

## **SOSIALISASI KEWIRAUSAHAAN UNTUK MENINGKATKAN MINAT DAN MOTIVASI SISWA SMA CAHAYA KUDUS**

**Sutrisno**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Wiyatamandala  
sutrisno@wym.ac.id

### **ABSTRACT**

*Entrepreneurial activities are activities that are one solution to earning income. In this service activity, the resource person carried out this activity at Cahaya Kudus High School, Muara Karang, North Jakarta. This theme was raised with the aim of providing knowledge and insight to students regarding how to do entrepreneurship in a simple way, providing motivation to students to become entrepreneurs through their talents and field observations to find out the needs of society. This is also to erode the previous view which said that entrepreneurship is difficult, there will be many obstacles that arise, starting from capital problems, fear of trying, innovation and intention, so that in the end you experience failure. In fact, all of this can be overcome if the person has positive and creative thinking and prepares everything carefully, starting from planning, forming an ownership structure, selecting products and services as well as strategies for starting a business. In essence, entrepreneurship is simple. The obstacles that arise are caused internally. Make everything as simple as possible and don't get caught up in your own thoughts and heads.*

**Keywords:** *Entrepreneurship, Cahaya Kudus High School*

### **ABSTRAK**

Kegiatan kewirausahaan merupakan kegiatan yang menjadi salah satu solusi untuk memperoleh penghasilan. Dalam kegiatan pengabdian ini narasumber melakukan kegiatan tersebut di SMA Cahaya Kudus, Muara Karang, Jakarta Utara. Tema ini diangkat dengan tujuan untuk memberikan pengetahuan dan wawasan kepada siswa-siswi mengenai cara melakukan wirausaha secara sederhana, memberikan motivasi kepada siswa-siswi untuk berwirausaha melalui talenta yang dimiliki serta observasi lapangan untuk mengetahui kebutuhan masyarakat. Hal ini sekaligus untuk mengikis pandangan sebelumnya yang mengatakan bahwa berwirausaha itu sulit, akan banyak kendala yang muncul, mulai dari masalah permodalan, takut mencoba, inovasi maupun niat, sehingga ujung-ujungnya mengalami kegagalan. Padahal semuanya itu bisa diatasi jika orang tersebut memiliki pemikiran positif dan kreatif serta mempersiapkan segala sesuatunya dengan cermat, mulai dari perencanaan, membentuk struktur kepemilikan, pemilihan produk dan jasa serta strategi dalam memulai bisnis. Pada intinya berwirausaha itu simpel. Kendala yang muncul disebabkan dari internal diri sendiri. Buatlah semuanya sesederhana mungkin dan jangan terjebak dalam pikiran dan kepala kita sendiri.

**Kata kunci :** Wirausaha, SMA Cahaya Kudus

## **PENDAHULUAN**

Globalisasi telah mendorong kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, khususnya teknologi informasi yang telah menumbuhkan jiwa entrepreneur yang sangat penting untuk ditumbuhkan di dalam jiwa seseorang. Terlebih jika jiwa entrepreneur itu ditanamkan sejak dini. Berdirinya suatu usaha bukan hal yang instan atau langsung, banyak kisah pengusaha sukses berawal dari dirintisnya usaha sejak kecil hingga bisa berkembang dengan pesat dan sukses. Salah satu cara untuk meningkatkan jumlah wirausaha yang ada di Indonesia adalah dengan mendorong mahasiswa untuk berwirausaha. Kewirausahaan mempunyai peran yang sangat penting, dengan berwirausaha seseorang mampu menemukan inovasi dan gagasan baru dalam mengelola sumber daya alam yang tersedia. Kewirausahaan merupakan proses pengembangan dan penerapan kreatifitas serta inovasi dalam menyelesaikan masalah dan mampu melihat peluang untuk menciptakan suatu usaha. Kebanyakan kendala bagi seseorang yang mau mencoba untuk berwirausaha, terutama mahasiswa, dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti takut mencoba, keterbatasan modal, inovasi, dan niat. (Universitas Sumatra Selatan, 2021). Keempat faktor tersebut sebenarnya bisa diatasi jika seseorang memiliki pemikiran yang positif dan kreatif. Mahasiswa sebagai calon penerus bangsa harus menyikapi itu dengan baik untuk bisa memanfaatkan peluang yang ada. Di kalangan mahasiswa, minat untuk bergelut di bidang wirausaha boleh dikata masih sangat minim, sehingga masih berpikir bahwa kuliah hanya untuk menjadi karyawan atau pegawai. Padahal sebenarnya gelar sarjana tidak menjamin seseorang untuk mendapatkan pekerjaan. Pola pikir mahasiswa yang demikian perlu dibenahi agar dapat lebih memahami seberapa besar peranan wirausaha dalam kehidupan sehari-hari. Peran pendidikan, khususnya pada perguruan tinggi sangat penting untuk menumbuhkan minat mahasiswa dalam berwirausaha sehingga terbatasnya lapangan pekerjaan tidak lagi menjadi masalah besar karena mahasiswa sudah mampu menjalankan usaha sendiri.

Untuk lebih meningkatkan kemampuan mahasiswa, pemerintah sudah memberi wadah bagi mahasiswa yang mau belajar, yakni berupa Gerakan Kewirausahaan Nasional (GKN), yang merupakan Program Nasional dan telah dicanangkan oleh

Bapak Presiden Republik Indonesia pada tanggal 2 Februari 2011 yang lalu sebagai bentuk komitmen pemerintah dalam menekan angka pengangguran dan kemiskinan. Gerakan Kewirausahaan Nasional perlu diimplementasikan secara bertahap dengan sasaran akhir tumbuhnya wirausaha-wirausaha baru yang mampu menggerakkan ekonomi masyarakat. Penumbuhan wirausaha baru perlu dilakukan melalui tahapan-tahapan, khususnya peningkatan motivasi, minat, semangat, dan cara berwirausaha. (Sudahwati, 2017)

## **METODE PELAKSANAAN**

Pelaksanaan pengabdian dilakukan melalui pemaparan materi yang telah dipersiapkan oleh dosen dengan contoh-contoh praktek berwirausaha yang dilakukan oleh beberapa wirausahawan yang sukses di masyarakat. Peserta yang ikut dalam kegiatan ini berjumlah 17 siswa dari kelas 12A dan 12B SMA Katolik Cahaya Kudus, Muara Karang, Jakarta Utara. Hasil dari kegiatan ini adalah banyak peserta yang antusias ingin mencoba menggali sisi wirausaha mereka yang sebelumnya terabaikan. Mereka banyak melontarkan pertanyaan seputar bagaimana cara memulai berwirausaha khususnya dalam menghadapi kendala permodalan. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini menggunakan model ceramah dan diskusi yang dibawakan oleh dosen yang berkompeten di bidang kewirausahaan, yang mencoba untuk mengenalkan bahwa berwirausaha itu simpel, kendala yang muncul, kebanyakan disebabkan dari diri internal orang tersebut.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Banyak anak-anak muda sekarang, khususnya siswa-siswi SMA yang menjelang lulus, ketika ditanya mau melanjutkan kemana, mereka kebingungan memberikan jawaban. Ada yang menjawab mau melanjutkan ke perguruan tinggi, ada pula yang menjawab ingin bekerja dulu membantu meringankan beban orang tua, ada pula yang menjawab tidak tahu karena tidak memiliki biaya untuk melanjutkan ke perguruan tinggi. Ketika ditanya lagi, seandainya mereka sudah lulus dari bangku SMA, apakah mereka ingin menjadi karyawan (*employee*), pegawai (*officer*), atau pengusaha (*entrepreneur*)?. Beragam jawaban yang keluar dari mulut mereka, kebanyakan mereka ingin menjadi karyawan dan sedikit yang mau menjadi pengusaha.

Menurut Robert T. Kiyosaki dalam bukunya *The Cashflow Quadrant*, ada empat jenis *cashflow* sumber pendapatan yang dibuat seseorang. Empat kuadran tersebut adalah E, S, B, dan I. (Robert.T. Kiyosaki, 2017). Keempatnya punya cara berbeda dalam mengatur keuangan dan mengelola hutang serta aset. Penjelasan singkat tentang empat kuadran tersebut adalah sebagai berikut:

***Employee (E) – Menjadi karyawan / pegawai***

Kuadran E adalah kuadran dari kelompok orang yang berprofesi sebagai karyawan. Mereka mendapatkan gaji tetap dari tempatnya bekerja. Gaji merupakan penghasilan utama yang disesuaikan dengan ketrampilan dan kemampuan yang dimilikinya. Orang dalam kuadran E lebih memperhatikan aspek kepastian dan jaminan dalam mencari pekerjaan. Cara pandangnya tak jarang adalah mencari pekerjaan yang aman dan terjamin dengan sejumlah tunjangan yang diberikan oleh perusahaan. Dengan jenjang karir yang jelas, harapannya jenis taraf hidup akan lebih layak.

***Self-Employee (S) – Memiliki /mengerjakan bisnis sendiri***

Kuadran S adalah mereka yang punya atau mengerjakan bisnis sendiri. Mereka mendapat penghasilan besar atas usaha dan kerja keras yang dilakukan dan tidak terikat dengan aturan kerja dari orang lain, contoh seperti arsitek, pemilik rumah makan, maupun pemilik toko material . Orang di kuadran ini cenderung bisa menunda kenyamanan dan memiliki inisiatif tinggi. Semakin banyak waktu dan usaha yang dilakukan maka semakin besar pendapatannya, hal ini juga berlaku sebaliknya. Modal yang harus dimiliki oleh orang di kuadran S ini adalah pengalaman dan reputasi dalam mengerjakan sesuatu.

***Business Owner (B) – Pengusaha***

Kuadran B untuk *business owner* adalah orang yang mendapat penghasilan tanpa terlibat langsung dalam operasi perusahaan yang mereka miliki. Mereka mendelegasikan tugas kepada anggota timnya dalam usahanya menyelesaikan pekerjaannya. Pengusaha tak hanya mempunyai pekerjaannya sendiri, tapi juga

pemilik dari suatu sistem. Melalui sistem yang baik, seorang pengusaha tak perlu bekerja dengan keras selayaknya karyawan maupun *self employee*. Hanya saja, diperlukan kemampuan dan keahlian khusus agar mampu menumbuhkan sinergi pada timnya hingga mampu mencapai tujuan serta menjalankan pekerjaan dengan lebih efisien dan efektif. Pengusaha mempunyai tingkat kebebasan lebih besar daripada karyawan sebab tidak ada ikatan terkait jam kerja atau jenis pekerjaan yang harus dilakukan

### ***Investor (I) - Investor***

Kuadran I untuk investor merupakan pihak yang memiliki aset dan bisa digunakan untuk menghasilkan uang sendiri. Kuadran investor adalah orang yang telah menghasilkan uang di satu maupun lebih kuadran serta mampu membuat uang tersebut secara pasif bekerja untuknya. Investor memperoleh penghasilannya dari hasil investasi maupun pembelian aset yang sudah mereka lakukan, misalnya saham ataupun properti di mana nilainya akan terus bertambah seiring waktu. Seorang investor sangat memiliki banyak waktu karena tidak perlu terlibat dalam operasional sebuah bisnis.

Gambar 1 hasil Kegiatan pengabdian Masyarakat



Kewirausahaan menjadi satu hal yang cukup sering diperbincangkan. Kewirausahaan adalah padanan kata dari *entrepreneurship* (bahasa Inggris), *unternehmer* (bahasa Jerman), *ondernemen* (bahasa Belanda), *entreprende* (bahasa Perancis). Istilah ini diawali oleh Richard Cantillon (1755, dalam Hendro, 2011), yaitu *Entrepreneurial is an innovator and individual developing something unique and new*. Istilah ini kemudian dipopulerkan oleh J.B. Say untuk menggambarkan para pengusaha yang mampu mengelola sumber-sumber daya yang dipunyai secara

ekonomis (efektif dan efisien) dari tingkat produktivitas yang rendah menjadi lebih tinggi. (Hendro, 2011). Ada lagi pendapat dari *Entrepreneurship Center at Miami University of Ohio* (dalam Rosyda Nur Fauziah) bahwa kewirausahaan sebagai proses mengidentifikasi, mengembangkan dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian. Menurut Peter F. Drucker (dalam Rosyda Nur Fauziah) Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Hal ini bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang mempunyai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dengan yang lain. Atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya. Wirausaha melakukan sebuah proses yang disebut *creative destruction* untuk menghasilkan nilai yang lebih tinggi. Untuk itu ketrampilan wirausaha (*entrepreneurial skill*) berintikan kreativitas. *The core of entrepreneurial skill is creativity.* (Hendro, 2011).

Gambar 2 Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat



Banyak orang ingin berwirausaha, namun mereka terkadang berhenti ditengah jalan, atau bahkan mundur sebelum memulainya. Mereka tidak tahu bagaimana cara memulainya, atau takut mengalami kegagalan, takut kehabisan modal, takut (malas) keluar dari zona nyaman, dan sebagainya. Berbeda dengan seorang entrepreneur, bahwa seorang entrepreneur adalah seseorang yang mempunyai beberapa karakter sebagai berikut : pandai mengelola ketakutannya, melawan arus dan dan menyukai tantangan baru, pemasar sejati atau penjual yang ulung, mempunyai keteguhan hati yang tinggi serta selalu mencari yang terbaik. (Hendro, 2011) Adapun ciri-ciri

khusus seorang entrepreneur yang sukses adalah percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, memiliki jiwa kepemimpinan, memiliki ambisi dan motivasi yang kuat, mampu menyajikan orisinalitas, berorientasi pada masa depan (visioner) dan memiliki daya kreativitas yang tinggi. (Hendro, 2011).

Gambar 3 Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat



Menjadi seorang wirausaha atau *entrepreneur* memiliki banyak keuntungan, tidak hanya memiliki penghasilan yang melebihi dari karyawan tetap, tapi juga memiliki waktu yang lebih fleksibel. Di awal menjadi seorang wirausaha akan memiliki banyak tantangan, akan tetapi dengan terus menekuninya, akan diperoleh hasil yang terbaik. Beberapa keuntungan yang dapat dinikmati dengan menjadi seorang wirausaha adalah kesempatan menciptakan takdir sendiri / menjadi pemilik usaha sendiri, waktu kerja yang fleksibel, mendapatkan penghasilan yang tinggi, membuka lapangan kerja bagi orang lain, belajar sebagai pemimpin, kepercayaan diri semakin meningkat, memperluas relasi atau koneksi, mendukung pertumbuhan dan perkembangan ekonomi, serta meningkatkan standar hidup masyarakat. (Wall Street English, 2022). Untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses, dibutuhkan kerja keras, waktu, serta kemampuan mengeksekusi visi dan target dalam meraih hasil. Kalau begitu, bagaimana cara memulainya?. Pertanyaan ini sebenarnya menyangkut tata cara, teknik, kiat dan strategi dalam membuka suatu usaha dan mengoperasikannya agar dapat berjalan, tumbuh, berkembang dan sukses. Secara sederhana ada 3 (tiga) langkah kiat atau cara yang diperlukan dalam membangun usaha yang sukses, yakni : (1) identifikasi kebutuhan pasar (konsumen), (2) analisis mana yang menjadi kebutuhan prioritas, (3) segera lakukan, jangan ditunda-tunda.

Langkah pertama, identifikasi kebutuhan pasar atau konsumen adalah suatu tindakan yang dilakukan untuk mengenali kebutuhan-kebutuhan konsumen atau masyarakat yang ada di sekitar atau suatu wilayah tertentu, misalnya di lingkungan tempat tinggal, kompleks perumahan, pasar dan komunitas tertentu, apa saja sebenarnya yang mereka butuhkan. Di data kebutuhan-kebutuhan tersebut dalam daftar kebutuhan, apa saja yang banyak diminati oleh konsumen di satu pasar atau lingkungan tempat tinggal, tempat aktifitas kantor, tempat hiburan dan lainnya untuk dilakukan identifikasi kebutuhan. Kedua, analisa yaitu tindakan memilah dan memilah guna menentukan skala prioritas, tentang kebutuhan apa saja yang paling banyak diminati konsumen. Analisa juga terhadap model-model dan produk-produk yang sudah ada, pastikan menggunakan desain seperti apa, bila diperlukan difoto, agar dapat dicermati untuk dipelajari dan untuk pengambilan keputusan. Ketiga, lakukan tindakan segera, jangan ditunda. Maksudnya tindak lanjut hasil analisa adalah mengambil keputusan untuk menentukan produk atau jasa apa saja yang dipilih untuk kemudian diputuskan sebagai komoditas usaha, dan lakukan kreasi serta inovasi terhadap desain produk agar nampak lebih menarik dan tampil beda (Hendro, 2011). Banyak orang ingin menjadi wirausahawan yang sukses, tapi tidak banyak yang berhasil, mengapa?, karena kewirausahaan itu membutuhkan naluri untuk menemukan sebuah peluang dan ide bisnis yang akhirnya menjadi sebuah bisnis yang sukses. Oleh karena itu untuk menjadi wirausahawan yang sukses adalah simpel, buat semuanya sesederhana mungkin. Kunci untuk menjaga kewirausahaan sederhana adalah tidak terjebak dalam pikiran dan kepala kita sendiri. Jangan terlalu percaya dengan rencana atau khawatir terhadap keputusan yang sudah dibuat. Jaga pikiran kita di saat ini, sementara kita bekerja menuju tujuan masa depan yang ingin kita capai. Aspek penting dari menjadi sederhana adalah memperhatikan semua yang kita lakukan. (Clara Aprilia Sukandar, 2018).

## **SIMPULAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mengambil topik “Berwirausaha Itu Sempel”, telah terlaksana dengan baik. Kegiatan pengabdian dilaksanakan di SMA Cahaya Kudus, Muara Karang, Jakarta Utara, tanggal 27 Juli 2023. Peserta yang hadir dalam kegiatan ini berjumlah 17 siswa, gabungan dari siswa-siswi kelas

12A dan 12B. Hasil dari kegiatan ini, banyak peserta yang antusias ingin mencoba menggali sisi kewirausahaan mereka. Mereka banyak melontarkan pertanyaan seputar bagaimana cara memulai berwirausaha khususnya dalam menghadapi kendala keterbatasan permodalan, takut mencoba, inovasi, dan niat. Keempat faktor tersebut sebenarnya bisa diatasi jika seseorang memiliki pemikiran yang positif dan kreatif. Setelah mereka mengikuti kegiatan ini, mereka bersemangat ingin menumbuhkan jiwa entrepreneurship-nya, yang sebelumnya terabaikan karena minimnya modal dan keterbatasan lainnya. Akan tetapi Berwirausaha itu Sempel, kendala yang muncul, kebanyakan disebabkan dari diri sendiri. Buatlah semuanya sesederhana mungkin dan jangan terjebak dalam pikiran dan kepala kita sendiri.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik berkat adanya dukungan dan bantuan dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM STIE Wiyatamandala yang telah memberikan dukungan terhadap terselenggaranya kegiatan ini mulai dari persiapan hingga pelaksanaan. Juga kepada Kepala Sekolah SMA Cahaya Kudus, Muara Karang, Jakarta Utara, yang telah mendorong siswa-siswinya untuk mengikuti kegiatan pelatihan ini. Semoga kegiatan pelatihan ini dapat menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* bagi siswa-siswi atau generasi muda kita untuk mulai berpikir menjadi seorang wirausaha, sehingga hidupnya dapat membawa manfaat bagi banyak orang.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Clara Aprilia Sukandar (2018), Jangan Dibuat Rumit, Kewirausahaan Itu Sederhana. <https://wartaekonomi.co.id/read194762/jangan-dibuat-rumit-kewirausahaan-itu-sederhana>
- Hendro (2011), Dasar-Dasar Kewirausahaan – Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami dan Memasuki Dunia Bisnis, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kiyosaki. Rober.T. (2017), The Cashflow Quadrant, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rosyda Nur Fauziah, Gramedia Blog, Wirausaha: Pengertian, Manfaat, Ciri dan Tahap-Tahap Dalam Melakukan Wirausaha. <https://www.gramedia.com/literasi/wirausaha/>
- Saudahwati (2017), Mengapa Penting Menjadi Wirausaha (*Entrepreneur*).

<https://bkpsdmd.babelprov.go.id/content/mengapa-penting-menjadi-wirausahaentrepreneur#:~:text=Kewirausahaan%20dirasa%20semakin%20penting%20peranann>

Universitas Sumatra Selatan (2021), Pentingnya Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneur* Bagi Mahasiswa. <https://ilmukomputer.uss.ac.id/158/pentingnya-menumbuhkan-jiwa-entrepreneur-bagi-mahasiswa/>

Wall Street English (2022), Manfaat dan Keuntungan Menjadi Wirausaha. <https://www.wallstreetenglish.co.id/manfaat-dan-keuntungan-menjadi-wirausaha/>