
**PRAKTEK WIRUSAHA BAGI MAHASISWA
DALAM MENINGKATKAN EKONOMI**

Oleh:
Gertruida Johona Rumawouw

Abstrak

Kewirausahaan dilihat dari sumberdaya yang ada didalamnya adalah seorang yang membawa sumberdaya berupa tenaga kerja, material, dan asset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi, dan aturan baru.

Seorang wirausahawan harus memiliki tanggung jawab yang besar terhadap usaha yang sedang dijalankan, yaitu tanggung jawab kepada diri sendiri, kepada masyarakat, ataupun kepada pihak-pihak luar perusahaan. Tanggung jawab sosial kepada masyarakat juga tidak boleh dilupakan karena tanpa masyarakat usaha kita tidak akan pernah maju.

Pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar. Penciptaan produk tersebut didasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar.

Pendahuluan

Sudah sejak lama manusia diberbagai belahan dunia memahami peran wirausahawan dalam perubahan masyarakat. Wirausahawan pada masa lalu selalu dipahami dalam konteks wirausahawan bisnis semata. Kewirausahaan diartikan sebagai usaha atau kegiatan dalam rangka meningkatkan nilai sumber daya ekonomi ketinggian yang lebih tinggi, baik produktivitasnya maupun manfaatnya. Kewirausahaan adalah usaha yang sungguh-sungguh dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan dimasyarakat dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.

Arti penting kewirausahaan bisnis didalam kehidupan suatu masyarakat atau bangsa adalah meningkatkan pendapatan masyarakat, mengurangi angka pengangguran, memanfaatkan sumber daya ekonomi (terutama yang ide) untuk menjadi produktif, meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan membantu terwujudnya pemerataan ekonomi. Tingkat kesejahteraan suatu masyarakat sangat ditentukan oleh seberapa banyak jumlah wirausahawan yang ada pada masyarakat tersebut.

Menurut **Teddy Wirawan Trunodipo**, kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti : pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha berarti : perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Ini baru dari segi etimologi (asal usul kata). Menurut **Kamus Besar Bahasa Indonesia**, wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, mengatur permodalan operasinya serta memasarkannya. Sehingga perlu ada langkah-langkah baru yang harus dikembangkan untuk memperbaiki kondisi masyarakat Indonesia.

Memahami kenyataan ini, sudah saatnya apabila bangsa Indonesia kini menoleh dan mendalami kewirausahaan sosial sebagai salah satu alternatif mengatasi kemiskinan. Masyarakat Indonesia harus mulai memperbaiki kesejahteraannya dengan menumbuhkan dan mengembangkan kewirausahaan sosial. Kewirausahaan sosial bukan hanya sebagai instrumen perubahan angka-angka ekonomi, tetapi lebih jauh dari itu, yaitu sebagai instrumen perubahan nilai, pandangan dan jalan baru dalam kehidupan.

Prinsip kewirausahaan sosial menurut Drayton tidak berbeda dengan kewirausahaan bisnis, bedanya kewirausahaan sosial digunakan untuk memenuhi kebutuhan sosial. Bagi Drayton ada dua hal kunci dalam kewirausahaan sosial, yang pertama adalah adanya inovasi sosial yang mampu mengubah system yang ada di masyarakat. Kedua, hadirnya individu bervisi, kreatif, berjiwa pengusaha (entrepreneurial), dan beretika dibelakang gagasan inovatif tersebut. Jadi wirausaha sosial adalah individu yang bervisi, kreatif, berjiwa pengusaha, dan beretika, yang mampu menciptakan inovasi sosial dan mampu mengubah sistem yang ada di masyarakat.

Wirausahawan sosial adalah orang yang mengetahui atau memahami adanya masalah sosial di masyarakat untuk selanjutnya orang tersebut dengan menggunakan prinsip-prinsip kewirausahaan mengorganisasi, mengkreasi, dan mengelola sebuah entitas untuk membuat perubahan sosial. Jika

wirausahawan bisnis mengukur kinerja dengan keuntungan dan pendapatan (pengembalian modal), maka wirausahawan sosial diukur keberhasilannya dari dampak aktivitasnya terhadap masyarakat. Lingkup entitas yang dapat dimasukkan kedalam kewirausahaan sosial pada kategori pertama adalah perusahaan filantropis yaitu perusahaan yang berkomitmen menyisihkan sebagian keuntungannya untuk kegiatan sosial dan pemberdayaan masyarakat. Dalam kategori ini dapat dimasukkan perusahaan-perusahaan yang menyadari bahwa keberadaan perusahaan adalah mengusung peran sosial dan ekonomis sekaligus. Perusahaan filantropis mengalokasikan keuntungan untuk kegiatan sosial bukan karena tekanan publik dan ancaman regulasi, akan tetapi karena perusahaan menyadari bahwa memang kehadiran perusahaan adalah mengemban tugas-tugas sosial. Karena itu pada kategori perusahaan filantropis konsentrasi perusahaan dalam mengelola kontribusi sosialnya bukanlah asesoris, tapi betul-betul secara mendalam. Lingkup entitas kewirausahaan sosial dalam kategori kedua adalah perusahaan dengan jiwa sosial, yaitu perusahaan yang didirikan dan dikelola dengan dimensi sosial.

Seluruh elemen kegiatan perusahaan telah dirancang dan dikawal agar kontribusi positif kepada masyarakat dan terhindar dari aspek negatif yang akan merugikan masyarakat. Lingkup entitas kewirausahaan sosial pada kategori ketiga adalah lembaga sosial yang memiliki aktivitas bisnis. Pada lembaga sosial ini telah dikembangkan unit-unit usaha yang didedikasikan segala keuntungan dan manfaat usahanya untuk mendukung layanan sosialnya.

Lembaga sosial pada kategori ini terdorong kegiatan sosialnya melalui pendapatan dan keuntungan usaha yang dikelolanya. Seluruh operasi dan kontribusi sosial lembaga ini ditopang oleh penghasilan dan interaksi lini bisnis yang dilakukan. Lingkup entitas kewirausahaan sosial pada kategori keempat adalah lembaga sosial yang mampu menopang seluruh pendanaannya dengan kemampuan menghimpun dana secara swadaya dalam jangka panjang. Kemampuan mengumpulkan dana yang bersifat jangka panjang ini akan memastikan bahwa peran sosial lembaga ini terus terjaga sehingga memiliki peran yang nyata dalam perubahan masyarakat.

Pengertian Kewirausahaan

David Mc Clelland : seorang ilmuwan dari Amerika Serikat (AS) menyatakan bahwa suatu negara dapat dikatakan makmur apabila minimal harus memiliki jumlah entrepreneur atau wirausaha sebanyak dua persen dari jumlah populasi penduduknya. Kewirausahaan juga memainkan peranan yang penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara.

David E. Rye (1996: 6): Kewirausahaan adalah suatu pengetahuan terapan dari konsep dan teknik manajemen yang disertai risiko dalam merubah atau memproses sumberdaya menjadi output yang bernilai tambah tinggi (value added). Perubahan ini dilakukan melalui menciptakan diferensiasi, standarisasi, proses dan alat desain dalam menciptakan pasar dan pelanggan baru.

Menurut **Instruksi Presiden Republik Indonesia (INPRES)** no. 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan : adalah semangat, sikap, prilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan/atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan/atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Sesungguhnya kewirausahaan mempunyai potensi kearah itu. Potensi tersebut ditandai oleh beberapa keunggulan komparatif dibandingkan dengan konglomerasi. Dimasa mendatang para wirausahawan dituntut untuk mampu mentransformasikan keunggulan komparatif nasional.

Adapun keunggulan komparatif tersebut adalah :

Entrepreneur memiliki legitimasi moral yang kuat untuk mewujudkan kesejahteraan dan menciptakan kesempatan kerja. Karena target entrepreneur adalah masyarakat kelas menengah dan bawah, maka entrepreneur memiliki peranan penting dalam proses *trickling down effect*

1. Seorang entrepreneur memiliki visi bisnis, intuisi pengelolaan sumberdaya, mudah beradaptasi terhadap perubahan lingkungan dan kemampuan untuk bekerja sama secara integral.
2. Pengembangan kewirausahaan mendapat dukungan penuh dari banyak pihak, termasuk cendekiawan dan pembuat keputusan (decision maker) dalam pembangunan. Keberadaan Inpres No. 4 Tahun 1995 tentang gerakan nasional memasyarakatkan dan membudayakan

- kewirausahaan mencerminkan perhatian yang besar terhadap pengembangan kewirausahaan.
3. Entrepreneur memiliki legitimasi moral yang kuat untuk mewujudkan kesejahteraan dan menciptakan kesempatan kerja. Karena target entrepreneur adalah masyarakat kelas menengah dan bawah, maka entrepreneur memiliki peranan penting dalam proses *trickling down effect*
 4. Seorang entrepreneur memiliki visi bisnis, intuisi pengelolaan sumberdaya, mudah beradaptasi terhadap perubahan lingkungan dan kemampuan untuk bekerja sama secara integral.
 5. Pengembangan kewirausahaan mendapat dukungan penuh dari banyak pihak, termasuk cendekiawan dan pembuat keputusan (decision maker) dalam pembangunan. Keberadaan Inpres No. 4 Tahun 1995 tentang gerakan nasional memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan mencerminkan perhatian yang besar terhadap pengembangan kewirausahaan.

Kewirausahaan memiliki proses yang saling terintegrasi satu dengan lainnya, meliputi seluruh fungsi, aktivitas, dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi untuk merealisasikannya. Proses membentuk faktor-faktor tak sama yang saling terkait yang membentuk *domain* wirausahawan.

Dalam lampiran Keputusan Menteri Koperasi dan Pembina Pengusaha Kecil No. 961/KEP/M/XI/1995 dicantumkan bahwa :

1. Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.
2. Kewirwusahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Jadi wirausaha itu mengarah kepada orang yang melakukan usaha/kegiatan sendiri dengan segala kemampuan yang dimilikinya. Sedangkan kewirausahaan menunjuk kepada sikap mental yang dimiliki seorang wirausaha dalam melaksanakan usaha/kegiatan.

Kewirausahaan dilihat dari sumberdaya yang ada didalamnya adalah seorang yang membawa sumberdaya berupa tenaga kerja, material, dan asset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi, dan aturan baru.

Wirausaha dalam meningkatkan ekonomi mahasiswa adalah sebuah proses mengkreasikan dengan menambahkan nilai sesuatu yang dicapai melalui usaha keras dan waktu yang tepat dengan memperkirakan dana pendukung, fisik dan resiko sosial, dan akan menerima reward yang berupa keuangan dan kepuasan serta kemandirian personal.

Melalui pengertian tersebut terdapat empat hal yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yakni :

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

Disadari bahwa kehadiran wirausaha mampu membuat perekonomian negara akan semakin sejahtera dan kuat karena seorang wirausaha unggul dalam kualitas untuk mengorganisir sumber daya yang diperlukan dalam menciptakan nilai tambah. Nilai tambah itu 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.

Dapat dikatakan bahwa kewirausahaan merupakan identitas masyarakat modern. Kegiatan kewirausahaan dalam meningkatkan ekonomi mahasiswa juga perlu dilakukan dengan pengetahuan dan teknologi. Mulai dari awal usaha atau penyediaan produk, pengolahan produk sampai pada penjualan produk akhir, menuntut adanya inovasi teknologi. Teknologi tidak akan memberikan makna manakala tidak mampu memberikan nilai tambah suatu produk, dan agar teknologi memberikan makna diperlukan inovasi agar teknologi tersebut dapat masuk dalam jalur rantai suplai (supply chain). Inovasi teknologi dapat terbentuk melalui upaya-upaya kreatif dari mahasiswa yang untuk merubah persepsi bahwa bisnis yang dilakukan hanya pada kegiatan ditempat namun kegiatan usaha tersebut harus berkembang kearah bisnis pasar yang membutuhkan jiwa kewirausahaan. Schumpeter mengatakan bahwa tugas utama seorang wirausaha adalah melakukan perubahan kreatif (creative destruction).

Beberapa studi menunjukkan bahwa karakteristik personal merupakan elemen penting dalam kewirausahaan. Brockhaus dan Horwitz (1986) menekankan pentingnya perspektif lingkungan dalam mempelajari kewirausahaan. Dalam hal ini, jaringan sosial menjadi elemen yang penting bagi keberhasilan wirausaha. Bosma et al. (2000) yang mempelajari elemen-elemen penting yang mempengaruhi keberhasilan kewirausahaan di Belanda menegaskan bahwa social capital, human capital, financial capital, strategi menghadapi dinamika bisnis dan penggunaan infrastruktur pengetahuan yang tepat merupakan elemen-elemen penting dalam kewirausahaan. Satu lagi elemen penting dalam kewirausahaan adalah daya penciptaan inovasi (innovativeness) merupakan salah satu faktor kunci untuk kewirausahaan yang berhasil.

Implikasi Kebijakan

1. Tidak dipungkiri, dengan perkembangan globalisasi yang semakin nyata, kondisi di berbagai pasar dunia makin ditandai dengan kompetisi yang sangat tinggi (hyper competition), tiap keunggulan daya saing usaha keluarga dengan ekonomi kurang mampu yang terlibat dalam permainan global (global game) menjadi bersifat sementara (transitory). Oleh karena itu, pelaku usaha dalam bidang bisnis bagi keluarga dengan ekonomi kurang mampu sebagai pemain dalam permainan global harus terus menerus mentransformasi seluruh aspek manajemen internal agar selalu relevan dengan kondisi persaingan baru. Dengan jiwa kewirausahaan, keluarga dengan ekonomi kurang mampu akan mampu untuk dapat terus menerus meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan inovasi usaha guna meningkatkan daya saing dalam dunia yang lebih bersaing.
2. Kewirausahaan dalam meningkatkan ekonomi mahasiswa memiliki peran penting dalam mewujudkan daya saing usaha yang berkelanjutan. Namun, menumbuhkan kewirausahaan dalam mahasiswa membutuhkan pendekatan yang holistik, komprehensif dan terintegrasi. Maka dari itu, kerjasama yang harmonis antara entrepreneur dibidang bisnis, pemerintahan, akademik dan sosial (non profit organization) merupakan salah satu komponen yang sangat penting dalam mewujudkan kewirausahaan dalam meningkatkan ekonomi mahasiswa.
3. Perlu dicatat disini bahwa keahlian kewirausahaan (entrepreneurial skills) tidak hanya dimiliki oleh pengusaha semata, tetapi harus dimiliki oleh akademisi, birokrat dan pegiat-pegiat sosial. Jika mereka masing-masing memiliki kecakapan kewirausahaan yang sama, maka daya saing negara dapat ditingkatkan dengan lebih mudah. Mereka bisa saling mendukung dan melengkapi.
4. Belajar dari pengalaman negara yang telah sukses dengan kewirausahaannya menjadi point penting untuk mewujudkan kewirausahaan bagi mahasiswa di Indonesia. Bila kewirausahaan tidak segera diupayakan, pasar domestik kita yang sangat potensial hanya akan menjadi pasar bagi produk yang dihasilkan oleh negara-negara maju. Hal ini tentu saja tidak sejalan dengan semangat kebangkitan nasional yang kita rayakan pada tanggal 20 Mei setiap tahunnya.

Jurus Awal Menjadi Pengusaha

Sulitnya memutuskan untuk mulai berwirausaha hampir melanda seluruh lapisan masyarakat Indonesia, khususnya mahasiswa. Banyak faktor penyebab yang mengakibatkan mereka belum berani memulai suatu kegiatan yang disebut wirausaha.

Sebenarnya untuk memulai segala sesuatu yang masih baru apapun nama kegiatannya, pasti akan terasa segan dan canggung. Untuk melangkah kesesuatu hal yang baru akan terasa berat dan

gelap. Akan tetapi, setelah kita memasuki dunia baru tersebut, kita akan merasakan adanya perbedaan.

Agar langkah kita untuk berwirausaha menjadi mudah dan terang, kita perlu melakukannya dengan langkah-langkah yang mudah. Langkah-langkah ini kita artikan sebagai jurus yang akan membimbing dan mengarahkan kita sebelum sebelum memulai usaha. Berikut ini ada beberapa jurus awal yang harus segera dilakukan jika mau berwirausaha yaitu ;

Berani memulai artinya seseorang harus segera memulai, paling tidak berpikir untuk berusaha, memulai usaha dari hal-hal paling kecil sesuai dengan kemampuan sicalon wirausaha. Untuk memulai pertama kali suatu usaha memang terasa sangat berat. Banyak kendala yang dihadapi, seperti darimana mulainya usaha tersebut dan apa yang perlu dipersiapkan. Hal yang terpenting adalah memulai terlebih dahulu, barulah kita mengetahui kekurangan dan hal-hal yang perlu dipersiapkan selanjutnya. Terkadang niat dan motivasi yang kuat untuk berusaha tidak akan pernah terrealisasi tanpa berani mulai saat ini juga. Banyak orang mengatakan bahwa membuka usaha itu gampang, tetapi memulainya sangat sulit. Penyakit ini yang harus dikikis habis.

Langkah selanjutnya, seorang calon wirausaha dituntut untuk berani menanggung risiko, baik risiko kerugian, bangkrut atau risiko lainnya. Penyakit takut rugi atau bangkrut ini juga menjadi momok bagi calon . Perlu diingat bahwa dalam usaha (bisnis) hanya ada dua pilihan, yakni untung atau rugi. Artinya bisnis yang akan dijalankan pasti memiliki resiko rugi dan untung. Hal yang perlu diingat adalah menjalankan sesuatu dengan perhitungan matang dan selalu memiliki sikap optimistis bahwa semua masalah dapat diatasi. Perlu dicamkan pula bahwa semakin besar risiko yang dihadapi, semakin besar peluang untuk maju dan meraup keuntungan.

Agar peluang memperoleh keuntungan tidak hilang dan segala kendala risiko yang bakal dihadapi dapat diatasi atau diminimalkan, sebelum melakukan bisnisnya seorang calon wirausaha perlu memperhitungkannya. Kalkulasi dalam prediksi apa yang akan terjadi sangat penting dan perlu dibuat atas kertas kerja. Kalaupun terjadi risiko yang harus ditanggung nantinya, itu pun tidak terlalu meleset dari perhitungan. Untuk itu seorang calon wirausahawan harus memiliki naluri dan daya pikir yang hebat.

Dalam melakukan wirausaha, perlu dibuat perhitungan yang dituangkan dalam rencana yang lengkap. Rencana yang akan dijalankan ini memuat apa saja yang harus dilakukan, bagaimana melakukannya, kapan akan lakukan, berapa besar biaya yang dikeluarkan dan siapa yang akan melaksanakannya. Kemudian, rencana yang sudah dibuat akan dijadikan sebagai pedoman dalam melangkah kedepan. Tanpa rencana yang matang dan lengkap sulit untuk mencapai suatu tujuan yang akan dicapai.

Seorang calon wirausahawan tidak akan pernah cepat puas akan hasil yang dicapai. Bahkan seorang calon yang hebat selalu haus akan kemajuan dan selalu akan merasa kurang. Kegagalan merupakan sukses yang tertunda. Selidiki dengan teliti penyebab kegagalan tersebut dan segera perbaiki sehingga kegalan tersebut tidak akan pernah terulang lagi.

Sikap optimistis dan keyakinan bahwa usaha yang sedang dijalankan akan memberikan hasil selalu ditanamkan kepada setiap calon wirausahawan. Optimistis dan keyakinan akan berhasil merupakan bayangan yang akan terus mengikuti perasaan bahwa kita kita harus berhasil dalam menjalankan perusahaan. Jangan pernah ada rasa keraguan yang dapat menghentikan usaha yang akan dijalankan. Namun, optimistis dan penuh keyakinan tentunya harus penuh perhitungan yang matang.

Seorang wirausahawan harus memiliki tanggung jawab yang besar terhadap usaha yang sedang dijalankan, yaitu tanggung jawab kepada diri sendiri, kepada masyarakat, ataupun kepada pihak-pihak luar perusahaan. Tanggung jawab sosial kepada masyarakat juga tidak boleh dilupakan karena tanpa masyarakat usaha kita tidak akan pernah maju.

Seorang calon wirausahawan harus memiliki etika dan moral dalam menjalankan usahanya. Hal ini perlu dijunjung tinggi mengingat etika dan moral berbisnis merupakan dasar untuk melakukan suatu bisnis yang baik.

Bidang Usaha

Sebelum memulai usaha, terlebih dahulu perlu pemilihan bidang yang ingin ditekuni. Pemilihan bidang usaha ini perlu agar kita mampu mengenal seluk-beluk usaha tersebut dan mampu mengelolanya. Pemilihan bidang usaha ini harus disesuaikan dengan minat atau bakat seseorang karena minat dan bakat merupakan factor penentu dalam menjalankan usaha. Setiap bidang usaha memerlukan modal yang besarnya tergantung usahanya. Faktor lainnya adalah jangka waktu memperoleh penghasilan atau keuntungan. Ada usaha yang jangka waktu perolehan keuntungannya

relative pendek, sedang dan panjang. Usaha jangka pendek adalah jangka waktu yang diperlukan dibawah satu tahun. Usaha jangka menengah antara 1-3 tahun. Sementara itu usaha jangka panjang diatas 3 tahun.

Jadi untuk menentukan bidang usaha yang akan digelut tergantung dari empat factor sebagai berikut :

1. Minat atau Bakat
Minat atau bakat sudah ada dan dapat timbul dari dalam diri seseorang. Artinya, ketertarikan pada suatu bidang sudah tertanam dalam dirinya. Namun seseorang yang memiliki minat dari dalam atau bakat dari keturunan akan lebih mudah dan lebih cepat beradaptasi dalam mengembangkan usahanya.
2. Modal
Modal secara luas dapat diartikan uang. Untuk memulai usaha diperlukan sejumlah uang. Dalam arti sempit modal dapat dikatakan sebagai keahlian seseorang. Dengan keahlian tertentu seseorang dapat bergabung dengan mereka yang memiliki modal uang untuk menjalankan usaha.
3. Waktu
Waktu adalah masa seseorang untuk menikmati hasil dari usahanya. Setiap usaha memiliki masa yang berbeda-beda, ada yang dalam jangka waktu pendek ada pula dalam jangka waktu menengah atau panjang.
4. Laba
Faktor yang perlu dipertimbangkan adalah besarnya margin laba yang diinginkan. Disamping itu, dalam hal laba yang perlu dipertimbangkan adalah jangka waktu memperoleh laba tersebut.

Pasar dan Pemasaran

Secara sederhana pasar dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pengertian ini mengandung arti pasar memiliki tempat atau lokasi tertentu sehingga memungkinkan pembeli dan penjual bertemu. Didalam pasar ini terdapat penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli produk, baik barang maupun jasa.

Pengetahuan kita harus lengkap terutama tentang besarnya pasar yang ada sekarang dan dimasa yang akan 568 orang. Dalam hal ini maksudnya adalah jumlah pembeli dan calon pembeli (pelanggan) serta keinginan dan kebutuhan calon pelanggan. Kemudian, jumlah pesaing dengan ukuran kekuatan masing-masing, kuat, sedang atau lemah. Terakhir adalah bagaimana menyerap pasar yang ada melalui strategi pemasaran yang tepat.

Pengertian pemasaran seperti yang dikemukakan oleh ahli pemasaran dunia yaitu Philip Kotler adalah :“ Suatu proses 568 orang dan manajerial dengan nama individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.”

Dari pengertian ini dapat dikatakan bahwa pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar. Penciptaan produk tersebut didasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar.

Pengetahuan kita harus lengkap terutama tentang besarnya pasar yang ada sekarang dan dimasa yang akan datang. Dalam hal ini maksudnya adalah jumlah pembeli dan calon pembeli (pelanggan) serta keinginan dan kebutuhan calon pelanggan. Kemudian, jumlah pesaing dengan ukuran kekuatan masing-masing, kuat, sedang atau lemah. Terakhir adalah bagaimana menyerap pasar yang ada melalui strategi pemasaran yang tepat.

Pengertian pemasaran seperti yang dikemukakan oleh ahli pemasaran dunia yaitu Philip Kotler adalah :

“ Suatu proses sosial dan manajerial dengan nama individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.”

Dari pengertian ini dapat dikatakan bahwa pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar. Penciptaan produk tersebut didasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar.

Jenis Usaha Dalam Meningkatkan Ekonomi Mahasiswa

Dari definisi dan uraian diatas, jenis kewirausahaan yang dapat dikembangkan untuk menunjang atau meningkatkan ekonomi keluarga kurang mampu adalah sebagai berikut :

1. Pembuatan Keripik Ubi Kayu

Ubi kayu sebagai sumber karbohidrat menduduki urutan ketiga setelah padi dan jagung. Sebagai sumber karbohidrat, ubi kayu memiliki kedudukan yang penting untuk dimanfaatkan sebagai bahan pangan. Perannya sangat penting sebagai cadangan pangan yang baik apabila produk padi dan jagung tidak mencukupi. Oleh sebab itu ubi kayu dapat meningkatkan pertumbuhan agroindustri, meningkatkan kesempatan kerja, dan kesempatan berusaha pada setiap rantai agrobisnisnya. Dengan demikian ubi kayu merupakan komoditas pangan yang sangat potensial untuk dikembangkan dalam program penganekaragaman pangan. Karena pemanfaatan ubi kayu yang lebih beragam dapat mengubah pendangan masyarakat yang inferior (memandang rendah) terhadap ubi kayu menjadi komoditi yang tinggi derajatnya dan bernilai ekonomi tinggi. Hal ini, dapat mendorong petani untuk mengembangkan dan meningkatkan produksinya untuk memenuhi kebutuhan pasar yang meningkat akibat pola konsumsi yang berubah dan semakin baiknya harga komoditas ubi kayu.

Ubi kayu merupakan bahan pangan sumber karbohidrat dan kalori (energi) yang cukup tinggi. Kandungan karbohidrat pada ubi kayu menduduki peringkat ketiga setelah padi dan jagung. Selain sebagai sumber karbohidrat, ubi kayu juga mengandung zat-zat gizi lainnya dengan komposisi gizi yang cukup lengkap, yaitu protein, lemak, vitamin dan mineral. Dengan demikian ubi kayu memenuhi standar gizi sebagai bahan pangan pokok selain beras dan jagung. Ubi kayu juga mengandung beta karoten, terutama dari varietas ubi kayu yang daging umbinya berwarna kuning. Kandungan beta karotennya tergolong rendah, yakni sebesar 385 SI. Sedangkan pada varietas ubi kayu yang daging umbinya berwarna putih tidak mengandung beta karoten.

Minat masyarakat untuk mengkonsumsi ubi kayu sangat rendah. Pada umumnya masyarakat mengkonsumsi ubi kayu pada kondisi-kondisi tertentu saja, dimana kondisi ekonominya tidak mencukupi untuk membeli jenis makanan lainnya yang lebih mahal harganya, atau pada saat paceklik dimana produksi beras dan jagung tidak mencukupi kebutuhan pangan. Padahal di beberapa Negara maju seperti Jepang, Amerika Serikat, Taiwan, Korea dan Cina, ubi kayu merupakan bahan makanan yang mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi. Di beberapa Negara maju tersebut, penggunaan ubi kayu sebagai bahan pangan sudah dilakukan secara optimal, yakni ubi kayu diolah menjadi bermacam-macam produk yang lebih sempurna yang dapat meningkatkan preferensi masyarakat terhadap ubi kayu.

Upaya untuk meningkatkan konsumsi ubi kayu di Indonesia, diperlukan pengembangan produk melalui peningkatan pengolahan ubi segar menjadi bermacam-macam bentuk yang lebih sempurna yang memiliki cita rasa dan kenampakan/penampilan menarik. Untuk meningkatkan perubahan bentuk dari umbi segar menjadi produk yang lebih berkualitas, perlu didukung adanya teknologi melalui pengembangan agroindustri yang mengolah bahan asal menjadi bermacam-macam bentuk produk yang diinginkan masyarakat. Dengan meningkatnya preferensi masyarakat terhadap produk hasil olahan yang berbahan baku ubi kayu, maka akan meningkatkan derajat ubi kayu yang berarti juga meningkatkan nilai tambah ubi kayu di masyarakat.

Kandungan Gizi Ubi Kayu tiap 100 gram bahan yang dapat dimakan

Jenis Zat	Ubi Kayu Putih	Ubi Kayu Kuning
Kalori (kal)	146	157
Protein (g)	1,2	0,8
Lemak (g)	0,3	0,3
Karbohidrat (g)	34,7	37,9
Beta Karoten / Vitamin A (SI)	0	385
Vitamin B (mg)	0,06	0,06
Vitamin C (mg)	30	30
Kalsium / Ca (mg)	33	33
Phosfat / P (mg)	40	40
Besi / Fe (mg)	0,7	0,7
Air (g)	62,5	60

Sumber : Dep.Kes RI, 1981.

Cara Pembuatan :

Bahan :

- o Ubi kayu segar
- o Garam
- o Kapur Sirih
- o Minyak Goreng

Peralatan

- o Panci
- o Wajan penggorengan
- o Kompor
- o Pisau atau alat perajang (Slicer)

Cara membuat :

- a. Ubi kayu dikupas kulitnya dan dicuci dengan air hingga bersih
- b. Selanjutnya ubi kayu diiris-iris / dirajang tipis dengan menggunakan pisau atau alat perajang (slicer)
- c. Irisan ubi kayu direndam dalam air kapur selama 1 jam agar keripik yang dihasilkan renyah.
- d. Irisan ubi kayu diangkat dari rendaman air kapur, lalu direndam dalam air garam secukupnya (rasa tidak terlalu asin) selama 30 menit. Perendaman dalam air garam dapat mengurangi sianida sehingga dapat mengurangi rasa pahit, terutama untuk ubi kayu jenis pahit (kadar HCN tinggi).
- e. Angkat irisan ubi kayu dan pindahkan ke wadiah lain, lalu lakukan penggorengan hingga masak serta kering, angkat dan tiriskan. Agar keripik lebih gurih dan enak, dalam minyak goreng dapat dibubuhi sedikit margarine/mentega.
- f. Keripik ubi kayu siap dikemas untuk dipasarkan.

2. Pisang Lapis Panggang

Banyak sekali kudapan lezat yang terbuat dari pisang. Salah satunya adalah: Pisang Lapis panggang. Cara membuat pisang lapis panggang ini sangat mudah dan praktis.

Bahan –bahan yang dibutuhkan

1. 150 gr tepung, diayak
2. 1 sdt garam
3. 200 gr lemak (korsvet)
4. 65 gr mentega yang dicairkan
5. 3 btr telur (2 untuk adonan dan satu kuning untuk olesan
6. 1 sisir pisang raja yang masak.

Cara membuat:

1. Tepung terigu, telur, dan garam dicampur sampai rata. Sisihkan dan diamkan kurang lebih satu jam
2. Bagi adonan menjadi dua bagian, pertama untuk dasar dan kedua untuk lapisan penutup.
3. Ambil adonan pertama secukupnya, gilas sampai merata dikatas meja dan letakkan Korsvet/lemak di tengah adonan. Jaga agar lemak tidak KELUIAR DARI ADONAN.4 Ambil adonan kedua, gilas dan tutupkan pada korsvet sampai kedua adonan tertutup rapat.

PENUTUP

Kewirausahaan dilihat dari sumberdaya yang ada didalamnya adalah seorang yang membawa sumberdaya berupa tenaga kerja, material, dan asset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi, dan aturan baru.

Seorang wirausahawan harus memiliki tanggung jawab yang besar terhadap usaha yang sedang dijalankan, yaitu tanggung jawab kepada diri sendiri, kepada masyarakat, ataupun kepada pihak-pihak luar perusahaan. Tanggung jawab sosial kepada masyarakat juga tidak boleh dilupakan karena tanpa masyarakat usaha kita tidak akan pernah maju.

Pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk

baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar. Penciptaan produk tersebut didasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar.

KEPUSTAKAAN

- Arman Hakim Nasution dkk, Entrepreneurship, Membangun Spirit Teknopreneurship.
Penerbit Andi (www.andipublisher.com).
- Bambang Cahyono, Ir. Aneka Produk Olahan Ubi Kayu. Penerbit Aneka Ilmu. 2004
- Budi Santoso, Nur Hidayat, Wahyu Mushollaeni, Tekno Pangan, Tortilla. Penerbit Trubus Agrisana.
2006
- David E. Rye, Kewirausahaan, 1996
- Instruksi Presiden Republik Indonesia (INPRES) No. 4 Tahun 1995, Tentang Gerakan Nasional
Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan.
- Justin G.Longenecker, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil. Penerbit Salemba Empat, tahun
2001
- Kasmir, SE, MM. Kewirausahaan. Penerbit PT. Raja Grafindo Persandi. 2008
- , dan Jakfar, Study Kelayakan Bisnis edisi ke dua Jakarta, Prenada Media 2004
- Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Usaha Kecil Nomor 961/KEP/M/XI/1995
- Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough dengan Doug Wilson, Kewirausahaan dan
Manajemen Usaha Kecil. Edisi 5 Buku 1. Penerbit Salemba Empat. 2008
- Ismiatun, Kudapan berbahan Pisang.

