....	62
4. Latihan.....	63
<b>BAB IX MEMULAI USAHA BARU DAN PENGEMBANGANNYA .....</b>	<b>65</b>
1. Pendahuluan .....	65

2. Uraian Materi .....	65
2.1 Memulai Usaha Baru .....	65
2.2 Pengembangan Usaha Baru .....	66
3. Rangkuman .....	68
4. Latihan .....	69
<b>BAB X PERLINDUNGAN HUKUM BISNIS .....</b>	<b>71</b>
1. Pendahuluan .....	71
2. Uraian Materi .....	71
2.1 Paten .....	71
2.2 Merek .....	72
2.3 Hak Cipta .....	72
3. Rangkuman .....	74
4. Latihan .....	75
<b>BAB XI STUDI KELAYAKAN BISNIS .....</b>	<b>77</b>
1. Pendahuluan .....	77
2. Uraian Materi .....	77
2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis .....	77
2.2 Tahapan dalam Proses Studi Kelayakan Bisnis .....	78
2.3 Analisis Studi Kelayakan Bisnis .....	81
2.4 Penyusunan Laporan Studi Kelayakan Bisnis .....	88
2.5 Evaluasi dan Persiapan Bisnis Baru .....	92
3. Rangkuman .....	93
4. Latihan .....	94
<b>BAB XII ETIKA BISNIS DALAM BERWIRSAUSAHA .....</b>	<b>95</b>
1. Pendahuluan .....	95
2. Uraian Materi .....	95
2.1 Pengertian Etika Bisnis dalam Berwirausaha .....	95

2.2 Prinsip-prinsip Etika Bisnis dalam Berwirausaha .....	97
2.3 Peranan Etika Bisnis dalam Berwirausaha.....	99
2.4 Moral dan Etika Bisnis dalam Berwirausaha .....	103
3. Rangkuman.....	104
4. Latihan.....	105
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>107</b>
<b>BIOGRAFI PENULIS .....</b>	<b>111</b>

## **DAFTAR TABEL**

---

	Halaman
Tabel 1	Harga Jenis Biji Plastik..... 81
Tabel 2	Nilai Biaya Tetap, Variabel, dan Pembelian Bahan Baku ..... 83
Tabel 3	Harga Beli Biji Plastik ..... 84
Tabel 4	Nilai Estimasi Pengeluaran Modal..... 85
Tabel 5	Nilai Estimasi Biaya Per Bulan..... 86



# BAB I

## SEJARAH KEWIRAUSAHAAN

---

### 1. Pendahuluan

#### 1.1 Deskripsi

Bab ini membahas mengenai sejarah kewirausahaan dengan mengemukakan beberapa sub bab yang terdiri dari sejarah kewirausahaan dan pemikiran kewirausahaan.

#### 1.2 Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami sejarah kewirausahaan dan pemikiran kewirausahaan di mana teori masa lalu dapat memberikan informasi pada teori selanjutnya.

### 2. Uraian Materi

#### 2.1 Sejarah Kewirausahaan

Pada mulanya perilaku kewirausahaan atau *entrepreneurship* dimulai ketika manusia telah mengenal konsep ekonomi, sehingga sejarah kewirausahaan masih sangat erat kaitannya dengan sejarah perkembangan ilmu ekonomi yang ada



di dunia. Berawal dari perilaku-perilaku manusia memenuhi kebutuhan hidupnya. Pertama yang utama, adalah mereka berupaya memenuhi kebutuhan yang sifatnya mendasar. Kebutuhan ini oleh ilmu ekonomi disebut sebagai kebutuhan primer/kebutuhan pokok, kebutuhan ini pemenuhannya bersifat wajib dan tidak dapat ditunda lagi. Kebutuhan primer selalu sama untuk masing-masing manusia, yaitu pakaian, makanan-minuman dan tempat tinggal. Selanjutnya ada kebutuhan tingkat dua yang merupakan kebutuhan sekunder. Jenis kebutuhan ini merupakan kebutuhan pendukung yang pemenuhannya dapat ditunda. Kebutuhan sekunder manusia bersifat fleksibel dan tidak dapat dipukul rata untuk semua manusia. Kebutuhan yang terakhir adalah kebutuhan tersier yang sifatnya mewah. Kebutuhan jenis ini dipenuhi bukan karena merupakan kebutuhan yang sifatnya wajib dan mendasar, tetapi karena adanya kepuasan lain berupa gengsi yang akan didapat saat kebutuhan ini terpenuhi.

Setelah mengenal klasifikasi kebutuhan, manusia berupaya memenuhi kebutuhan-kebutuhan itu dengan berbagai cara, perilaku inilah yang dipelajari dalam ilmu ekonomi. Manusia dalam memenuhi kebutuhan pokok/primer bisa menggarap tanah (bertani, berkebun), membuat tambak atau bahkan dengan kegiatan membuat barang atau manufaktur. Sayangnya karena

perbedaan faktor geografis dan skill yang berbeda-beda, tidak semua manusia mampu memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga muncul perilaku manusia melakukan sesuatu untuk memenuhi kebutuhan hidup yang lain. Kegiatan niaga (perdagangan) mulai dikenal, dan ilmu bisnis mulai dapat dipelajari.

## **2.2 Pemikiran Kewirausahaan**

Dalam Respati (2009) secara garis besar, pemikiran tentang kewirausahaan dapat dimulai dari masa pra sejarah, kemudian masuk pada masa di mana pemikiran kewirausahaan dipengaruhi oleh ekonomi (pada masa gerakan klasik, neoklasik dan proses pasar Austria/*Austrian Market Process* (AMP)) hingga masa pemikiran kewirausahaan berdasar pada *multidisipliner*. Unsur-unsur konsepsi ditempatkan secara kronologis dan digolongkan menurut 3 kategori basis yakni basis pra sejarah, basis ekonomi dan basis *multidisipliner*. Mengingat sejarah bersifat kronologis, unsur-unsur konsepsi lebih diutamakan dari pada temporal, hasilnya adalah pengertian tentang bagaimana teori masa lalu dapat memberikan informasi pada teori selanjutnya.

### **A. Kewirausahaan Masa Pra Sejarah**

Abad 50 SM, Hebert dan Link (1988) mengatakan bahwa keberhasilan kewirausahaan di zaman pertengahan tergantung

dari cara mengatasi risiko dan hambatan kelembagaan. Memperdagangkan sumber daya merupakan upaya untuk bertahan hidup. Abad 50 SM di Roma kuno, aktifitas kewirausahaan meliputi fungsi pengendalian sosial, peraturan dan kelembagaan. Aktifitas perdagangan dipandang sebagai hal yang dapat menurunkan martabat dan dianggap mengumpulkan modal untuk kepentingan politik dan sosial. Memupuk kekayaan pribadi bisa diterima asal tidak melibatkan partisipasi langsung dalam proses industri dan perdagangan.

Selain dari perdagangan dan industri, generasi yang tergolong kaya mendapatkan kekayaan dari tiga sumber (1) Kepemilikan tanah (disewakan kepada orang lain berdasar sistem feodal pada masa itu). (2) Hasil riba (pendapatan dari hasil bunga pinjaman). (3) *Politial Payment* (Uang dari harta rampasan atau bagian pajak yang ditujukan kepada keuangan publik jatuh ke pihak swasta)

Sekitar tahun 500 M. Golongan kaya semakin rumit/dihadapkan dengan berbagai persoalan. Adanya perselisihan antara hak untuk memiliki properti dan pengaruh gereja dalam perekonomian agraria/pertanian di awal zaman pertengahan

Sekitar abad 500-1000 M. DeRoover (1963), mengatakan pada abad pertengahan (500-1000 M) ada pandangan baru yang

radikal mengenai kewirausahaan di Eropa, di mana kepemilikan properti dan status sosial tidak menjamin keberhasilan, karena ada perubahan bahwa kekayaan/properti dapat diperoleh dari aktivitas militer dan perang. Untuk para pengusaha yang hidup pada zaman ini, peluang mendapatkan sumber daya melalui permusuhan merupakan bagian dari aktivitas kewirausahaan.

Sekitar abad 1000-1500 M. Ketenangan dan pengaruh gereja mengurangi perkembangan perang. Aktivitas kewirausahaan berubah dan mengarah pada bidang arsitektur, teknik dan pertanian sebagai aktivitas yang menguntungkan untuk menumpuk properti dan kekayaan. Bersamaan dengan perubahan tersebut, gereja melarang adanya riba dan para pengusaha mulai mencari jalan lain untuk memperoleh peluang menumpuk kekayaan. Perkembangan semacam ini, nampak bahwa kewirausahaan lebih bisa diterima masyarakat sebagai aktivitas ekonomi.

Sekitar abad tujuh belas (Tahun 1600an M). Aktifitas kewirausahaan terus berkembang selama abad keenam belas dan tujuh belas. Pengetahuan dan pengalaman membantu dalam mengatasi ketidakefisienan atau dapat memberikan solusi baru untuk penciptaan barang dan jasa layanan. Kondisi pada sekitar abad tujuh belas, kewirausahaan sudah diwarnai perdagangan. Kewirausahaan sudah menjadi bagian dari pemikiran

perekonomian klasik yang berpedoman pada ajaran/prinsip sistem perekonomian yang berkembang.

## **B. Pemikiran Kewirausahaan Berbasis pada Aktivitas Ekonomi**

Masa Klasik (Sekitar tahun 1700 hingga tahun 1800an). Cantillon (1755) memperkenalkan konsep kewirausahaan dalam literatur perdagangan, ekonomi dan bisnis. Hasil karyanya (Cantillon, 1755) yakni mendefinisikan ketidaksesuaian antara persediaan dan permintaan, melegalkan untuk membeli barang dengan harga murah dan menjual dengan harga yang tidak pasti serta mengalokasikan barang pada sistem pasar.

Beberapa pemikiran yang berhubungan dengan prinsip kewirausahaan pada periode ini dapat didiskripsikan secara diringkas sebagai berikut :

1. Industri dapat digolongkan menurut tenaga kerja, produksi dan aktifitas kewirausahaan
2. Gambaran makro tentang aktifitas ekonomi memberikan penilaian obyektif bagi fenomena pasar
3. Perbandingan spesialisasi produksi ditingkat nasional yang menunjukkan adanya peluang *arbitrage*
4. Keuntungan berupa kekayaan atas kepemilikan sumberdaya terus berkembang.

Kondisi di atas memperoleh sangkalan, diantaranya:

1. Asumsi ekulibrium tidak sesuai dengan biaya produksi dan harga jangka pendek
2. Proses produksi yang sama sekali baru dan inovatif para pengusaha tidak bisa dideskripsikan dengan baik.
3. Nilai tukar barang/jasa berbeda dengan nilai manfaat
4. Hubungan antara permintaan dan nilai tidak bisa ditelusuri.

Masa Neoklasik. Masa ini dimulai pada akhir tahun 1800an. Ditandai dengan adanya munculnya konsep *diminishing marginal utility* untuk menjelaskan kegiatan ekonomi dan membuka cara pandang berbeda dalam menyikapi hubungan antar individu (Menger, 1971). Hasilnya fenomena pasar dipengaruhi oleh kondisi sosial, politik dan budaya. Aktivitas kewirausahaan menjadi unik dan dipandang sebagai masa transisi/perubahan ilmu pengetahuan, yang mana aktivitas kewirausahaan berusaha mengubah/mentransformasi sumberdaya dari produk menuju layanan/jasa.

Diskripsi perkiraan kejadian masa neoklasik :

1. Alokasi sumberdaya dan keputusan lainnya adalah pilihan berdasar pada keputusan yang bersifat subyektif
2. *Diminishing marginal utility* dapat membimbing para *enterpeneur*/pengusaha dalam pengambilan keputusan
3. Perbedaan harga dalam sistem pasar membuka peluang *arbitrage*

4. Kewirausahaan meliputi hal-hal baru yang berhubungan dengan metode produksi, pasar, bahan baku dan organisasi
5. Pengusaha menciptakan perubahan lingkungan dan merespon lingkungan tersebut.

Kondisi di atas memperoleh sangkalan, diantaranya:

1. Agregat *demand* mengabaikan keunikan aktifitas tiap pengusaha.
2. Tidak hanya nilai guna dan nilai tukar saja yang dapat merefleksikan inovasi untuk masa yang akan datang
3. Penjelasan yang rasional tentang alokasi sumberdaya tidak dapat menyelesaikan kerumitan sistem berbasis pada pasar
4. Kinerja berbasis pada efisiensi tidak menggolongkan inovasi dan tidak seragaman output
5. Persaingan sempurna tidak memperbolehkan inovasi dan aktivitas kewirausahaan
6. Tidak mungkin melacak semua input dan output dalam suatu sistem pasar
7. Aktivitas kewirausahaan bersifat merusak urutan sistem ekonomi.

### **C. Pemikiran kewirausahaan berbasis pada multi-disiplin**

Pemikiran kewirausahaan berbasis pada multi-disiplin dibagi menjadi beberapa pendekatan seperti:

## 1. Kerangka Lewinian

Menjelaskan bahwa aktivitas kewirausahaan merupakan fungsi dari perilaku interaksi antara manusia (P) dan lingkungan (E) (Lewin, 1935). Perilaku pengusaha mencari informasi sangat dipengaruhi oleh interaksi antar manusia dan kondisi lingkungannya. Sebutkan oleh Venkataraman (1997) bahwa usaha individu untuk mengetahui peluang dan informasi yang relevan tergantung dari wawasannya, kecakapan dan kecerdasan pengusaha tersebut.

Kerangka model Lewin (1935) sebagai berikut:

$$B = f (P, E)$$

## 2. Lingkungan versus individu

Pendekatan multi-disiplin menganggap bahwa faktor lingkungan seperti peraturan, kebijakan pemerintah, kebijakan publik dan hukum dapat mengabaikan atau bertentangan dengan kepentingan individu. Lingkungan yang tidak menentu menghalangi efisiensi yang dilakukan oleh individu, memiliki dampak jangka pendek dan jangka panjang, kemungkinan dapat memaksa perusahaan/*entrepreneur* untuk merespon lingkungan dengan cara saling bersaing, atau berkolaborasi untuk bertahan hidup (Lauman dan Knoke, 1987).

## 3. Domain khusus (bidang khusus)

Teori kewirausahaan tidak hanya mencakup bidang



psikologi, sosiologi dan manajemen strategis yang berbasis pada “type” pemikiran individu dan lingkungan. Teori kewirausahaan mulai menjauh dan berkembang dari model/teori individual dan lingkungan (Eckhardt dan Shane, 2003). Namun sudah bergeser pada pendekatan dari hasil-hasil penelitian tentang kewirausahaan. Hal ini lebih integratif dibanding dengan teori Lewinian, pendekatan berdasar pada peluang penelitian tentang kewirausahaan menunjukkan hasil yang terbatas dalam suatu sistem yang tertutup. (Kihlstrom dan Laffront, 1979). Pendekatan pemikiran kewirausahaan berbasis pada penelitian dapat dipandang secara logis menyesuaikan perkembangan lingkungan dan hubungan antar manusia.

Para mahasiswa sekalian, perkembangan konsep dalam pergerakan multi disiplin pada akhir-akhir ini membutuhkan kerangka konseptual, konstruksi peluang, pengetahuan yang berhubungan dengan pengalaman/suatu kejadian dan metode statistik. Sebagaimana penelitian kewirausahaan mengembangkan pada paradigma multidisiplin, konsep-konsep kewirausahaan berkembang pula di bidang akademik, keuangan dan bidang praktek sebagai berikut:

1. Di bidang akademik, kewirausahaan dikembangkan melalui pengajaran dan pendidikan misalnya melalui studi kasus dan

pembelajaran jarak jauh (contoh adanya keterlibatan masyarakat dengan inkubator).

2. Di bidang keuangan, kewirausahaan dikembangkan melalui kegiatan peminjaman modal (kerjasama dengan Bank) dan kegiatan investasi.
3. Di bidang praktek, kewirausahaan dikembangkan melalui kegiatan jaringan pemasaran, praktek usaha melalui pemanfaatan teknologi tinggi, waralaba, dll.

### **3. Rangkuman**

Pada awal penelusuran menunjukkan bahwa pandangan filosofi menjelaskan tentang kewirausahaan dapat dimaknai “kegiatan mengumpulkan kekayaan” baik oleh individu maupun kelompok. Kondisi terus berkembang dari zaman menuju zaman yang selalu berubah mengikuti perkembangan peradaban manusia ditandai dengan adanya gejala seperti permintaan, penawaran, perdagangan, proses produksi, manajemen, teknologi, inovasi, komunikasi hingga zaman modern kapitalis maupun sosialis. Secara implisit pemaknaan kewirausahaan dapat didefinisikan dengan mengikuti zaman yang berlaku. Definisi kewirausahaan masa klasik berbeda dengan makna definisi pada masa neo klasik.

#### 4. Latihan

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekalian guna mengulang kaji materi pada Bab I ini.

- a. Ceritakan sejarah singkat mengenai kewirausahaan.
- b. Jelaskan perbedaan pemikiran pada masa klasik dan neoklasik.
- c. Bagaimanakah perkembangan konsep dalam pergerakan multi disiplin.

## **BAB II**

# **RUANG LINGKUP KEWIRAUSAHAAN**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai ruang lingkup kewirausahaan dengan mengemukakan beberapa sub bab yang terdiri dari Pengertian Kewirausahaan, Tujuan dan Manfaat Kewirausahaan, Sikap dan Perilaku Wirausahawan, dan Ciri-ciri Wirausaha yang Berhasil

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu memahami ruang lingkup kewirausahaan yang terdiri dari yang akan diterapkan dalam kehidupan berbisnis

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Pengertian Kewirausahaan**

Istilah kewirausahaan (*entrepreneur*) pertama kali diperkenalkan pada awal abad ke-18 oleh ekonom Perancis,

Richard Cantillon. Menurutnya, *entrepreneur* adalah “*agent who buys means of production at certain prices in order to combine them*”. Secara etimologis wirausaha/wiraswasta berasal dari bahasa Sansekerta, terdiri dari tiga suku kata: “wira“, “swa“, dan “sta“. Wira berarti manusia unggul, teladan, tangguh, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan, pionir, pendekar/pejuang kemajuan, memiliki keagungan watak. Swa berarti sendiri, dan Sta berarti berdiri.

*Entrepreneur*, dalam bahasa Inggris di kenal dengan *between taker* atau *go between*. Konsep wirausaha secara lengkap dikemukakan oleh Josep Schumpeter, yaitu sebagai orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru melalui organisasi bisnis.

Menurut Suryana (2003), kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan

cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Para mahasiswa sekalian secara ringkas kewirausahaan sebagai sesuatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko. Apapun aktifitas yang dilakukan oleh seseorang sebagai individu, senantiasa akan memberikan dampak, baik positif maupun negatif terhadap lingkungan di mana aktifitas tersebut berlangsung. Demikian pula halnya aktifitas perusahaan sebagai organisasi, keberadaannya tidak bisa lepas dari lingkungan mereka dan aktivitas yang berlangsung di dalamnya dapat menimbulkan dampak pada lingkungan.

## **2.2 Tujuan dan Manfaat Kewirausahaan**

Tujuan Kewirausahaan:

- a. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas.
- b. Mewujudkan kemampuan dan kemantapan para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
- c. Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat yang mampu, andal, dan unggul.
- d. Menumbuh kembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat.

Para mahasiswa sekalian, dari beberapa penelitian mengindikasikan bahwa pemilik bisnis mikro, kecil, dan atau menengah percaya bahwa mereka cenderung bekerja lebih keras, menghasilkan lebih banyak uang, dan lebih membanggakan daripada bekerja di suatu perusahaan besar. Sebelum mendirikan usaha, setiap calon wirausahawan sebaiknya mempertimbangkan manfaat kepemilikan bisnis mikro, kecil, dan atau menengah (Basrowi, 2011)

Manfaat adanya para wirausaha, adalah sebagai berikut:

- a. Berusaha memberikan bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial sesuai dengan kemampuannya.
- b. Menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran.
- c. Memberikan contoh bagaimana harus bekerja keras, tekun, tetapi tidak melupakan perintah agama.
- d. Menjadi contoh bagi anggota masyarakat sebagai pribadi unggul yang patut diteladani.
- e. Sebagai generator pembangunan lingkungan, pribadi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, dan kesejahteraan.
- f. Berusaha mendidik para karyawannya menjadi orang yang mandiri, disiplin, tekun dan jujur dalam menjalani pekerjaan.
- g. Berusaha mendidik masyarakat agar hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros

Para mahasiswa sekalian, perlu kalian ketahui secara lebih lanjut jika suatu negara dikatakan sebagai negara yang hebat, apabila mempunyai pengusaha, setidaknya 2% dari total jumlah penduduk. Jika melihat patokan tersebut, Indonesia bisa dikatakan masih minim, mengingat, jumlah pengusaha yang ada di Indonesia itu kurang dari 2%. Sebagai acuan bakunya, bisa dilihat acuan baku dari negara-negara maju yang ada, seperti di Amerika Serikat dan Jepang yang mencapai 10%.

Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Erick Thohir menyadari, tingkat kewirausahaan atau *entrepreneurship* di Tanah Air masih lebih rendah jika dibandingkan negara lain di Asia Tenggara. Di mana, jumlah wirausaha Indonesia sendiri baru sekitar 3,47 persen dari total penduduk. Sementara, jika melihat negara-negara tetangga seperti Malaysia dan Thailand, tingkat kewirausahaannya sudah berada di sekitar 4,74 persen dan 4,26 persen. Sedangkan, Singapura menjadi yang tertinggi yakni sebesar 8,76 persen (Putra, 2021)

### **2.3 Sikap dan Perilaku Wirausahawan**

Sikap adalah kepercayaan positif atau negatif untuk menampilkan suatu perilaku tertentu. Kepercayaan-kepercayaan ini disebut dengan *behavioral beliefs*. Seorang individu akan berniat untuk menampilkan suatu perilaku tertentu ketika ia menilainya secara positif. "Sikap ditentukan oleh kepercayaan-



kepercayaan seseorang mengenai konsekuensi dari menampilkan suatu perilaku yang dipertimbangkan berdasarkan hasil evaluasi terhadap konsekuensinya yang mungkin dia hadapi” Amin (2008) menyatakan bahwa: “Sikap wirausaha terdiri dari dua aspek pokok, yaitu keyakinan individu bahwa menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu akan menghasilkan akibat-akibat atau hasil-hasil tertentu, dan aspek pengetahuan individu tentang obyek sikap dapat pula berupa opini individu hal yang belum tentu sesuai dengan kenyataan; semakin positif keyakinan individu akan akibat dari suatu obyek sikap, maka akan semakin positif pula sikap individu terhadap obyek sikap tersebut, demikian pula sebaliknya”. Menurut Hendro (2011) menyatakan bahwa “sikap wirausaha adalah respon, cara pandang, dan pola pikir (*mind set*) individu terhadap hal yang dihadapinya, seperti rasa takut, kesulitan, cobaan, kritikan, saran, tekanan, dan hambatan dalam menjalankan usaha”.

Para mahasiswa sekalian berdasarkan pendapat tersebut di atas dapat dikatakan bahwa sikap kewirausahaan adalah kesiapan seseorang dalam merespon gambaran kepribadian ciri-ciri seorang wirausaha yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko dan suka tantangan, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan dan mampu menghadapi rintangan dalam dunia usaha.

## 2.4 Ciri-ciri Wirausaha yang Berhasil

Menurut Alma (2014) untuk menjadi wirausahawan, seorang harus memiliki ciri-ciri yaitu:

### a. Percaya diri

Seorang wirausaha harus memiliki rasa percaya diri yang tinggi demi mencapai keberhasilan. Menurut Zimmerer dalam Suryana (2014) Seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuan untuk mencapai keberhasilan. Orang yang tinggi percaya diri adalah orang yang sudah siap jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen dan sudah mencapai tingkat *maturity* (kematangan individu).

### b. Berorientasi pada tugas dan hasil

Dalam wirausaha peluang hanya diperoleh apabila terdapat inisiatif. Perilaku inisiatif ini bisa diperoleh melalui pelatihan dan pengalaman. Wirausahawan tidak memperhatikan prestise dulu, prestasi kemudian. Wirausahawan lebih suka pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise.

### c. Berani mengambil resiko

Seorang wirausaha harus berani menghadapi resiko. Wirausaha juga penuh resiko dan tantangan. Semakin besar

resiko yang dihadapinya, maka semakin besar pula kemungkinan dan kesempatan untuk meraih keuntungan yang lebih besar. Berani menghadapi resiko yang telah diperhitungkan sebelumnya merupakan kunci awal dalam berwirausaha karena hasil yang akan dicapai akan proporsional dengan resiko yang akan diambil. Resiko yang diperhitungkan dengan baik akan lebih banyak memberikan kemungkinan berhasil lebih tinggi.

d. Berjiwa kepemimpinan

Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki jiwa kepemimpinan. Pemimpin yang baik adalah mampu menerima kritik dari bawahan dan bersifat responsif. Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu, namun sekarang ini sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih tetap tergantung pada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang dipimpin. Sifat kepemimpinan tersebut ditandai dengan selalu ingin tampil berbeda, menjadi yang pertama dan lebih menonjol.

e. Keorisinilan

Keorisinilan adalah mampu berfikir yang baru dan berbeda. Nilai inovatif dan kreatif merupakan keorisinilan seseorang. Sifat orisinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinil adalah sifat tidak meniru pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, ada

kemauan untuk melakukan sesuatu. Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru.

f. Berorientasi ke Masa Depan

Seorang wirausaha harusnya memiliki perpektif ke depan agar mempunyai pandangan ke depan untuk dapat berkarya lebih baik dan selalu ingin mencari peluang. Seorang wirausaha haruslah mempunyai visi ke depan apa yang hendak dilakukan. Sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara, tetapi untuk selamanya. Faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan ditujukan jauh ke depan, dalam menghadapi pandangan ke depan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah yang akan dilaksanakan.

## **2.5 Kewirausahaan dalam Perspektif Islam**

Bekerja dan berusaha termasuk berwirausaha, boleh dikatakan merupakan bagian tak terpisahkan dari kehidupan manusia. Karena, keberadaannya sebagai khalifah di bumi dimaksudkan untuk memakmurkan bumi dan membawanya ke arah yang lebih baik. Islam mencela orang yang mampu secara fisik dan psikis yang mampu untuk bekerja tetapi tidak mau berusaha keras. Seorang muslim harus dapat memanfaatkan karunia yang diberikan Allah yang berupa kekuatan dan

kemampuan diri untuk bekal hidup di dunia maupun di akhirat. Etos kerja yang tinggi merupakan cerminan diri seorang muslim. Sebagaimana hadis berikut:

عَنْ الْمُقَدَّامِ بْنِ مَعْدِيكَرِبَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ (رواه البخارى)

Artinya: “Dari Miqdam RA, dari Rasulullah SAW bersabda: tidaklah seseorang makan makanan yang lebih baik daripada makan hasil kerjanya sendiri dan sesungguhnya Nabi Daud AS makan dari hasil buah tangan (pekerjaan) nya sendiri” (HR. Al-Bukhari) dikutip dari Husaini (2006).

Allah memerintahkan agar semua muslim berusaha melakukan usaha apa saja dan di mana saja sesuai dengan ilmu dan keterampilan yang dimiliki sesuai dengan syariat Islam. Ilmu termasuk dari bagian dari agama, ini berarti berpegang teguh pada ilmu sama halnya berpegang teguh dengan agama, karena ilmu bersumber dari agama. Hal ini menunjukkan bahwa jika ingin mendapatkan sesuatu yang baik maka harus berpegang teguh pada agama dan ilmu. Sedangkan agama mengajarkan bahwa dalam melakukan usaha atau mengembangkan modal

tidak melampaui batas, sesuai dengan Al-qur'an, As-sunnah, Ijma' dan Qiyas.

### **3. Rangkuman**

Kewirausahaan merupakan sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan di dalam kegiatan usahanya. Ada 4 macam tujuan kewirausahaan dan 7 macam manfaatnya. sikap dan perilaku pengusaha dan seluruh karyawannya merupakan bagian penting dalam etika wirausaha. Seorang wirausahawan harus memiliki minimal 5 ciri. Kewirausahaan dalam perspektif Islam di mana Allah memerintahkan agar semua muslim berusaha melakukan usaha apa dan di mana saja sesuai dengan ilmu dan keterampilan yang dimiliki sesuai dengan syariat Islam.

### **4. Latihan**

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekalian guna mengulang kaji materi pada Bab II ini.

- a. Apakah yang dimaksud dengan kewirausahaan? Berilah 3 pendapat ahli dan simpulkan pendapat anda mengenai ketiga pendapat ahli tersebut.

- b. Seseorang yang akan berbisnis pasti mempunyai tujuan dan hendaknya bisnis tersebut bermanfaat baginya. Silahkan anda tuliska mengenai tujuan dan manfaat dalam berwirausaha
- c. Jelaskan sikap dan perilaku yang harus dimiliki oleh wirausahawan
- d. Apa ciri-ciri wirausaha yang Berhasil
- e. Bagaimana pendapat anda mengenai kewirausahaan dalam Perspektif Islam

# **BAB III**

## **KARAKTERISTIK DAN NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Materi kegiatan belajar ini berfokus pada pengenalan karakter dan nilai-nilai seorang wirausahawan.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Kemampuan akhir mahasiswa yang diharapkan mahasiswa memiliki mental seperti mental seorang wirausahawan. Mahasiswa dikenalkan pada karakter seorang pebisnis atau seorang pengusaha, agar termotivasi meniru perilaku mereka untuk menjadi seorang wirausahawan, paling tidak memiliki mental seorang wirausahawan.

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Karakteristik Kewirausahaan**

Menurut Steinhoff dan John F. Burgess (1993),



karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang berhasil, yaitu:

- a. Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas
- b. Bersedia menanggung resiko waktu dan uang
- c. Berencana dan mengorganisasi
- d. Suka bekerja keras sesuai dengan tingkat kepentingannya

Para mahasiswa sekalian, pengalaman hidup bisa mengembangkan dan memperkuat karakteristik seseorang wirausaha, tetapi bisa juga mengurangnya. Pendidikan dan latihan juga memberikan bentuk dan ukuran bola salju. Pentingnya mengetahui karakteristik agar kita tidak bisa diremehkan sebaliknya semakin cepat kita mengetahuinya akan semakin baik. Wirausahawan memiliki enam tema karakter utama yang membentuk akronim, yaitu: F (*Focus*) untuk fokus, A (*Advantage*) untuk keuntungan, C (*Creativity*) untuk kreativitas, E (*Ego*) untuk ego, T (*Team*) untuk tim, S (*Social*) untuk sosial.

Bagi seseorang *entrepreneur* yang berbasis syariah umumnya memiliki karakter tangan di atas (suka memberi). Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan memperbanyak sedekah. Seperti yang dianjurkan oleh Rasulullah saw dalam salah satu hadisnya “Tangan di atas lebih mulai dari tangan di bawah”. Banyak sekali di al-Qur’an yang menyebutkan perintah bersedekah atau berinfak. Salah satunya adalah QS. Al-Baqarah

ayat 274: yang artinya: “Orang-orang yang menginfakkan hartanya di waktu malam dan siang secara sembunyi dan terang-terangan maka mereka mendapat pahala dari Tuhannya. Maka tidak ada ketakutan atas mereka dan tidak ada berduka cita bagi mereka.”

## **2.2 Nilai-nilai Kewirausahaan**

Hendrawan (2018) nilai-nilai kewirausahaan merupakan prasyarat yang berhubungan dengan perilaku kewirausahaan. Nilai-nilai tersebut terdiri atas kreativitas, pengambilan risiko, inovasi, berorientasi prestasi, ambisi, dan kemerdekaan. Nilai dalam menjalankan bisnis mengandung unsur pertimbangan yang mengembangkan gagasan-gagasan seorang pribadi atau sosial, maka lebih dipilih dibanding dengan bentuk perilaku atau bentuk akhir keberadaan perlawanan atau kebaikan. Nilai menjadi dasar dalam memahami sikap dan motivasi serta nilai mampu mempengaruhi persepsi perilaku dalam menjalankan bisnis, oleh karena itu nilai sangat penting untuk dipelajari dalam mengelola perilaku organisasi (Robbins, 2007).

Para mahasiswa sekalian, pemahaman kewirausahaan harus dimiliki oleh mahasiswa karena mahasiswa sebagai penerus bangsa diharapkan mampu menjadi tulang punggung negara di kemudian hari. Sehingga dengan pendidikan yang dikuasainya ia mampu menciptakan lapangan kerja, bukan menambah jumlah

pengangguran setelah lulus dari sebuah perguruan tinggi. Jadi, sebisa mungkin seorang mahasiswa dituntut untuk berpikir secara kreatif terhadap peluang bisnis yang ada di masyarakat dan berani mencoba untuk memulai usaha. Jangan bersikap apatis, karena sulit mencari pekerjaan setelah melamar ke mana-mana dan hasilnya selalu nihil. Mereka lupa bahwa sebenarnya bekerja tidak hanya di perusahaan ataupun menjadi pegawai negeri, salah satunya menjadi seorang wirausaha

### **3. Rangkuman**

Pengalaman hidup bisa mengembangkan dan memperkuat karakteristik seseorang wirausaha, tetapi bisa juga menguranginya. Pendidikan dan latihan juga memberikan bentuk dan ukuran bola salju. Pentingnya mengetahui karakteristik agar kita tidak bisa diremehkan sebaliknya semakin cepat kita mengetahuinya akan semakin baik. Nilai-nilai kewirausahaan terdiri atas kreativitas, pengambilan risiko, inovasi, berorientasi prestasi, ambisi, dan kemerdekaan.

### **4. Latihan**

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekaligus guna mengulang kaji materi pada Bab III ini.

- a. Apa beberapa karakter seorang pengusaha, sebutkan menurut pemahaman anda?
- b. Sebutkan nilai-nilai karakteristik seorang wirausaha.
- c. Jelaskan apa makna dari masing-masing karakter dan nilai-nilai seorang pengusaha yang anda sebutkan di jawaban nomor a dan b di atas ?
- d. Pilihlah salah seorang teman kelas anda yang menurut anda mampu menjadi seorang pengusaha, beri alasan mengapa anda memilih dia?



# **BAB IV**

## **JENIS, FUNGSI DAN PERAN**

### **WIRAUSAHAWAN**

---

#### **1. Pendahuluan**

##### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai jenis, fungsi dan peran wirausahawan.

##### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa dikenalkan hal tersebut agar mereka memahami jenis, fungsi dan peran wirausahawan sebagai pengetahuan untuk menjadi seorang wirausahawan.

#### **2. Uraian Materi**

##### **2.1 Jenis Wirausahawan**

Beberapa ahli mengemukakan profil kewirausahaan dengan pengelompokan yang berbeda-beda. Roopke (1995) yang dikutip oleh Suryana. (2014), mengelompokan kewirausahaan berdasarkan pada peranannya menjadi tiga jenis wirausahawan

antara lain:

a. Wirausahawan rutin

Wirausahawan yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah dan perbaikan standard prestasi tradisional. Fungsi wirausahawan rutin adalah mengadakan perbaikan terhadap standard tradisional, bukan penyusunan dan pengalokasian sumber-sumber.

b. Wirausahawan *arbitrase*

Wirausahawan yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan dan pemanfaatan. Misalnya, bila tidak terjadi ekuilibrium dalam penawaran dan permintaan pasar, ia akan membeli dengan murah dan menjualnya dengan mahal.

c. Wirausahawan inovatif

Wirausahawan dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda. Ia merupakan promotor, tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga dalam pasar dan sumber pengadaan, peningkatan teknik manajemen, dan metode distribusi baru.

## **2.2 Fungsi Wirausahawan**

a. Fungsi Makro

Wirausaha berperan sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Hasil-hasil dari penemuan

ilmiah, penelitian, pengembangan ilmu pengetahuan, dan kreasi-kreasi baru dalam produk barang dan jasa-jasa yang berskala global, hal ini merupakan proses dinamis wirausaha yang kreatif. Bahkan wirausahalah yang berhasil menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi. wirausahawan adalah orang yang menggeser sumber-sumber ekonomi dari produktivitas terendah menjadi produktivitas tertinggi, menurutnya wirausahawanlah yang menghasilkan perubahan. Perubahan itu tidak dilakukan dengan mengerjakan sesuatu yang lebih baik tetapi dengan melakukan sesuatu yang berbeda. Secara kualitatif fungsi makro ini diperankan oleh usaha kecil.

#### b. Fungsi Mikro

Peran wirausaha adalah penanggung resiko dan ketidakpastian, mengkombinasikan sumber-sumber ke dalam cara yang baru dan berbeda untuk menciptakan nilai tambah dan usaha-usaha baru. Secara umum wirausaha adalah menciptakan nilai barang dan jasa di pasar melalui proses pengkombinasian sumber daya dengan cara-cara baru yang berbeda untuk dapat bersaing. Nilai tambah tersebut diciptakan melalui: pengembangan teknologi baru, penemuan pengetahuan baru, perbaikan produk dan jasa yang ada. Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menyediakan barang dan jasa dengan jumlah yang lebih banyak dengan menggunakan sumber daya yang lebih



sedikit. Selain *entrepreneur*, istilah lain yang juga dikenal adalah konsep *intrapreneur* dan *benchmarking*: *Intrapreneur*, ialah wirausaha yang menggunakan temuan orang lain pada unit usahanya. Fungsinya adalah *imitating technology* dan *duplicating product*. *Benchmarking* adalah meniru dan mengembangkan produk baru melalui perkembangan teknologi. Wirausaha adalah perintis dan pengembang perusahaan yang berani mengambil resiko dalam menghadapi ketidakpastian dengan cara mengelola sumber daya manusia, material, dan keuangan untuk mencapai tingkat keberhasilan tertentu yang diinginkan. Salah satu kunci keberhasilan adalah memiliki tujuan dan visi untuk mencapainya.

Para mahasiswa sekalian, fungsi kewirausahaan Islam dalam pembangunan ekonomi yang utama adalah menemukan peluang-peluang baru dengan cara memunculkan terobosan baru dengan produk-produk baru yang menciptakan keuntungan bagi masyarakat luas serta bangsa dan negara. Hasil dari produk inovasi dan kreativitas tersebut juga akan menciptakan sebuah usaha baru yang dapat menyerap lapangan kerja baru secara masal. Dengan begitu selanjutnya kesejahteraan masyarakat secara tidak langsung akan mengalami peningkatan yang signifikan. Tentunya kaidah kaidah produk produk baru tersebut memiliki standar ke halalan dan kaidah-kaidah ke Islaman.

### 2.3 Peran Wirausahawan

Sebagai wirausahawan harus mengetahui perannya juga karena agar mendukung jalannya suatu perekonomian dalam suatu negara. Peran yang dimaksud adalah:

- a. Meningkatkan pendapatan nasional. Suatu inovasi yang diberikan dan dibuat oleh para wirausaha membuat jumlah permintaannya meningkat oleh sebab itu jumlah produksinya akan naik. Produksi ini lah yang mampu meningkatkan pendapatan negara.
- b. Membuat lapangan pekerjaan. Dengan banyaknya pengangguran dikarenakan sedikitnya lapangan kerja yang disediakan oleh pemerintah membuat semakin sulit situasi disekitarnya. Jadi, ini juga salah satu manfaat wirausaha dengan adanya lapangan pekerjaan yang dibuka membuat para pengangguran bisa memiliki pekerjaan kembali.
- c. Mengurangi kesenjangan sosial dan ekonomi. Mereka yang ingin menjadi seorang wirausaha harus akan mampu menghasilkan peningkatan pada pendapatannya. Inilah yang membuat kesenjangan ekonomi dan sosial dapat ditekan dan dikurangi.
- d. Membuat taraf hidup masyarakat. Wirausaha merupakan seseorang yang dapat menciptakan lapangan pekerjaan.

Karena, secara langsung mereka bisa menyerap pengangguran khususnya di sekitar usahanya tersebut.

Para mahasiswa sekalian, berdasarkan pembahasan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa wirausahawan memiliki peranan penting dalam kehidupan ekonomi sekitarnya, baik secara mikro (kecil) maupun makro (besar). Menurut Chrysnaputra (2021), peran kewirausahaan Islam dalam pembangunan ekonomi yang utama adalah sebagai penggerak ekonomi bangsa yang dalam hal ini memiliki dampak yang berbeda beda pada setiap negara. Kewirausahaan Islam yang khas juga memiliki peran sebagai perencana strategi dan pengawal pembangunan melalui peningkatan ketrampilan dan keahlian sumber daya manusia yang berbasis Al Qur'an dan Hadits. Menurut hasil penelitian Jutin Doran, Noirin Mc Carthy dan Marie O'Connor, sikap kewirausahaan ditemukan untuk merangsang PDB per kapita di negara-negara berpenghasilan tinggi sementara aktivitas kewirausahaan ditemukan memiliki efek negatif di negara-negara berpenghasilan menengah/rendah).

### **3. Rangkuman**

Jenis wirausahawan terdiri dari rutin, arbitrase, dan inovatif. Dalam perekonomian nasional: usaha kecil memperkokoh perekonomian nasional yang berperan sebagai

fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur, dan pemasar bagi hasil produk-produk industri besar. Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada usaha kecil yang dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan dalam berusaha dan pemerataan dalam pendapatan. Wirausahawan harus mengetahui perannya juga karena agar mendukung jalannya suatu perekonomian dalam suatu negara. Tidak hanya sebatas bagi kehidupan dirinya sendiri.

#### 4. Latihan

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekaligus guna mengulang kaji materi pada Bab IV ini.

- a. Apa yang dimaksud dengan wirausahawan *arbitrase*, beri 3 buah contoh.
- b. Jelaskan jenis makro dan mikro dalam konteks kewirausahaan.
- c. Selain peran yang telah tersebut di atas, coba anda sebutkan peran lainnya yang anda ketahui.



# **BAB V**

## **KREATIVITAS DAN KEINOVASIAN DALAM KEWIRAUSAHAAN**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai kreativitas dan keinovasian dalam kewirausahaan.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu memahami materi mengenai berfikir kreatif dan inovatif dalam menjalankan suatu bisnis.

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Berfikir Kreatif**

Bagi seorang wirausaha, kreativitas adalah modal yang sangat penting. Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk dapat memikirkan dan mengembangkan ide-ide baru, cara-cara baru dalam melihat masalah peluang, sehingga muncul solusi kreatif. Sebagai wirausaha, sudah pasti akan menghadapi

persaingan yang kuat. Itu sebabnya wirausaha harus kreatif dan tidak mudah untuk mati akal. Tanpa adanya kreativitas, usaha anda hanya akan menjadi *stagnant*. Dengan kreativitas anda mampu berpikir keluar dari kotak, melihat dan menangkap peluang.

Kreativitas itu selalu beranjak dari sebuah ide yang muncul dari pengamatan terhadap keadaan sehari-hari di sekeliling kita. Misalnya saja, pada awal tahun 1980-an, ada seorang mantan pegawai PT Pertamina yang melihat banyak orang asing yang tidak berani minum keran dari air keran yang disediakan di hotel-hotel Indonesia. Padahal di luar negeri, air keran di minum langsung. Mereka merasa bahwa air kita tidak higienis dan mengandung banyak bakteri mematikan. Setelah pensiun dari Pertamina, orang itu, yaitu Tirta Oetomo, segera membangun usaha air yang layak diminum dalam kemasan. Sasaran awalnya adalah orang-orang asing yang berkunjung ke Indonesia yang pada akhirnya, air mineral dalam kemasan buatannya terkenal sebagai air minum dalam kemasan terbesar di Indonesia, yaitu Aqua dengan kreativitasnya, Aqua berhasil menggantikan ceret-ceret yang biasa dipakai dirumah-rumah dan konsumen dapat langsung mengkonsumsinya tanpa harus memasak dahulu. Aqua sekarang telah tumbuh menjadi perusahaan besar dan ratusan merek sejenis beredar dipasar.

## 2.2 Inovatif

Sutirna (2018) menyatakan inovasi adalah suatu ide, hal-hal yang praktis, metode, cara, barang-barang buatan manusia, yang diamati atau dirasakan sebagai suatu yang baru bagi seseorang atau kelompok orang (masyarakat). Inovasi memiliki fungsi yang khas bagi wirausahawan. Dengan inovasi wirausahawan menciptakan baik sumberdaya produksi baru maupun pengolahan sumber daya yang ada dengan peningkatan nilai potensi menciptakan sesuatu yang tidak ada menjadi ada.

Para mahasiswa sekalian, pengertian inovasi adalah gagasan atau ide baru yang diterapkan untuk memperbaiki suatu produk atau jasa. Inovasi adalah suatu proses untuk mengubah kesempatan menjadi ide yang dapat di pasarkan. Inovasi lebih dari sekedar ide yang baik suatu gagasan murni memegang peranan penting, dan fikiran kreatif mengembangkannya menjadi gagasan berharga. Meskipun demikian terdapat perbedaan yang signifikan antara sebuah ide yang timbul semata dari spekulasi dan ide yang merupakan hasil pemikiran riset pengalaman dan kerja yang sempurna hal yang lebih penting, Wirausahawan yang prospektif harus mempunyai keberanian untuk memberikan sebuah ide melalui tahapan pengembangan. Dengan demikian inovasi adalah suatu kombinasi visi untuk menciptakan suatu



gagasan yang lebih baik dan keteguhan serta dedikasi untuk mempertahankan konsep melalui implementasi.

### 3. Rangkuman

Tanpa kekuatan kreativitas, wirausaha tidak akan pernah sukses dan bertahan, serta beradaptasi mengaruhi dunia yang akan sudah pasti berubah. Semua itu dimulai dari manusia kreatif yang melihat celah di pasar dan mau mengomersialisasikannya dan menanam resiko. Peranan inovasi dan kreativitas memegang peranan penting dalam mengembangkan produk dan jasa dalam bisnis. Berbagai kesuksesan wirausaha di dunia disebabkan oleh kreativitas dalam mengembangkan produk. Persaingan yang ketat dalam berwirausaha mendorong wirausaha untuk memiliki kreativitas yang tinggi. Daya kreativitas tersebut harus dilandasi cara berpikir yang maju, gagasan-gagasan baru yang berbeda dibandingkan produk-produk yang telah ada. Berbagai gagasan kreatif umumnya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu dan memberikan terobosan baru di dunia usaha yang pada awalnya kelihatan mustahil. Saat ini berbagai hasil inovasi yang didasarkan kreativitas wirausaha menjadi produk dan jasa yang unggul. Wirausaha melalui proses kreatif dan inovatif menciptakan nilai tambah atas barang dan jasa yang

kemudian menciptakan keunggulan bersaing. Perusahaan seperti Microsoft, Sony, dan Toyota Motor, merupakan contoh perusahaan yang sukses dalam produknya karena memiliki kreativitas dan inovasi di bidang teknologi.

#### 4. Latihan

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekalian guna mengulang kaji materi pada Bab V ini.

- a. Bagaimana menurut anda menjadi seorang yang kreatif?
- b. Pentingkah inovatif itu pada seorang wirausahawan?, mengapa?
- c. Bacalah link <file:///C:/Users/Admin/AppData/Local/Temp/77-153-1-SM.pdf> mengenai Kreativitas Pada Kegiatan Pemanfaatan Kembali Sampah (Reuse). Buatlah rangkumannya.



# **BAB VI**

## **MODAL DASAR KEWIRAUSAHAAN**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas modal dasar kewirausahaan dengan mengemukakan beberapa sub bab yang terdiri dari definisi, bentuk modal, dan cara memperoleh modal, serta pentingnya modal.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu memahami definisi modal, bentuk modal, dan cara memperoleh modal serta pentingnya modal dalam memenuhi kebutuhan bisnis.

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Definisi Modal**

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2019) “modal” didefinisikan sebagai uang pokok atau uang yang dipakai sebagai induk untuk berniaga, melepas uang dan sebagainya. Dalam

finansial dana akunting, modal biasanya menunjuk kepada kekayaan finansial, terutama dalam penggunaan awal atau menjaga kelanjutan bisnis. Awalnya, dianggap bahwa modal lainnya, misal modal fisik, dapat dicapai dengan uang atau modal finansial. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) tahun 2015, modal merupakan bagian hak pemilik dalam perusahaan yang meruoakan selisih antara aset dan utang, sehingga bukan merupakan nilai jual perusahaan.

## **2.2 Bentuk Modal Kewirausahaan**

Dari ulasan pengertian modal kewirausahaan di atas, lebih dominan menyebutkan bahwa bentuk dari modal kewirausahaan berupa materi atau finansial. Namun sebenarnya masih ada bentuk modal kewirausahaan lain yang memiliki peran penting dalam membangun sebuah usaha. Berikut bentuk modal-modal kewirausahaan yang telah digolongkan dalam beberapa kelompok.

### **2.2.1 Berdasarkan Wujudnya**

Dalam kewirausahaan, modal tidak selalu identik dengan modal yang berwujud (*tangible*) seperti uang dan barang, tetapi juga modal yang tidak berwujud (*intangible*) seperti modal intelektual, modal sosial, modal moral dan modal mental yang dilandasi agama. Secara garis besar, modal kewirausahaan dapat dibagi ke dalam empat jenis, yaitu:

a. Modal intelektual (*Intellectual Capital*)

Modal intelektual berbentuk ide-ide sebagai modal utama disertai pengetahuan (*knowledge*), kemampuan (*capability*), ketrampilan (*skill*), komitmen (*commitment*), tanggungjawab (*authority*).

b. Modal sosial dan moral

Modal sosial dan moral diwujudkan dalam bentuk kejujuran dan kepercayaan, sehingga dapat terbentuk citra diri yang positif. Ada 10 etika wirausaha sebagai berikut:

1. Kejujuran
2. Memiliki integritas
3. Menepati janji
4. Kesetiaan
5. Kewajaran
6. Suka membantu orang lain
7. Menghormati orang lain
8. Warga negara yang baik dan taat hukum
9. Mengejar keunggulan
10. Bertanggungjawab

c. Modal mental

Modal mental adalah kesiapan mental berdasarkan landasan agama (*spiritual*). Diwujudkan dalam bentuk keberanian untuk menghadapi risiko dan tantangan yang

dilandasi keimanan dan ketaqwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa.

#### d. Modal Material

Modal material adalah modal dalam bentuk uang atau barang. Modal ini bukan segala-gala dan bukan merupakan modal utama, karena modal material dapat terbentuk apabila kita telah memiliki jenis-jenis modal di atas.

### **2.2.2 Berdasarkan Kebutuhannya**

Di dalam menjalankan sebuah usaha, ada tiga jenis modal usaha yaitu :

#### a. Modal Investasi Awal

Modal Investasi awal adalah jenis modal yang harus dikeluarkan pada awal memulai usaha, dan biasanya dipakai untuk jangka panjang. Contoh modal usaha ini adalah bangunan, peralatan seperti komputer, kendaraan, perabotan kantor dan barang-barang lain yang dipakai untuk jangka panjang.

#### b. Modal Kerja

Modal kerja adalah modal yang harus dikeluarkan untuk membeli atau membuat barang dagangan Anda. Modal kerja ini bisa dikeluarkan setiap bulan, atau setiap datang order.

#### c. Modal Operasional

Modal yang terakhir adalah modal operasional. Modal operasional adalah modal yang harus Anda keluarkan untuk

membayar biaya operasi bulanan dari bisnis Anda. Contohnya pembayaran gaji pegawai, pulsa telepon bulanan, PLN, air, bahkan retribusi.

### **2.3 Cara Memperoleh Modal Usaha**

Ada beberapa alternatif yang dapat digunakan untuk mendapatkan dana usaha, diantaranya sebagai berikut:

- a. Dana sendiri
- b. Mencari dana hibah perusahaan
- c. Menjalinkan kerjasama
- d. Mencari investor
- e. Mengajukan pinjaman modal usaha ke Bank atau Koperasi

### **2.4 Pentingnya modal**

Pentingnya modal dalam kehidupan manusia ditunjukkan dalam al-Qur'an (Ali 'Imran ayat 14) yang artinya: "Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga)". Kata "mata'un" berarti modal karena disebut emas dan perak, kuda yang bagus dan ternak (termasuk bentuk modal yang lain). Kata "zuyyina" menunjukkan kepentingan modal dalam kehidupan manusia.



### 3. Rangkuman

Untuk dapat menjadi seorang wirausahawan atau pun memulai suatu usaha, yang paling pertama tepikirkan dalam benak kita adalah modal, dalam hal ini kerap dikenal modal kewirausahaan. Secara umum yang kita ketahui bahwa gambaran bentuk dari modal kewirausahaan itu adalah berupa materi atau finansial. Meski merupakan bagian yang paling utama, sebenarnya masih banyak bentuk modal kewirausahaan lainnya selain dalam bentuk materi atau finansial yang nantinya sangat membantu seorang wirausahawan dalam membangun suatu usaha. Di zaman sekarang sangat mudah memperoleh modal usaha bagi seseorang wirausaha tidak mempunyai modal yaitu bisa menggunakan lembaga keuangan bank atau non bank, bahkan secara online juga tersedia. Selain itu juga wirausahawan harus memiliki modal *non financial*.

### 4. Latihan

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekaligus guna mengulang kaji materi pada Bab VI ini.

- a. Beri pendapat anda jika menggunakan modal usaha dari orang tua. Apakah kalian akan mengembalikan modal tersebut atau

tidak? Ceritakan secara singkat berikut dengan contoh kasus bisnisnya.

- b. Jelaskan cara memperoleh dana dengan menjalin kerjasama. Lengkapi dengan contoh kasus bisnisnya.
- c. Apakah ada suatu usaha di dunia kesehatan lingkungan yang tidak menggunakan modal dalam bentuk *financial*? Berilah contohnya.



## **BAB VII**

# **PROSES KEWIRAUSAHAAN**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai proses kewirausahaan dengan mengemukakan beberapa sub bab yang terdiri dari proses awal kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan, dan proses pertumbuhan kewirausahaan.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu memahami proses awal kewirausahaan, proses perkembangan kewirausahaan, dan proses pertumbuhan kewirausahaan dalam melaksanakan bisnis.

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Proses Awal Kewirausahaan**

Menurut Prawirokusumo (2014) proses kewirausahaan diawali proses dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik internal maupun eksternal seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan, dan lingkungan. Faktor-faktor

tersebut membentuk *locus of control*, kreativitas, inovasi, Implementasi, dan pertumbuhan sehingga dapat membuat seseorang menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu seperti *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi di dengan adanya inovasi, antaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang didukung oleh kejadian menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi, dan pemicu, diimplementasikan keluarga.

## **2.2 Proses Perkembangan Kewirausahaan**

Kewirausahaan berkembang dan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi ini dipicu oleh faktor pribadi, lingkungan, dan sosiologi. Faktor individu yang memicu kewirausahaan adalah pencapaian *locus of control*, toleransi, pengambilan risiko, nilai-nilai pribadi, pendidikan, pengalaman, usia, komitmen, dan ketidakpuasan. Sedangkan faktor pemicu yang berasal dari lingkungan ialah peluang, model peran, aktivitas, inkubator, sumber daya, dan kebijakan pemerintah. Sedangkan, faktor pemicu berasal dari lingkungan sosial meliputi keluarga, orang tua dan jaringan kelompok. seperti halnya pada tahap perintisan kewirausahaan, maka pertumbuhan kewirausahaan sangat tergantung pada kemampuan pribadi, organisasi, dan lingkungan. Faktor lingkungan yang mempengaruhi

pertumbuhan kewirausahaan adalah pesaing, pelanggan, pemasok, dan lembaga-lembaga keuangan yang akan membantu pendanaan. Sedangkan faktor yang berasal dari pribadi adalah komitmen, isi, kepemimpinan, dan kemampuan manajerial. Selanjutnya faktor yang berasal dari organisasi adalah kelompok, struktur, budaya, dan strategi.

### **2.3 Proses Pertumbuhan Kewirausahaan**

Pada umumnya pertumbuhan kewirausahaan memiliki tiga ciri penting, yaitu:

Pada tahap pertama, yaitu proses imitasi dan duplikasi, para wirausaha mulai meniru ide-ide orang lain, misalnya untuk memulai atau merintis usaha barunya diawali dengan meniru usaha orang lain, dalam menciptakan jenis barang yang akan dihasilkan imita meniru yang sudah ada. Teknik produksi, desain, pemrosesan, organisasi usaha, dan duplikasi pola pemasarannya meniru yang sudah ada. Beberapa keterampilan tertentu diperoleh dan melalui magang atau pengalaman baik dari lingkungan keluarga maupun orang lain. Akan tetapi tidak sedikit pula wirausaha yang berhasil karena proses pengamatan.

Selanjutnya, pada tahap kedua yaitu duplikasi dan pengembangan, para wirausaha mulai mengembangkan ide-ide barunya. Dalam tahap duplikasi produk misalnya, wirausaha mulai mengembangkan produknya melalui diversifikasi dan

diferensiasi dengan di desain sendiri. Demikian pula dalam organisasi usaha dan pemasaran mulai dikembangkan model-model pemasaran sendiri. Meskipun pada tahap ini mengalami perkembangan yang lambat dan cenderung kurang dinamis, tetapi sudah ada sedikit perubahan. Misalnya desain dan teknik yang cenderung monoton, mungkin berubah tiga sampai lima tahun sekali, pemasaran cenderung dikuasai oleh bentuk-bentuk monopsoni oleh para pedagang pengumpul seperti usaha kecil pada umumnya. Beberapa wirausaha di antaranya ada juga yang mengikuti model pemasaran dan cenderung berperan sebagai *market follower* dan beberapa perusahaan lagi mengikuti kehendak pedagang pengumpul.

Kemudian tahap ketiga yaitu menciptakan sendiri sesuatu yang baru dan berbeda melalui ide-ide sendiri sampai terus berkembang. Pada tahap ini wirausaha biasanya mulai bosan dengan proses produksi yang ada, keingintahuan, ketidakpuasan terhadap hasil yang sudah ada mulai meningkat dan adanya keinginan untuk mencapai hasil yang lebih unggul secara menggebu-gebu. Pada tahap ini organisasi usaha mulai diperluas dengan skala yang luas pula, produk mulai diciptakan sendiri berdasarkan pengamatan pasar dan berdasarkan kebutuhan konsumen, ada keinginan untuk menjadi penantang pasar (*market challenger*) bahkan pemimpin pasar (*market leader*).

Produk-produk unik yang digerakkan oleh pasar (*market driven*) mulai diciptakan dan disesuaikan dengan perkembangan teknik yang ada. Beberapa industri kecil tertentu, misalnya industri kecil sepatu dan industri konveksi mulai menantang pasar (*market challenger*), sedangkan industri lainnya yang menggunakan teknik produksi tradisional dan semi modern masih menjadi pengikut pasar (*market follower*).

Bagi pengusaha muslim, mereka akan mencamkan dalam hati mereka bahwa Allah tidak melihat kepada hasil usahanya tetapi pada proses yang telah mereka lakukan. Jika mereka berhasil atau sukses mereka mendapatkan keuntungan dunia dan akhirat, dan jika mereka belum sukses mereka tetap mendapatkan keuntungan akhirat akibat kesabaran dan ketawakkalannya. Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip bekerja keras adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (rezeki), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan (resiko).

Dalam sejarahnya Nabi Muhammad SAW, istrinya dan sebagian besar sahabatnya adalah para pedagang dan *entrepreneur* mancanegara yang piawai. Beliau adalah praktisi ekonomi dan sosok tauladan bagi umat. Oleh karena itu, sebenarnya tidaklah asing dikatakan bahwa mental *entrepreneur inberen* dengan jiwa umat Islam itu sendiri. Bukanlah Islam



adalah agama kaum pedagang, disebarkan keseluruh dunia setidaknya sampai abad ke 13 M, oleh para pedagang muslim.

### 3. Rangkuman

Jadi kewirausahaan diawali dengan inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh nilai-nilai pribadi, sosiologi, organisasi, dan lingkungan. Seorang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan nilai-nilai sifat-sifat utama (pola sikap) dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman dan keterampilan praktis (*knowledge and practice*). Jadi, pedoman-pedoman, pengharapan-pengharapan dan nilai-nilai, baik yang berasal dari pribadi maupun kelompok berpengaruh dalam membentuk perilaku kewirausahaan.

### 4. Latihan

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekaligus guna mengulang kaji materi pada Bab VII ini.

- a. Coba anda ceritakan mulai dari proses awal berdirinya, perkembangan, pertumbuhannya sampai sekarang pada usaha pengepul barang bekas.
- b. Apakah semua usaha harus melewati ketiga proses tersebut?

## **BAB VIII**

# **IDE DAN PELUANG KEWIRAUSAHAAN**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai ide dan peluang kewirausahaan.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu menjelaskan berbagai cara untuk mendapatkan ide-ide brilian yang dapat menciptakan peluang dalam wirausaha, setelah mendapatkan materi pokok ide dan peluang.

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Ide Usaha**

Dengan wirausaha dapat menambah nilai suatu barang dan jasa melalui inovasi, keberhasilan dapat dicapai apabila wirausaha menggunakan produk, proses dan jasa-jasa inovasi sebagai alat untuk menggali perubahan. Inovasi sebagai instrumen penting untuk memberdayakan sumber-sumber agar

menghasilkan sesuatu yang baru dan menciptakan nilai. Inovasi-inovasi ini, awalnya berasal dari ide-ide brilian yang menurut Zimmerer (2009) dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan wirausaha, menciptakan produksi, sistem promosi dan pemasaran yang potensial. Mengingat dalam wirausaha banyak tantangan dan resiko (resiko teknik, pasar, persaingan dan finansial) sertapeluang yang bisa ditawarkan. Ada beberapa cara ide, dapat menghasilkan peluang antara lain:

- a. Ide dapat digerakkan secara internal melalui perubahan cara-cara atau metode yang lebih baik untuk melayani dan memuaskan pelanggan dalam memenuhi kebutuhan.
- b. Ide dapat mendorong menghasilkan produk dan jasa yang kompetitif maupun baru.
- c. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk modifikasi bagaimana pekerjaan dilakukan atau modifikasi cara melakukan pekerjaan.

Para mahasiswa sekalian, dengan demikian sumber peluang potensial yang dapat digali melalui ide adalah menciptakan produk baru yang berbeda; mengamati celah peluang; menganalisis produk-produk dan proses secara mendalam serta memperhitungkan resiko yang mungkin terjadi.

## **2.2 Peluang dalam Kewirausahaan**

Peluang usaha bersumber dari adanya kebutuhan dari

individu atau masyarakat. Oleh karena itu jika ingin mulai mewujudkan berwirausaha, hendaknya terlebih dahulu menjawab pertanyaan “Apakah yang menjadi kebutuhan masyarakat atau kebanyakan anggota masyarakat saat ini atau di masa yang akan datang?”. Untuk memahami kebutuhan masyarakat diperlukan suatu diagnosa terhadap lingkungan usaha secara keseluruhan, yang meliputi faktor ekonomi, politik, pasar, persaingan, pemasok, teknologi, sosial dan geografi.

Lingkungan usaha senantiasa berubah setiap saat, bahkan perubahannya cukup pesat dan seiring dengan itu terjadi pula perubahan kebutuhan masyarakat. Untuk menemukan peluang usaha yang prospektif seharusnya kita sebagai wirausahawan senantiasa mencari informasi yang terkait dengan perubahan lingkungan dan kebutuhan masyarakat. Sumber informasi dapat diperoleh dari instansi/lembaga pemerintah, media massa, pasar atau mungkin melalui wawancara dengan konsumen. Jadi, peluang senantiasa ada karena perubahan-perubahan terus berlangsung baik di tingkat individu, maupun ditingkat masyarakat. Kemampuan kita melihat peluang sangat tergantung dari informasi yang kita peroleh tentang faktor lingkungan usaha.

Berangkat dari pertanyaan di atas dengan memanfaatkan potensi diri kita, maka dalam menemukan peluang usaha yang cocok, kita dapat menggunakan dua pendekatan, yaitu:

- a. Pendekatan *in-side-out* (dari dalam ke luar) bahwa keberhasilan akan dapat diraih dengan memenuhi kebutuhan yang ada saat ini.
- b. Pendekatan *out-side-in* (dari luar ke dalam) bahwa keberhasilan akan dapat diraih dengan menciptakan kebutuhan

### 3. Rangkuman

Kewirausahaan dalam perspektif ekonomi dapat dijelaskan dari aspek peluang. Sebagaimana beberapa ahli mendefinisikan kewirausahaan sebagai tanggapan yang dilakukan seseorang terhadap peluang-peluang usaha yang diwujudkan dalam berbagai tindakan dengan berdirinya sebuah unit usaha sebagai suatu hasil dari tindakannya. Dalam perspektif sosiologi kemampuan menemukan peluang sangat tergantung pada interaksi antar-manusia untuk memperoleh dan mengakses informasi yang dibutuhkan terkait dengan peluang yang ada. Sedangkan dalam perspektif psikologi kemampuan seseorang dalam menemukan dan memanfaatkan peluang sangat tergantung dari karakter kepribadian yang dimilikinya. Jelas kiranya bahwa salah satu faktor keberhasilan seorang wirausahawan adalah kemampuannya dalam jeli melihat peluang dan memanfaatkannya sebelum dimanfaatkan oleh orang lain.

Kemampuan melihat peluang adalah modal dalam memunculkan ide awal untuk berwirausaha. Tidak semua orang mampu melihat peluang apalagi memanfaatkannya, demikian halnya kemampuan melihat peluang tidaklah sama antar setiap orang.

#### **4. Latihan**

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekalian guna mengulang kaji materi pada Bab VIII ini.

- a. Dalam kondisi pandemi Covid 19 seperti sekarang ini, seandainya anda minat berwirausaha, apa ide bisnis anda untuk mengambil manfaat dari kondisi tersebut?
- b. Apakah benar menurut anda harga jual masker meningkat tajam saat covid 19 ini terjadi?



# **BAB IX**

## **MEMULAI USAHA BARU DAN PENGEMBANGANNYA**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai memulai usaha baru dan pengembangannya.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu memahami dan dapat menjelaskan tentang bagaimana mulai membuka usaha dan mengembangkan usaha agar tercapai tujuan yang diinginkan

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Memulai Usaha Baru**

Dalam memasuki suatu bisnis atau usaha, dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu: 1) merintis usaha baru sejak awal, 2) membeli perusahaan yang sudah ada dan 3) kerjasama manajemen atau waralaba (*franchising*). Selanjutnya yang perlu diperhatikan dalam rangka merintis usaha baru: a) bidang usaha dan jenis usaha yang akan dirintis, b) bentuk dan kepemilikan



usaha yang akan dipilih, c) tempat usaha yang akan dipilih, d) organisasi usaha yang akan datang, e) jaminan usaha yang mungkin diperoleh, dan f) lingkungan usaha yang akan berpengaruh.

Untuk mengelola usaha tersebut harus diawali dengan: (1) perencanaan usaha; (2) pengelolaan keuangan; (3) aksi strategis usaha dan (4) teknik pengembangan usaha. *Entrepreneur*, orang yang berusaha mendirikan usaha baru/organisasi baru, sering terfokus pada upaya pengumpulan modal tanpa mengadakan survey tentang usaha apa yang mesti dikelola, kemampuan apa yang dimiliki dan perencanaan yang juga sering diabaikan. Di sisi lain usaha yang telah ada banyak menemui hambatan seperti: tidak efektifnya penerapan teknik tradisional manajemen pada pengembangan suatu bidang baru. Menurut Quinn (2010) hal yang perlu diperhatikan dalam merintis usaha baru adalah: a) iklim inovasi dan visi, b) orientasi pasar, c) organisasi yang tetap datar dan kecil dan d) proses belajar interaktif.

## **2.2 Pengembangan Usaha Baru**

Prinsip-prinsip pengembangan usaha, demi keberlanjutan sebuah usaha yaitu: Peduli (1), peduli dan peka terhadap segala hal yang terjadi dalam lingkungannya serta selalu memelihara rasa cinta kasih sesama. Kedua positif dan antusias, selalu antusias dalam berpikir dan bertindak demi mencapai tujuan

berusaha. Namun segala pemikiran dan tindakan tersebut bersifat positif demi menjaga kelangsungan usaha. Inisiatif (3), memiliki inisiatif dalam menjalankan usaha berdasarkan motivasi yang kuat untuk maju dan mencapai tujuan tanpa menunggu komando, dan tanpa menyimpang dari kebijakan perusahaan atau negara. Rendah hati (4), berusaha selalu optimis dalam setiap langkah, namun tidak sombong dan selalu menghargai serta menghormati orang lain. Kelima, kreatif dan inovatif, selalu kreatif dalam berusaha dengan melakukan berbagai inovasi agar dapat memenangkan persaingan dan menjadi leader dalam lingkungannya. Komunikatif (6), memiliki kemampuan berkomunikasi dengan menguasai teknikanya secara baik, sehingga mampu menyampaikan segala informasi yang diperlukan tanpa menimbulkan kesalahpahaman. Kerjasama (7), mampu menjalin kerjasama untuk menggalang kemitraan dengan semua kalangan dalam menjalankan tugas agar sukses mencapai tujuan. Kedelapan disiplin dan bertanggungjawab, memiliki rasa tanggungjawab yang besar terhadap kelangsungan hidup kegiatan usaha. Untuk itu, diperlukan disiplin yang tinggi dalam menjalankan semua peraturan atau ketentuan demi mencapai tujuan. Komitmen & tabah (9), memiliki komitmen yang tinggi terhadap semua keputusan atau peraturan dan kesepakatan yang telah ditetapkan serta bertanggungjawab

melaksanakan tanpa tawar-menawar. Dan sebagai prinsip kesepuluh produktif adalah bekerja secara profesional, tekun dan sungguh-sungguh untuk mencapai hasil yang maksimal.

Para mahasiswa sekalian, Indonesia dengan potensi masyarakat muslim terbesar dunia, yang akan menjadikan segala instrumen dengan konsep Islam berkembang baik, sudah selayaknya menggiatkan bisnis Islam, karena hal tersebut akan menjadi sebuah strategi dan peluang dalam pengembangan bisnis yang lebih baik. Walaupun demikian, pengembangan bisnis Islam di Indonesia baru berkembang dalam instrumen keuangan saja, walaupun dalam penerapan bisnis Islam, bisnis Islam tidak selalu masuk dalam bisnis keuangan saja, melainkan dapat masuk ke berbagai sektor bisnis yaitu sektor kuliner, *fashion*, pariwisata, *ritel* dan lain-lain

### 3. Rangkuman

Wirausaha mengandung asumsi bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal, bisa menjadi wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha. Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok (1) peluang dan, (2) kemampuan menanggapi peluang. Berdasarkan hal tersebut maka definisi kewirausahaan adalah tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta

membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif dan inovatif sehingga kemungkinan berkembang juga semakin signifikan.

#### 4. Latihan

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekaligus guna mengulang kaji materi pada Bab IX ini.

- a. Sebutkan bagaimana pertimbangan untuk memulai usaha baru?
- b. Jika usaha sudah *going on* maka bagaimana cara pengembangannya?



# **BAB X**

## **PERLINDUNGAN HUKUM BISNIS**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai perlindungan hukum bisnis.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu memahami materi perlindungan hukum bisnis berkaitan dengan paten, merek, dan hak cipta.

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Paten**

Paten adalah hak eksklusif yang diberikan oleh negara kepada inventor atas hasil invensinya di bidang teknologi, yang untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri invensinya tersebut atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakannya (Pasal 1 Angka 1 UU No. 14 Tahun 2001 tentang Paten). Istilah “invensi” sendiri diartikan sebagai ide inventor yang dituangkan ke dalam suatu kegiatan pemecahan masalah yang spesifik di bidang teknologi dan dapat berupa

produk atau proses, atau penyempurnaan dan pengembangan produk atau proses (Pasal 1 Angka 2). Pada umumnya perlindungan Paten diberikan selama 16-20 tahun.

## **2.2 Merek**

Merek adalah tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa (Pasal 1 angka 1 UU No. 15 Tahun 2001 tentang Merek). Tujuan pemberian Hak atas Merek adalah membangun reputasi atau nama baik (good will) perusahaan terhadap konsumen. Jangka waktu perlindungan Merek adalah 10 tahun dan dapat terus menerus diperpanjang.

Menurut Kotler dan Keller (2017) merek adalah suatu nama, istilah, tanda, simbol, desain, atau kombinasi dari semuanya yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi suatu barang atau jasa dari satu penjual atau sekelompok penjual dan untuk membedakan dari kompetitor lain.

## **2.3 Hak Cipta**

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2018, hak cipta adalah hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi

pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan

*Intellectual Property Rights* sering kali diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia dengan hak milik intelektual atau hak atas kekayaan intelektual disingkat HKI. Para mahasiswa sekalian dalam era perdagangan dunia sekarang hendaknya hak cipta segera didaftarkan agar setiap pencipta, penemu atau pelaku ekonomi tidak akan mudah dijatuhkan oleh pihak lain.

Menurut Antariksa (2013), isu mengenai perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) saat ini mulai menjadi salah satu pusat perhatian publik di Indonesia. Beberapa faktor utama yang menjadi pemicu adalah diperkenalkan dan dipopulerkannya istilah “industri kreatif” dan kemudian “ekonomi kreatif”, serta yang lebih menarik lagi, yaitu masalah perlu atau tidaknya perlindungan HKI atas warisan budaya bangsa yang berbentuk Pengetahuan Tradisional (PT) dan Ekspresi Budaya Tradisional (EBT). Khusus mengenai PT dan EBT, perdebatan yang terjadi bahkan telah meluas hingga ke ranah politik yang menyangkut kelangsungan hubungan antar negara, seperti yang terjadi di antara Indonesia dan Malaysia berkaitan dengan adanya tuduhan klaim Malaysia atas sejumlah warisan budaya bangsa Indonesia, seperti: Batik, Reog Ponorogo, Tari Pendet, dan Tari Tor Tor.

Tema-tema *Intellectual Property* dalam Islam lebih banyak



dikaitkan dengan hubungan kepemilikan dan *tasarruful amwal*. Wacana ini dapat ditemukan baik dalam al-Qur`an, hadist, ataupun pendapat *fuqaha*. Kekayaan/kepemilikan intelektual (*Intellectual property*) dibincang sebagai bagian dari persoalan harta dan kepemilikan dalam fiqih muamalah. Sebagai bagian dari harta dan kepemilikan, hak cipta dilihat sebagai bagian dari persoalan pemanfaatan hak milik orang lain secara ma`ruf. Berikut adalah beberapa ayat yang menjadi dasar hukum pemanfaatan hak milik orang lain. Qs. An-Nisa [4]: 29 yang artinya “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kami saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” Ayat ini berbicara mengenai kaidah umum mengenai pendayagunaan harta dengan cara baik.

### 3. Rangkuman

Lembaga pendaftaran dan pengakuan HKI (Hak Kekayaan Intelektual) mempunyai peranan penting dalam dunia bisnis. Karena ada jenis HKI yang secara teoritis tidak perlu didaftarkan, maka pada saat itu hak tersebut sudah dilindungi. Hanya saja, apabila ada pelanggaran HKI sulit untuk membuktikan bagi

pemegang HKI yang tidak mendaftarkan haknya. Sebaliknya bisa terjadi, orang lain yang mendaftarkan hak tersebut.

#### **4. Latihan**

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekalian guna mengulang kaji materi pada Bab X ini.

- a. Pelajari dan analisislah suatu produk berdasarkan paten, merek, dan hak ciptanya. Buatlah rangkuman anda minimal 1 lembar kertas.
- b. Mengapa HKI harus dilindungi?



# **BAB XI**

## **STUDI KELAYAKAN BISNIS**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai studi kelayakan bisnis.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu memahami pengertian, tahapan dalam proses, analisis, laporan, evaluasi dan persiapan usaha baru.

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Pengertian studi kelayakan usaha atau bisnis adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya, di mana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan ditidak dijalankan.

Mengingat bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian, maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentudi dalam memulai suatu bisnis, di mana dasar dari pertimbangan-pertimbangan tersebut dapat diperoleh melalui suatu studi terhadap berbagai aspek mengenai kelayakan suatu bisnis yang akan dijalankan, sehingga hasil daripada studi tersebut digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya proyek atau bisnis layak dikerjakan atau ditunda atau bahkan dibatalkan. Hal tersebut diatas adalah menunjukkan bahwa dalam studi kelayakan akan melibatkan banyak tim dari berbagai ahli yang sesuai dengan bidang atau aspek masing-masing seperti ekonom, hukum, psikolog, akuntan, perekayasa teknologi dan lain sebagainya. Jadi pengertian studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya, di mana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya. digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan

## **2.2 Tahapan dalam Proses Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Suliyanto (2010) studi kelayakan bisnis merupakan metode ilmiah. Salah satu syarat metode ilmiah

adalah sistematis. Penyusunan studi kelayakan bisnis sebagai salah satu metode ilmiah pada umumnya meliputi beberapa tahapan dalam proses kegiatan bisnis, yaitu:

- a. Penemuan ide bisnis. Tahap penemuan ide merupakan tahap seseorang menemukan sebuah ide bisnis. Ide bisnis muncul karena peluang bisnis yang dipandang memiliki prospek yang baik terlihat. Penemuan ide bisnis ini dapat bersumber dari bacaan, hasil pengamatan, informasi dari orang lain, media masa, maupun berdasarkan pengalaman.
- b. Melakukan studi pendahuluan. Studi pendahuluan dilakukan untuk memperoleh gambaran umum peluang bisnis dari ide bisnis yang akan dijalankan, termasuk didalamnya prospek dan kendala yang dapat muncul dari bisnis yang akan dilakukan. Jika berdasarkan studi pendahuluan suatu ide bisnis yang akan dijalankan memiliki kendala yang besar dan kurang prospek maka penyusunan studi kelayakan yang lebih mendalam tidak perlu dilakukan. Sebaliknya, jika berdasarkan studi pendahuluan sebuah ide bisnis memiliki prospek yang baik dan pelaku bisnis memiliki keyakinan untuk mengatasi kendala yang mungkin muncul maka proses dilanjutkan dengan tahun berikutnya.
- c. Membuat desain studi kelayakan. Setelah gambaran umum tentang peluang bisnis dari ide bisnis yang akan dijalankan

diperoleh, langkah selanjutnya adalah membuat desain studi kelayakan yang meliputi penentuan aspek-aspek yang akan diteliti, responden, teknik pengumpulan data, penyusunan kuesioner, alat analisis data, penyusunan anggaran untuk melakukan studi kelayakan, sampai dengan penentuan desain laporan akhir.

- d. Pengumpulan data. Pengumpulan data dapat dilakukan dengan menggunakan observasi, wawancara, maupun kuesioner, sedangkan sumber data dapat berupa data primer maupun data sekunder. Pengumpulan data seringkali merupakan pekerjaan yang paling memerlukan waktu dan biaya yang besar untuk penyusunan studi kelayakan bisnis sehingga proses pengumpulan data harus didesain sebaik mungkin.
- e. Analisis dan interpretasi data. Analisis data dapat dilakukan dengan menggunakan analisis kualitatif maupun kuantitatif. Analisis kualitatif dapat dilakukan jika data yang dikumpulkan berupa data kualitatif (judgement), sedangkan analisis kuantitatif dilakukan jika data yang dikumpulkan berupa data kuantitatif.
- f. Menarik kesimpulan dan rekomendasi. Kesimpulan didasarkan pada hasil analisis data untuk memutuskan suatu ide bisnis layak atau tidak layak berdasarkan setiap aspek yang

diteliti. Sedangkan rekomendasi memberikan arahan petunjuk tentang tindak lanjut ide bisnis yang akan dijalankan serta memberikan catatan-catatan jika ide bisnis tersebut akan dilaksanakan.

- g. Penyusunan laporan studi kelayakan bisnis. Format maupun desain laporan akhir harus disesuaikan dengan pihak-pihak yang akan menggunakan studi kelayakan bisnis. Selain itu, besarnya anggaran untuk menyusun studi kelayakan bisnis juga harus dipertimbangkan.

### 2.3 Analisis Kelayakan Bisnis

Berikut contoh analisis kelayakan bisnis.

Biji plastik yang telah diolah inilah yang akan dikirim ke pabrik pengolahan produk-produk daur ulang. Berikut ini adalah jenis-jenis biji plastik dan harga jualnya:

**Tabel 1: Harga Jenis Biji Plastik**

<b>Jenis Biji plastic</b>	<b>Harga (Rp/kg)</b>
Biji plastik Hd (Ex Injection)	7.000
Biji plastik Abs	10.000
Biji plastik Pet	5.500
Biji plastik Pp Cokelat	8.000
Biji plastik Pp putih	12.000
Biji plastik Pp hitam, merah, biru	6.000
B plastik Pp resin	7.000

Contoh 1 analisis studi kelayakan bisnis pada pengolahan usaha daur ulang sampah plastik menjadi bahan baku jadi (biji



plastik).

- a. Modal. Modal yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha daur ulang sampah plastik sangat bervariasi, yaitu antara Rp 5.000.000,- sampai dengan Rp 10.000.000,-. Modal awal tersebut digunakan untuk membeli mesin cetak eharga Rp 3.000.000,-, sampah plastik (bahan baku 2 kwintal) Rp 2.000.000,- dan sewa tempat usaha Rp 5.000.000,- untuk satu tahun.
- b. Pembiayaan. Dengan modal Rp 2.000.000 sampai Rp 5.000.000, kita bisa menyewa tempat yang cukup representative untuk tempat usaha kita. Sisa modal usaha, kita gunakan untuk membeli sampah plastik dari pemulung dan untuk upah pekerja kita. Sementara dengan modal Rp 15.000.000 – Rp 25.000.000,- di tangan, kita bisa membayar upah lebih banyak pegawai dan membeli lebih banyak sampah plastik dari pemulung. Modal besar akan mempermudah kita untuk mengembangkan usaha, bukan hanya sebagai pengepul atau pemasok biji plastik, tetapi juga sebagai produsen barang-barang hasil daur ulang sampah plastik.

**Tabel 2: Nilai Biaya Tetap, Variabel, dan Pembelian Bahan Baku**

Keterangan	Nilai (Rp)
A. Biaya Tetap	
Sewa tempat usaha Rp 5.000.000 : 12 =	420.000
Depresiasi peralatan Rp 3.000.000 : 12 =	250.000
B. Biaya Variabel	
Gaji pegawai (Rp 40.000 x 4 orang x 30 hari)	4.800.000
Biaya listrik	150.000
Biaya telepon	300.000
C. Pembelian bahan baku (2 kwintal)	2.000.0000
Biaya total	7.920.000

Jika kita bisa mengoptimalkan usaha pengolahan sampah plastik hingga mencapai minimal 10 ton biji plastik per bulan dengan harga Rp 5.000,- per kilogram maka omset yang akan kita peroleh bisa mencapai Rp 50.000.000,- dari omset tersebut, kita akan mendapatkan keuntungan bersih sebesar Rp 42.080.000,-. Dengan keuntungan per bulan mencapai angka puluhan juta, dalam satu bulan kita sudah bisa balik modal.

#### c. Tenaga Kerja

Pengolahan sampah plastik menjadi biji plastik tidak memerlukan banyak tenaga kerja, 4 – 5 orang pekerja sudah lebih dari cukup. Para pekerja tersebut bertugas untuk menyortir sampah plastik, membersihkan, menggiling, dan mencetaknya dengan mesin cetak. Agar usaha pengolahan biji plastik kita berjalan lancar, kita harus tetap menjaga hubungan baik dengan

para pemulung. Mereka adalah pemasok utama bahan baku usaha kita. Semakin banyak pemulung yang menjual sampah plastiknya kepada kita, semakin baik usaha pengolahan biji plastik yang kita dirikan. Apalagi usaha pengolahan sampah plastik membutuhkan jenis sampah plastik tertentu yang harus dipilah dari ribuah ton sampah. Kita membayar para pemulung berdasarkan jumlah sampah plastik yang berhasil mereka kumpulkan dan sortir.

**Tabel 3: Harga Beli Biji Plastik**

<b>Jenis Biji plastik</b>	<b>Harga (Rp/kg)</b>
Plastk bekas air mineral	3.000
Pipa pralon	5.000
Sampah plastik lain	2.000 – 2.500

d. Penyaluran/distribusi. Untuk biji plastik, kita bisa menyalurkannya ke pabrik-pabrik yang memang membutuhkan biji plastik sebagai bahan baku, seperti pabrik yang memproduksi alat tulis atau pabrik-pabrik yang menghasilkan produk-produk daur ulang. Dalam hal ini, jaringan usaha yang luas sangat diperlukan karena tanpa jaringan akan sulit bagi kita untuk memasarkan produk kita. Sebagai permulaan, kita bisa meminta bantuan koperasi UKM atau kementrian industri dan kementrian Lingkungan Hidup

untuk memberi akses ke perusahaan-perusahaan yang memproduksi produk-produk dari plastik.

Contoh 2: Pengolahan Usaha Daur Ulang Plastik Menjadi Souvenir

- a. Modal. Modal awal dari usaha ini adalah Rp 10.000.000 – Rp 15.000.000, Dana tersebut digunakan untuk sewa tempat usaha, pembelian alat dan perlengkapan, serta bahan baku. Berikut ini adalah estimasi dana yang harus kita keluarkan ketika pertama kali mendirikan usaha ini.

**Tabel 4: Nilai Estimasi Pengeluaran Modal**

Keterangan	Nilai (Rp)
Sewa tempat usaha untuk satu tahun	5.000.000
Pembelian	
- Gergaji manual 4 buah @ Rp 50.000	200.000
- Mesin amplas	300.000
- Alat <i>press</i> matras	5.000.000
- Alat semprot	75.000
- Kompresor listrik	950.000
- Alat pendingin	300.000
Pembelian perlengkapan	
- Thinner	7.000
- Cat	20.000
- Pernis	25.000
- Amplas	10.000
Pembelian bahan baku 100 kg (Rp 2.500 per kg)	250.000
<b>Total Biaya</b>	<b>12.137.000</b>

- b. Pembiayaan. Dalam sebulan, kita harus menyipkan dana rutin agar usaha daur ulang plastik yang kita dirikan dapat terus

berjalan. Yang termasuk ke dalam dana/biaya rutin tersebut adalah biaya sewa tempat usaha, depresiasi peralatan, pembelian perlengkapan, biaya listrik dan telepon, usaha pekerja, dan pembelian bahan baku. Berikut ini adalah perkiraan estimasi dana yang harus dikeluarkan per bulan:

**Tabel 5: Nilai Estimasi Biaya Per Bulan**

Keterangan	Nilai (Rp)
<b>Biaya tetap</b>	
Sewa tempat usaha Rp 5.000.000 : 12 =	420.000
Depresiasi	
- Gergaji manual 4 x @Rp 50.000 = Rp 200.000: 12 bulan =	250.000
- Mesin amplas Rp 300.000: 24 bulan =	13.000
- Alat press matras Rp 5.000.000: 24 bulan =	209.000
- Alat semprot Rp 75.000 : 12 bulan =	5.000
- Kompresor listrik Rp 950.000: 24 bulan =	40000
- Alat pendingin Rp 300.000: 24 bulan =	12.500
<b>Biaya variabel</b>	
Biaya listrik	1.500.000
Biaya telepon	300.000
Biaya pekerja (12 orang)	9.000.000
Beli perlengkapan	
- Thiner 50 liter (50 x Rp 7.000)	350.000
- Cat 50 kilogram (50 x Rp 20.000)	1.000.000
- Pernis 50 liter (50 x Rp 25.000)	1.250.000
- Amplas 60 meter (60 x Rp 10.000)	600.000
<b>Biaya bahan baku (4 kwintal)</b>	<b>4.000.000</b>
<b>Total biaya</b>	<b>18.951.000</b>

- c. Jika dalam sebulan kita bisa memproduksi 300.000 item souvenir pernikahan dalam berbagai bentuk dengan harga rata-rata Rp250 per buah maka kita akan mendapatkan pemasukan Rp75.000.000. Setelah dikurangi biaya rutin, kita akan mendapatkan keuntungan bersih Rp56.049.000. Dengan modal awal yang tidak lebih dari Rp15.000.000, kita sudah bisa balik modal dalam rangka waktu satu bulan.
- d. Tenaga Kerja. Produksi souvenir berbahan baku plastik membutuhkan tenaga kerja yang cukup banyak. Minimal kita harus mempekerjakan 12 orang. Sepuluh orang bertugas di bagian produksi (pencetakan, pengecatan, dan pembungkusan) dan dua orang di bagian pemasaran (penjaga workshop). Kita tidak harus mempekerjakan tenaga kerja terampil karena tata cara pembuatan souvenir ini mudah untuk dipelajari dan tidak terlalu rumit.
- e. Tempat Produksi. Untuk tempat produksi, kita bisa menyewa tempat dengan ukuran minimal 2 x 3 meter. Di tempat produksi ini kita dapat menyimpan dua mesin pencetak. Atau, agar biaya produksi lebih murah, kita bisa memanfaatkan ruangan kosong di rumah, baik itu halaman belakang, garasi, gudang, maupun tempat kosong lainnya.
- f. Penyaluran/Distribusi. Kita bisa menyalurkan produk-produk kita dengan menitipkannya ke toko, minimarket, atau

supermarket. Agar bisa menjual produk di sana, kita harus mengajukan penawaran terlebih dahulu. Namun, akan lebih baik jika kita mempunyai jaringan langsung dengan orang-orang pemasaran di toko, minimarket, atau supermarket tersebut. Selain menitipkannya, kita juga bisa menjual produk-produk tersebut langsung di workshop kita. Satu hal yang sangat berpengaruh terhadap proses pemasaran adalah promosi. Ada berbagai macam cara yang bisa kita lakukan untuk promosi, misalnya kita bisa berpromosi melalui media cetak atau media internet. Dalam hal penjualan souvenir ini, pada umumnya promosi dilakukan melalui cara *door-to-door*, yaitu dengan mendatangi agen-agen souvenir maupun melalui kerja sama dengan *wedding planner* dalam hal pengadaan souvenir pernikahan. Kita juga bisa membuka outlet di pusat pembelanjaan yang strategis dengan biaya sewa skitar 2-3 juta per bulan. Dengan omset penjualan yang besar, biaya sewa tentu dapat kita atasi.

#### **2.4 Penyusunan Laporan Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Juminggan (2009) studi kelayakan bisnis dilaksanakan dengan maksud untuk lebih meyakinkan lagi bahwa gagasan yang telah disaring benar-benar memungkinkan untuk dilaksanakan. Hal ini berarti bahwa suatu gagasan proyek yang dari awal sudah tidak memberikan harapan akan berhasil, tidak

perlu dilakukan studi kelayakan, karena hanya akan membuang biaya. Kiranya dapat muda dipahami karena studi kelayakan akan melibatkan beberapa ahli dari berbagai disiplin ilmu seperti tenaga ahli dibidang teknik, sosial, ekonomi, kimia, biologi, serta disiplin ilmu yang lain sehingga akan memerlukan biaya yang cukup besar.

Oleh karena itu para mahasiswa sekalian, laporan studi kelayakan diperlukan oleh lebih dari satu pihak, maka didalam menyusun laporan tersebut hendaknya diusahakan agar kebutuhan semua pihak dapat dipenuhi. Susunan kerangka laporan studi laporan yang berikut secara besar mencakup kebutuhan berbagai macam pihak yang berkepentingan dalam rencana investasi. Di dalam menyusun laporan studi kelayakan hendaknya selalu diperhatikan kaitan antara satu bab dengan bab-bab yang lain, demikian juga antar pembahasan satu aspek dengan aspek yang lain.

#### **A. Teknik Penyajian Kelayakan**

Dalam menyusun proposal kelayakan hendaknya diperhatikan teknik penyajian yaitu:

1. Pergunakanlah bahasa Indonesia yang baik
2. Hindarilah sedapat mungkin pemakaian kalimat yang terlalu panjang. Janganlah mempergunakan kalimat yang samar-samar atau dapat diartikan bermacam-macam ( ambigu ).



3. Janganlah mempergunakan kata-kata yang emosional
4. Apabila terdapat sesuatu hal tertentu perlu diajukan ulasan atau pendapat, hendaknya selalu dijaga faktor obyektifitas. Hindarilah pula ulasan yang berkepanjangan
5. Janganlah mengajukan kesimpulan, pendapat atau saran yang bersifat spekulatif.
6. Bila dalam pembahasan dipergunakan asumsi, hendaknya disebutkan dengan jelas.

Laporan studi kelayakan yang disajikan secara profesional, akan banyak membantu pihak-pihak yang bersangkutan dengan perencanaan dan pembiayaan pembangunan proyek tersebut. Melengkapi bekerja keras dan profesional adalah praktek bersikap dan berperilaku mencontoh Rasulullah yaitu bersifat *siddiq*, *fathonah*, amanah dan *tabligh* agar kita diberikan keselamatan dunia dan akhirat. Sifat *siddiq* adalah dapat dipercaya dan jujur. Sifat *fathonah* adalah harus pintar. Sifat amanah adalah melaksanakan tugas yang dibebankan dan *tabligh* adalah mampu melakukan komunikasi yang baik. Wujud dari kita bekerja selain mendapat rezeki halal adalah pengakuan dari lingkungan atas prestasi kerja kita. “Sesungguhnya Allah suka kepada hamba yang berkarya dan terampil dan siapa yang bersusah payah mencari nafkah untuk keluarga maka dia serupa dengan seorang mujahid di jalan Allah Azza Wajalla (H.R.

Ahmad).

## **B. Penyusunan Proposal Studi Kelayakan Bisnis**

Penyusunan Proposal Studi Kelayakan Bisnis harus mempunyai aspek-aspek dan idealnya sistematika penulisannya seperti di bawah ini.

1. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN
  - a. Nama dan Alamat Pemrakarsa Proyek
  - b. Proyek yang Direncanakan
  - c. Produk yang Dihasilkan
  - d. Potensi Wilayah
2. ASPEK PEMASARAN
  - a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan
  - b. Kebutuhan Pasar
  - c. Strategi Pemasaran
3. ASPEK TEKNIS DAN TEKNOLOGI
  - a. Pemilihan Bahan Baku
  - b. Kapasitas Produksi
  - c. Proses Produksi
4. ASPEK MANAJEMEN DAN SPONSOR
  - a. Bentuk manajemen (bisnis) pengelola proyek
  - b. Struktur organisasi pengelola
  - c. Penggunaan tenaga ahli lokal atau asing
  - d. Struktur kepemilikan

- e. Pengawasan dan pengendalian.
- 5. ASPEK EKONOMI DAN KEUANGAN
  - a. Kebutuhan dan Sumber Dana
  - b. Analisis Keuangan
- 6. ASPEK LINGKUNGAN DAN SOSIAL BUDAYA
  - a. Aspek Lingkungan
  - b. Aspek Sosial Budaya
- 7. KESIMPULAN DAN SARAN
  - a. Kesimpulan
  - b. Saran

## **2.5 Evaluasi dan Persiapan Bisnis Baru**

Agar kita yakin bahwa suatu usaha adalah siap dimulai, maka perlu diadakan evaluasi terhadap beberapa aspek berikut:

(1) Evaluasi Ringkasan Pelaksanaan (2) Evaluasi Misi Bisnis (3) Evaluasi Lingkungan Bisnis (4) Evaluasi Produk dan Jasa (5) Evaluasi Pesaing (6) Evaluasi Harga (7) Evaluasi Keunggulan Persaingan (8) Evaluasi Pasar dan Pemasaran (9) Evaluasi Manajemen dan Personal (10) Evaluasi Mesin dan Peralatan (11) Evaluasi Biaya Awal (12) Evaluasi Pendanaan (13) Evaluasi Titik Impas (14) Evaluasi Risiko yang Tidak Terkontrol (15) Evaluasi Kesimpulan.

### 3. Rangkuman

Laporan hasil studi kelayakan (*feasibility study report*) sering dibutuhkan oleh beberapa pihak yang berkepentingan (*stakeholders*). Pertama laporan dibutuhkan oleh sponsor yaitu pemrakarsa proyek. Bagi mereka hasil laporan akan dipergunakan sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan yang bersangkutan dengan rencana investasi. Pihak kedua yang memerlukan laporan studi adalah mereka yang diundang untuk ikut membiayai proyek, baik sebagai pemegang saham ataupun sebagai kreditur, misalnya bank dan lembaga keuangan nonbank. Di samping itu kerap kali laporan studi kelayakan juga diperlukan oleh badan-badan pemerintah, misalnya Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM). Oleh karena laporan studi kelayakan diperlukan oleh lebih dari satu pihak, maka dalam menyusun laporan hendaknya diusahakan agar kebutuhan semua pihak dapat dipenuhi. Susunan kerangka laporan studi kelayakan yang berikut secara garis besar mencakup kebutuhan berbagai macam pihak yang berkepentingan dalam rencana investasi proyek. Di dalam menyusun laporan studi kelayakan hendaknya selalu diperhatikan kaitan antara satu bab dengan bab-bab yang lain, demikian juga antara pembahasan satu aspek dengan aspek yang lainnya.

#### **4. Latihan**

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekalian guna mengulang kaji materi pada bab XII ini.

- a. Menurut anda untuk apa dilakukan studi kelayakan bisnis?
- b. Buatlah suatu analisis studi kelayakan bisnis berdasarkan masalah kesehatan lingkungan yang ada di sekitar anda.

## **BAB XII**

# **ETIKA BISNIS DALAM BERWIRAUSAHA**

---

### **1. Pendahuluan**

#### **1.1 Deskripsi**

Bab ini membahas mengenai etika bisnis dalam berwirausaha.

#### **1.2 Capaian Pembelajaran**

Mahasiswa mampu memahami etika bisnis dalam berwirausaha dalam sub bab bahasan pengertian, prinsip-prinsip, peranan, dan pentingnya etika dalam berbisnis. Sehingga mahasiswa mampu menjelaskan bahwa dalam berwirausaha kepentingan akan etika sangat perlu diperhatikan, untuk keberlangsungan organisasi maupun usaha.

### **2. Uraian Materi**

#### **2.1 Pengertian Etika Bisnis dalam Berwirausaha**

Secara etimologi kata etika berasal dari bahasa Yunani yang dalam bentuk tunggal yaitu *ethos* dan dalam bentuk jamaknya yaitu *taetha*. “Ethos” yang berarti sikap, cara berpikir, watak

kesusilaan atau adat. Kata ini identik dengan perkataan moral yang berasal dari kata latin “mos” yang dalam bentuk jamaknya *Mores* yang berarti juga adat atau cara hidup. Etika dan moral memiliki arti yang sama, namun dalam pemakaian sehari-harinya ada sedikit perbedaan di mana moral dipakai untuk perbuatan yang sedang dinilai/dikaji, sedangkan etika dipakai untuk pengkajian sistem nilai yang ada dalam kelompok atau masyarakat tertentu.

Bisnis yang baik adalah bisnis yang bermoral sehingga dalam melakukan suatu bisnis tidak hanya berorientasi pada kepentingan pelaku saja. Selain untuk kepentingan tertentu dan kebahagiaan pribadi, pelaku bisnis juga mengemban amanah serta kewajiban untuk membahagiakan masyarakat sekitar yang secara tidak langsung akan menerima dampak dari keberadaan perusahaan. Dalam bisnis memang tidak dilarang untuk mencari keuntungan yang besar, namun alangkah lebih baiknya jika dalam usaha tersebut menerapkan etika bisnis. Semakin besar keuntungan yang diperoleh perusahaan, maka semakin besar juga tanggung jawab etika dan sosialnya terutama kepada masyarakat. Seperti etika terapan pada umumnya, etika bisnis dapat dijalankan pada tiga taraf yaitu taraf makro, meso, dan mikro. Pada taraf makro, etika bisnis mempelajari aspek-aspek moral dari sistem ekonomi sebagai keseluruhan atau pada skala

besar. Pada taraf meso (madya atau menengah), etika bisnis menyelidiki masalah-masalah etis di bidang organisasi. Pada taraf mikro, yang difokuskan ialah individu dalam hubungan dengan ekonomi atau bisnis (Bertens, 2013)

Etika bisnis juga dapat diartikan sebagai suatu pengetahuan mengenai tata cara ideal dalam mengelola bisnis dengan memperhatikan norma dan moralitas yang berlaku secara universal, ekonomi, dan sosial. Setiap perusahaan harus memperhatikan dan menjalankan etika-etika yang berlaku. Etika yang perlu dilakukan seperti selalu bersikap jujur, memiliki komitmen, integritas, serta loyalitas. Dalam mencapai apa yang telah direncanakannya, seringkali perusahaan mengabaikan nilai-nilai etika bisnis. Permasalahan yang dihadapi pada dunia bisnis dapat berasal dari faktor internal maupun eksternal. Faktor internal berasal dari dalam perusahaan seperti konflik antar karyawan, dan eksternal seperti adanya kegiatan perusahaan yang dapat merugikan masyarakat sekitar. Apabila permasalahan tersebut dibiarkan begitu saja dan tidak segera ditangani, maka perusahaan akan terkena dampak dari permasalahan tersebut. Di Indonesia sendiri, masih banyak pelaku bisnis yang bersikap apatis terhadap etika bisnis

## **2.2 Prinsip-prinsip Etika Bisnis dalam Berwirausaha**

Bisnis merupakan kegiatan yang sangat familiar dan



seringkali setiap orang lakukan dalam kegiatan ekonomi. Dalam berbisnis, utamanya merupakan kegiatan yang melibatkan banyak orang. Untuk itu setiap pelaku bisnis, diharapkan mengetahui prinsip-prinsip dalam beretika ketika berbisnis.

Menurut Agus (2019) setidaknya ada lima prinsip yang dijadikan titik tolak pedoman perilaku dalam menjalankan praktik bisnis, yaitu:

- a. Prinsip otonomi menunjukkan sikap kemandirian, kebebasan, dan tanggungjawab. Orang yang mandiri berarti orang yang dapat mengambil suatu keputusan dan melaksanakan tindakan berdasarkan kemampuan sendiri sesuai dengan apa yang diyakininya, bebas dari tekanan, hasutan, dan ketergantungan kepada pihak lain.
- b. Prinsip kejujuran menanamkan sikap bahwa apa yang dipikirkan adalah apa yang dikatakan, dan apa yang dikatakan adalah yang dikerjakan. Prinsip ini juga menyiratkan kepatuhan dalam melaksanakan berbagai komitmen, kontrak, dan perjanjian yang telah disepakati.
- c. Prinsip keadilan menanamkan sikap untuk memperlakukan semua pihak secara adil, yaitu suatu sikap yang tidak membeda-bedakan dari berbagai aspek baik dari aspek ekonomi, hukum, maupun aspek lainnya.

- d. Prinsip saling menguntungkan menanamkan kesadaran bahwa dalam berbisnis perlu ditanamkan prinsip *win-win solution*, artinya dalam setiap keputusan dan tindakan bisnis harus diusahakan agar semua pihak merasa diuntungkan.
- e. Prinsip integritas moral adalah prinsip untuk tidak merugikan orang lain dalam segala keputusan dan tindakan bisnis yang diambil. Prinsip ini dilandasi oleh kesadaran bahwa setiap orang harus dihormati harkat dan martabatnya.

Para mahasiswa sekalian, prinsip-prinsip etika bisnis di atas tidak hanya digunakan pada sebuah perusahaan atau organisasi perdagangan, akan tetapi dapat pula digunakan pada usaha yang dikelola pedagang kaki lima, hal ini dikarenakan setiap bisnis yang dijalankan oleh pedagang kaki lima harus didasarkan pada prinsip-prinsip tersebut agar tidak melanggar hak-hak konsumen.

### **2.3 Peranan Etika dalam Berwirausaha**

Etika bisnis perusahaan memiliki peran yang sangat penting, yaitu untuk membentuk suatu perusahaan yang kokoh dan memiliki daya saing yang tinggi serta mempunyai kemampuan menciptakan nilai (*value-creation*) yang tinggi, di mana diperlukan suatu landasan yang kokoh untuk mencapai itu semua. Dan biasanya dimulai dari perencanaan strategis, organisasi yang baik, sistem prosedur yang transparan didukung

oleh budaya perusahaan yang handal serta etika perusahaan yang dilaksanakan secara konsisten dan konsekuen. Menurut Richard De George, bila perusahaan ingin sukses/berhasil memerlukan 3 hal pokok yaitu : a) Memiliki produk yang baik b) Memiliki manajemen yang baik c) Memiliki Etika Tiga aspek pokok dari bisnis yaitu: dari sudut pandang ekonomi, hukum dan etika dapat dijelaskan sebagai berikut : 1) Sudut pandang ekonomis. Bisnis adalah kegiatan ekonomis. Yang terjadi disini adalah adanya interaksi antara produsen/perusahaan dengan pekerja, produsen dengan konsumen, produsen dengan produsen dalam sebuah organisasi. Kegiatan antar manusia ini adalah bertujuan untuk mencari untung oleh karena itu menjadi kegiatan ekonomis. Pencarian keuntungan dalam bisnis tidak bersifat sepihak, tetapi dilakukan melalui interaksi yang melibatkan berbagai pihak.

Dari sudut pandang ekonomis, good business adalah bisnis yang bukan saja menguntungkan, tetapi juga bisnis yang berkualitas etis. 2) Sudut pandang etika. Dalam bisnis, berorientasi pada profit, adalah sangat wajar, akan tetapi jangan keuntungan yang diperoleh tersebut justru merugikan pihak lain. Tidak semua yang bisa kita lakukan boleh dilakukan juga. Kita harus menghormati kepentingan dan hak orang lain. Pantas diperhatikan, bahwa dengan itu kita sendiri tidak dirugikan,

karena menghormati kepentingan dan hak orang lain itu juga perlu dilakukan demi kepentingan bisnis kita sendiri. 3) Sudut pandang hukum. Bisa dipastikan bahwa kegiatan bisnis juga terikat dengan “hukum” Hukum Dagang atau Hukum Bisnis, yang merupakan cabang penting yang merupakan cabang penting dari ilmu hukum modern. Dan dalam praktek hukum banyak masalah timbul dalam hubungan bisnis, pada taraf nasional maupun internasional. Seperti etika, hukum juga merupakan sudut pandang normatif, karena menetapkan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan. Dari segi norma, hukum lebih jelas dan pasti daripada etika, karena peraturan hukum dituliskan hitam atas putih dan ada sanksi tertentu bila terjadi pelanggaran dari ilmu hukum modern. Dan dalam praktek hukum banyak masalah timbul dalam hubungan bisnis, pada taraf nasional maupun internasional. Seperti etika, hukum juga merupakan sudut pandang normatif, karena menetapkan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan. Dari segi norma, hukum lebih jelas dan pasti daripada etika, karena peraturan hukum dituliskan hitam atas putih dan ada sanksi tertentu bila terjadi pelanggaran.

Penerapan etika bisnis dalam kewirausahaan mencerminkan keterlibatan perusahaan non nilai-nilai sosial ekonomi didorong yang saat ini, telah sangat diabaikan. Itu

membuat perusahaan sejalan dengan lebih baik dan membuat mereka pemain kontributif untuk praktek bisnis sehat. Seperti kita semua tahu, prospek penghasilan lebih mungkin melebihi keinginan kebanyakan pengusaha untuk terlibat dalam penemuan, transaksi tidak etis. Hal ini memaksa mereka untuk menipu, berbohong, mencuri dan menyangkal orang lain hak-hak mereka untuk *double/triple* pendapatan atau maju. Misalnya, kurangnya pengaruh etika dapat menyebabkan perusahaan-perusahaan farmasi untuk dokter laporan laboratorium mengenai efek samping obat yang paling laku. Hal ini dapat mendukung bias gender dalam perekrutan. Dan juga dapat menyebabkan perusahaan-perusahaan kaya untuk menahan manfaat dan upah dari pekerja mereka. Meskipun jelas tidak pantas, ini adalah masalah sosial dan bisnis yang masih saat ini lazim *planning* bisnis – dengan demikian menekankan penerapan bijaksana etika dalam bisnis.

Etika bisnis saat ini diajarkan di banyak lembaga dan ada juga ribuan referensi dibuat tersedia secara *online*. Dengan demikian, setiap pengusaha calon diberi kewenangan untuk menerapkannya. Kita semua harus ingat bahwa sebagai pengusaha, itu merupakan bagian dari tanggung jawab kita untuk menjalankan bisnis kami di bawah kode moral yang

menghormati, mencari keadilan dan mempromosikan kebaikan semua orang.

#### **2.4 Moral dan Etika Bisnis dalam Berwirausaha**

Berbicara tentang moral sangat erat kaitannya dengan pembicaraan agama dan budaya, artinya kaidah-kaidah dari moral pelaku bisnis sangat dipengaruhi oleh ajaran serta budaya yang dimiliki oleh pelaku-pelaku bisnis sendiri. Setiap agama mengajarkan pada umatnya untuk memiliki moral yang terpuji, apakah itu dalam kegiatan mendapatkan keuntungan dalam ber-“bisnis”. Jadi, moral sudah jelas merupakan suatu yang terpuji dan pasti memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak. Umpamanya, dalam melakukan transaksi, jika dilakukan dengan jujur dan konsekwen, jelas kedua belah pihak akan merasa puas dan memperoleh kepercayaan satu sama lain, yang pada akhirnya akan terjalin kerja sama yang erat saling menguntungkan. Moral dan bisnis perlu terus ada agar terdapat dunia bisnis yang benar-benar menjamin tingkat kepuasan, baik pada konsumen maupun produsen. Kenapa hal perlu ini dibicarakan? Moral lahir dari orang yang memiliki dan mengetahui ajaran agama dan budaya. Agama telah mengatur seseorang dalam melakukan hubungan dengan orang sehingga dapat dinyatakan bahwa orang yang mendasarkan bisnisnya pada agama akan memiliki moral yang terpuji dalam melakukan bisnis. Berdasarkan ini sebenarnya

moral dalam berbisnis tidak akan bisa ditentukan dalam bentuk suatu peraturan (rule) yang ditetapkan oleh pihak-pihak tertentu. Moral harus tumbuh dari diri seseorang dengan pengetahuan ajaran agama yang dianut budaya dan dimiliki harus mampu diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari.

Apabila moral merupakan sesuatu yang mendorong orang untuk melakukan kebaikan etika bertindak sebagai rambu-rambu (*sign*) yang merupakan kesepakatan secara rela dari semua anggota suatu kelompok. Dunia bisnis yang bermoral akan mampu mengembangkan etika (patokan/rambu-rambu) yang menjamin kegiatan bisnis yang seimbang, selaras, dan serasi. Etika sebagai rambu-rambu dalam suatu kelompok masyarakat akan dapat membimbing dan mengingatkan anggotanya kepada suatu tindakan yang terpuji (*good conduct*) yang harus selalu dipatuhi dan dilaksanakan. Etika di dalam bisnis sudah tentu harus disepakati oleh orang-orang yang berada dalam kelompok bisnis serta kelompok yang terkait lainnya.

### 3. Rangkuman

Etika bisnis adalah segmen etika terapan yang mencoba untuk mengontrol dan memeriksa pengaturan moral dan etika perusahaan. Ia juga mendalami seberapa baik atau buruk badan usaha membahas masalah-masalah moral dan etika dan

menunjukkan apa yang salah dalam proses alami mereka. Ini mencakup semua aspek bisnis dari produksi untuk administrasi, keuangan dan pemasaran.

4. Dunia bisnis, yang tidak ada menyangkut hubungan antara pengusaha dengan pengusaha, tetapi mempunyai kaitan secara nasional bahkan internasional. Tentu dalam hal ini, untuk mewujudkan etika dalam berbisnis perlu pembicaraan yang transparan antara semua pihak, baik pengusaha, pemerintah, masyarakat maupun bangsa lain agar jangan hanya satu pihak saja yang menjalankan etika sementara pihak lain berpijak kepada apa yang mereka inginkan. Artinya kalau ada pihak terkait yang tidak mengetahui dan menyetujui adanya etika moral dan etika, jelas apa yang disepakati oleh kalangan bisnis tadi tidak akan pernah bisa diwujudkan. Jadi, jelas untuk menghasilkan suatu etika di dalam berbisnis yang menjamin adanya kepedulian antara satu pihak dan pihak lain tidak perlu pembicaraan yang bersifat global yang mengarah kepada suatu aturan yang tidak merugikan siapapun dalam perekonomian.

#### **4. Latihan**

Berikut pertanyaan mengenai materi kita di atas sebagai bahan latihan pembelajaran bagi para mahasiswa sekalian guna mengulang kaji materi pada Bab XII ini.



- a. Jelaskan apa yang dimaksud dengan etika bisnis, dan mengapa keberlangsungan sebuah usaha sangat dipengaruhi oleh etika bisnis?
- b. Jelaskan prinsip-prinsip etika bisnis dan berikan contoh penerapannya!
- c. Bagaimana peranan etika dalam berbisnis.
- d. Hubungkanlah moral dengan etika dalam bisnis, berilah contohnya.

## DAFTAR PUSTAKA

---

- Agus, Sukirno dan Ardana, I Cekik. 2019. *Etika Dunia Bisnis Dan Profesi*. Jakarta: Salemba
- Alma, Bukhari. 2014. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- Amin, Widjaja Tunggal. 2008. *Pengantar Kewirausahaan*. Edisi Revisi. Jakarta: Harvarindo
- Antariksa, Basuki. 2013. Landasan Filosofis dan Sejarah Perkembangan Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual: Relevansinya Bagi Kepentingan Pembangunan di Indonesia, [https://www.kememparekraf.go.id/asset\\_admin/assets/uploads/media/old\\_all/Art\\_19-Landasan%20Filosofis%20HKI.pdf](https://www.kememparekraf.go.id/asset_admin/assets/uploads/media/old_all/Art_19-Landasan%20Filosofis%20HKI.pdf)
- Basrowi. 2011. *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Empat
- Bertens, K. 2013. *Pengantar Etika Bisnis*, Yogyakarta: Kanisius
- Blawatt R. Ken. 1998. *Entrepreneurship*, United States of America: Prentice-Hall Canada
- Chrysnaputra, Rudhy Dwi dan Pangestoeti, Wahyoe. Peran dan Fungsi Kewirausahaan Islam dalam Pembangunan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam*, Is-Iqtishod, Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang, P-ISSN 2715-7725 E-ISSN 2721-9496, Volume 3 Nomor 1 Juni 2021

- Departemen Pendidikan Nasional. 2019. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Edisi Keempat. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Hendarwan, Deddy. *Jurnal MBIA*, P-ISSN 2086-5090, E-ISSN: 2655-8262 Vol. 17, No. 2, 2018, Menumbuhkan Jiwa, Perilaku dan Nilai Kewirausahaan dalam Meningkatkan Kemandirian Bisnis, Universitas Bina Darma.
- Hendro, 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*. Erlangga: Jakarta.
- Husaini A. Majid Hasyim. 2006. *Riyadbusb Sholihin*. Surabaya: Bina Ilmu
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. *Standar Akuntansi Keuangan (PSAK)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Jumingan. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis: Teori Dan Pembuatan Proposal Kelayakan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kementrian Agama Republik Indonesia. 2019. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Bandung: Darus Sunnah.
- Prawirokusumo, Soeharto. 2014. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Cet.I. Yogyakarta: BPFE
- Putra, Dwi Aditya, *Jumlah Wirausaha Indonesia Jaub di Bawah Malaysia dan Thailand*, Sabtu, 17 April 2021. Pukul 17:00. <https://www.merdeka.com>
- Quinn, James Brian. 2010. *The Strategy Process; Concept, Content, Cases*. Prentice : Hall International Edition

- Respati, Harianto. Sejarah Konsepsi Pemikiran Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*. Fakultas Ekonomi, Universitas Kanjuruhan Malang [Http://Ejournal.Ukanjuruhan.Ac.Id](http://Ejournal.Ukanjuruhan.Ac.Id)
- Robbins, SP., Judge. 2007. *Perilaku Organisasi*. Alih Bahasa: Benyamin Molan. Jakarta: Salemba Empat
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Andi Offset
- Suryana. 2014. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Sutirna, H. 2018. *Inovasi dan Teknologi Pembelajaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2018 Tentang *Hak Cipta*
- Zimmerer, Thomas W, Scarborough, Norman M dan Doug Wilson. 2009. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat



## **BIOGRAFI PENULIS**

---



Afnina, S.E, M.Si, anak ke empat dari 5 bersaudara. Menyelesaikan S1 di Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen (STIM) Pase Langsa tahun 2002, S2 di Universitas Sumatera Utara tahun 2011. Saat ini adalah dosen tetap di Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan (STIKes) Bustanul Ulum Langsa Prodi Administrasi Rumah Sakit (ARS). Mengampu mata kuliah Ekonomi Kesehatan, Manajemen Keuangan

Rumah Sakit, Aplikasi Komputer, Kewirausahaan, Manajemen Mutu Rumah Sakit, Manajemen Aset dan Tata Ruang, Dasar-dasar Akuntansi. Pernah menjadi dosen tetap di Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen (STIM) Pase Langsa dengan mengampu mata kuliah Matematika Bisnis, Statistika Bisnis, Aplikasi Komputer,

Metodologi Penelitian, Ekonomi Manajerial pada tahun 2003 s/d 2019. Dosen tidak tetap di LP3I Cabang Langsa dengan mengampu mata kuliah Statistika Bisnis dan Matematika Ekonomi tahun 2021 sampai sekarang. Buku ajar Kewirausahaan ini adalah karya perdana. In Syaa Allah akan menyusul karya selanjutnya.