

LAPORAN KEGIATAN
PROGRAM KULIAH KEWIRAUSAHAAN



Membangun dan Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan bagi
Mahasiswa Menuju Lulusan yang Berdaya Saing Tinggi

Oleh:

Habiburrochman, 132 307 303
Ririn Tri Ratnasari, 132 308 335
Sri Iswati, 131 943 803

Dibiayai DIKTI

Dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Nomor:023/SP2H/PPM/DP2M/IV/2009

DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN TINGGI
DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2009

LAPORAN KEGIATAN
PROGRAM KULIAH KEWIRAUSAHAAN

KK-2
KFB
Lp-13/11
Hab
M



**Membangun dan Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan bagi
Mahasiswa Menuju Lulusan yang Berdaya Saing Tinggi**

Oleh:

Habiburrochman, 132 307 303
Ririn Tri Ratnasari, 132 308 335
Sri Iswati, 131 943 803

Dibiayai DIKTI

Dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Nomor:023/SP2H/PPM/DP2M/IV/2009

DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN TINGGI
DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2009

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN HASIL
Program Pengembangan Budaya Kewirausahaan di Perguruan Tinggi

1. Jenis Kegiatan dan Jenis Produk yang akan Dihasilkan

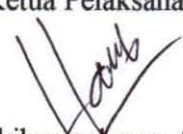
Jenis Kegiatan yang Diusulkan	Jenis Produk yang akan Dihasilkan :
KULIAH KEWIRAUSAHAAN	<input checked="" type="checkbox"/> Silabus Mata Kuliah & Satuan Acara Perkuliahan
	<input checked="" type="checkbox"/> Diktat atau Modul Kuliah
	<input type="checkbox"/> Paket Simulasi Kewirausahaan
	<input type="checkbox"/> Rencana Bisnis
	<input checked="" type="checkbox"/> Makalah
	<input type="checkbox"/> DII (sebutkan)


2. Judul Kegiatan : Membangun dan Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan bagi Mahasiswa Menuju Lulusan yang Berdaya Saing Tinggi
3. Ketua Pelaksana :
- a. Nama Lengkap dan Gelar : Habiburrochman, SE, MSi, Ak
 - b. NIP : 132.307. 303
 - c. Golongan / Pangkat : 3B / Penata
 - d. Jabatan : Lektor
 - e. Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga Surabaya
 - f. Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
 - g. Alamat Kantor : Jl. Airlangga 4 – 6, Surabaya/
031-5036584/031-5026288
 - g. Alamat Rumah : Jl. Karangmenjangan 2/24, Surabaya
4. Anggota Pengusul :
- a. Staf Pengajar PT : Ririn Tri Ratnasari, SE., MSi.
 - b. Staf Pengajar PT : Prof. Dr. Sri Iswati, MSi., SE, Ak.
5. Mahasiswa Peserta KWU : 25 orang
6. Biaya Kegiatan :
- a. Dikti : Rp 15.000.000,-
 - b. Biaya Sumber Lain : Rp. –
7. Waktu Pelaksanaan : 17-18 Oktober 2009

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi

 Drs. Ec. Karjadi Mintaroem, MS
 NIP. 131 803 311

Surabaya, 7 Desember 2009
 Ketua Pelaksana Kegiatan,


 Habiburrochman, SE, MSi, Ak.
 NIP. 132.307. 303

Menyetujui,
 Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat

 Prof. Dr. Bambang Sektiari, L., DEA., Drh
 NIP. 131837004

DAFTAR ISI

	<i>Halaman</i>
Daftar Isi	3
Ringkasan	4
Prakata	6
BAB 1 Pendahuluan	7
1.1 Latar Belakang	7
1.2 Permasalahan	9
1.3 Tujuan	9
1.4 Manfaat	9
BAB 2 Tinjauan Pustaka	10
BAB 3 Materi dan Metode	12
3.1 Alur Kegiatan	12
3.2 Tindak Lanjut Kuliah Kewirausahaan	13
3.3 Mahasiswa Sasaran	13
3.4 Metode yang Digunakan	13
BAB 4 Hasil Kegiatan	15
4.1 Hasil Pelaksanaan Kegiatan	15
4.2 Kesulitan yang Dihadapi	15
Lampiran - lampiran	
Foto-foto Kegiatan Kuliah Kewirausahaan	16
Jadwal Kuliah Kewirausahaan	20
Materi Kuliah Kewirausahaan	21

RINGKASAN

Judul : Membangun dan Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan bagi Mahasiswa Menuju Lulusan yang Berdaya Saing Tinggi

Nama Pelaksana : Habiburrochman, SE, MSi, Ak.

Program Pengembangan Budaya Kewirausahaan Mahasiswa diharapkan berbasis pada program Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. Tidak dapat dipungkiri bahwa keberhasilan program penelitian dalam mewujudkan penguasaan IPTEKS yang dibuktikan dengan bertumbuhkembangnya beberapa konsep dan produk orisinal memberikan inspirasi kuat diselenggarakannya program Kuliah Kewirausahaan Mahasiswa. Adapun tujuan kegiatan ini adalah untuk membuka wawasan mahasiswa tingkat akhir mengenai kondisi usaha yang bisa dijalankan.

Penumbuhkembangan budaya wirausaha dalam pendidikan perguruan tinggi melalui Program Kuliah Kewirausahaan menjanjikan harapan cerah bagi terciptanya sumber daya manusia yang mandiri dalam berfikir dan bertindak, mampu menerapkan IPTEKS yang dipahaminya untuk kesejahteraan diri dan masyarakatnya. Adanya jiwa wirausaha bagi mahasiswa Universitas Airlangga sangat diperlukan bagi pengembangan individu dalam mengarungi kehidupan disamping secara lebih luas lagi yaitu untuk mengembangkan kemandirian bangsa Indonesia.

Kegiatan Kuliah Kewirausahaan pada dasarnya diperuntukkan bagi mahasiswa di lingkungan Universitas Airlangga. Untuk mengikuti kegiatan tersebut, tim melakukan koordinasi dengan fakultas melalui LPPM. Sebelum diselenggarakan kuliah kewirausahaan mahasiswa disaring oleh fakultas masing-masing. Peserta kuliah kewirausahaan adalah para mahasiswa semester akhir (semester 7) dari seluruh fakultas yang ada di Universitas Airlangga. Terdapat 13 fakultas di Unair yaitu Kedokteran, Kedokteran Gigi, Hukum, Ekonomi, Ilmu Sosial dan Politik, Sain dan Teknologi, Kedokteran Hewan, Kesehatan Masyarakat, Psikologi, Farmasi, Ilmu Budaya, Ilmu Keperawatan, dan Perikanan dan Kelautan. Dari berbagai fakultas tersebut diminta untuk mengirimkan 2-4 mahasiswa yang benar-benar memiliki niat dan kemauan untuk berwirausaha. Hasil seleksi yang dilakukan pada tingkat fakultas selanjutnya diikutsertakan dalam kuliah kewirausahaan untuk mendapatkan bekal

tentang memulai berusaha. Dalam kegiatan kuliah kewirausahaan, mahasiswa diberi kesempatan untuk mengunjungi langsung atau berdiskusi lebih lanjut dengan para praktisi bisnis yang mengisi materi kuliah kewirausahaan.

Kuliah kewirausahaan dilaksanakan pada tanggal 17-18 Oktober 2009 pukul 08.00-16.00 yang dihadiri oleh 25 mahasiswa yang berasal dari 13 fakultas di lingkungan Universitas Airlangga. Adapun metode kuliah dilakukan dengan 1). Metode Sharing pengalaman, dimana penyajian materi yang diberikan oleh para praktisi bisnis adalah dengan mengungkapkan pengalaman usahanya mulai dari awal pendirian hingga saat ini. Pelaksanaan dilakukan dengan menekankan pada bisnis tidak selamanya berjalan dengan mulus, banyak tantangan dan hambatan yang dihadapi, tetapi hal itu bukanlah penghalang untuk terus maju. Pendekatan ini dilanjutkan dengan tanya jawab. Selain itu, dilakukan dengan 2). Metode Simulasi, dimana penyajian materi dilaksanakan dalam bentuk permainan yang direncanakan dan diikuti oleh sekelompok orang (sebagai peserta) yang berperan secara aktif menyampaikan pendapat untuk dibahas dalam kelompok dengan dipandu fasilitator, dalam rangka memecahkan suatu masalah. Pelaksanaan metode simulasi dalam kuliah kewirausahaan mahasiswa ini, mahasiswa diminta maju untuk memperagakan materi yang telah disajikan oleh fasilitator.

Selama penyelenggaraan, tidak dijumpai kendala / hambatan / kesulitan berarti yang dihadapi. Disamping itu, mahasiswa merasakan puas (85 %) selama mengikuti perkuliahan Kewirausahaan, dan sebanyak 100% mereka berniat untuk melakukan wirausaha setelah lulus kuliah. Bahkan terdapat 25% dari total mahasiswa yang rutin mengikuti kuliah Kewirausahaan, memiliki tekad untuk segera mengimplementasikan ilmunya setelah mengikuti kuliah Kewirausahaan tersebut.

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karuniaNYA sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diselenggarakan atas kerjasama Fakultas Ekonomi dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Unair dapat terlaksana dengan baik dan lancar.

Kegiatan ini dilaksanakan dalam bentuk ceramah, sharing pengalaman dan role play dengan judul “Membangun dan Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan bagi Mahasiswa Menuju Lulusan yang Berdaya Saing Tinggi”. Adapun tujuan kegiatan ini adalah untuk membuka wawasan mahasiswa tingkat akhir mengenai kondisi usaha yang bisa dijalankan.

Ucapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Ketua Lembaga LPPM Unir yang telah memberi kesempatan dana sehingga dapat terlaksana
2. Dekan FE unair
3. Para Dekanat Fakultas
4. Para Tenaga Administrasi LPPM
5. Para mahasiswa

Semoga kegiatan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkaitan.

Surabaya, 7 Desember 2009

Ketua pelaksana

Habiburrochman

BABI PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Program Pengembangan Budaya Kewirausahaan Mahasiswa diharapkan berbasis pada program Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. Tidak dapat dipungkiri bahwa keberhasilan program penelitian dalam mewujudkan penguasaan IPTEKS yang dibuktikan dengan bertumbuhkembangnya beberapa konsep dan produk orisinal memberikan inspirasi kuat diselenggarakannya program Kuliah Kewirausahaan Mahasiswa.

Wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola dan berani menanggung resiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha. Adapun 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. Selain itu kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup. Pada hakekatnya kewirausahaan adalah sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif.

Budaya Kewirausahaan yang tumbuh secara alami dalam suatu keluarga atau kelompok masyarakat Indonesia merupakan suatu aset yang sangat berharga bagi bangsa Indonesia. Dinamika perekonomian bangsa yang bertumpu pada pertumbuhan budaya kewirausahaan tradisional ini, perlu dipadukan dengan penguasaan IPTEKS dalam suatu kegiatan pendidikan khususnya di perguruan tinggi.

Penumbuhkembangan budaya wirausaha dalam pendidikan perguruan tinggi menjanjikan harapan cerah bagi terciptanya sumber daya manusia yang mandiri

dalam berfikir dan bertindak, mampu menerapkan IPTEKS yang dipahaminya untuk kesejahteraan diri dan masyarakatnya. Adanya jiwa wirausaha sangat diperlukan bagi pengembangan individu dalam mengarungi kehidupan disamping secara lebih luas lagi yaitu untuk mengembangkan kemandirian bangsa. Wirausaha bukan sekedar berbisnis apalagi sekedar berdagang, hal ini penting untuk dimengerti agar tidak terjadi kesalahan arti dan pemahaman yang sempit. Jiwa wirausaha perlu dimiliki oleh semua mahasiswa dari berbagai disiplin ilmu, yang mana untuk pemanfaatan dan memajukan kegiatan pada bidang disiplin ilmu masing-masing semua memerlukan adanya jiwa wirausaha agar dapat diperoleh kemajuan (inovasi).

Bagi seorang mahasiswa sebagai pemula dalam wirausaha, keikutsertaan dalam kegiatan ini akan merupakan inisiasi penumbuhan dan pemahaman jiwa kewirausahaan. Tidak semua mahasiswa harus memulai kegiatan belajar kewirausahaan dengan mengikuti kegiatan ini. Dari beberapa mahasiswa yang berkesempatan ikut dalam kegiatan ini diharapkan akan dapat menjadi motor ataupun motivator bagi mahasiswa lainnya.

Secara umum, Program Pengembangan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi dilaksanakan untuk menumbuhkembangkan budaya kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi untuk mendorong terciptanya wirausahawan baru dengan menerapkan IPTEKS dalam berwirausaha. Selain itu, program ini juga diharapkan mampu menumbuhkembangkan kegiatan yang mendorong terwujudnya *income generating unit* di perguruan tinggi dalam mengantisipasi diberlakukannya otonomi perguruan tinggi.

Tantangan Pendirian Usaha Baru Tidak jarang ditemukan bahwa pebisnis baru dipenuhi oleh perasaan tidak yakin dengan jalan yang akan dijalani pada saat awal pendirian usaha. Ketidakyakinan bahkan seringkali menyebabkan pasang surut keinginan dan upaya untuk memulai untuk berusaha. Oleh karena itu pandangan dan wawasan dari para praktisi bisnis mudah-mudahan dapat memberi motivasi untuk itu.

I.2 Permasalahan

Apakah setelah mengikuti kuliah kewirausahaan, mahasiswa termotivasi untuk berwirausaha baik saat ini maupun setelah lulus kuliah?

Apakah setelah mengikuti kuliah kewirausahaan, keinginan mahasiswa untuk bersedia untuk berwirausaha baik saat ini maupun setelah lulus kuliah?

I.3 Tujuan

Tujuan Umum

- a. Menumbuhkembangkan budaya kewirausahaan di kalangan mahasiswa untuk mendorong terciptanya wirausaha baru
- b. Memberikan motivasi bagi para mahasiswa untuk berwirausaha sesuai dengan minat dan atau bidang keahlian yang ditekuni

Tujuan Khusus

- a. Menumbuhkan semangat berwirausaha melalui paparan para praktisi usaha dibidangnya.
- b. Membuka wawasan bisnis dengan metode sharing pengalaman bisnis dari para praktisi bisnis dengan latar belakang pendidikan tinggi.

I.4 Manfaat

Setelah dilakukan kuliah kewirausahaan, diharapkan mahasiswa dapat :

I.4.1 Meningkatkan pengetahuan terhadap memulai usaha di masyarakat

I.4.2 Meningkatkan kemampuan dalam menganalisa kondisi saat memulai usaha di masyarakat

I.4.3 Meningkatkan kemampuan untuk memahami lingkungan bisnis

I.4.5 Membantu pemerintah dalam upaya menumbuhkan wirausaha muda

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Gerakan pembangunan wirausaha baru usaha mikro yang berskala luas dan dicanangkan pemerintah secara nasional memerlukan upaya untuk kembali menghidupkan budaya berwirausaha khususnya di perguruan tinggi. Berbagai macam hal yang menyebabkan seseorang tidak memilih menjadi seorang *entrepreneur*. Masalah '*funding*', '*man power*', '*strong backing*', '*branding/marketing*', dan '*fear*' merupakan penghalang yang umumnya terjadi pada mahasiswa yang baru lulus atau akan lulus. Mereka merasa belum mempunyai modal yang cukup untuk berusaha secara mandiri.

Dari berbagai literatur, memang kata-kata wirausaha masih bisa dianggap suatu kata yang umum. Bila ditilik dari bahasa Inggris, ada beberapa kosa kata tentang wirausaha dapat ditemukan. Ada yang menyebut *entrepreneur*, *intrapreneur*, *interpreneur*, *ecopreneur* dan lain sebagainya. Dari berbagai penyebutan tersebut yang lebih cocok dibahas dalam kaitannya dengan kuliah kewirausahaan adalah *entrepreneur* dan *intrapreneur*. Dua kosa kata yang perlu ditegaskan kepada mahasiswa.

Intrapreneur merupakan seorang *entrepreneur* di dalam suatu perusahaan. Seorang *Intrapreneur* berusaha mengungkapkan idenya agar diterima oleh perusahaan tempat dia bekerja dengan cara meyakinkan orang tertentu dalam perusahaan tersebut. Hal tersebut berbeda dengan seorang *entrepreneur* yang tidak terikat dengan suatu perusahaan. Terdapat juga berbagai kelebihan dan kekurangan tersendiri dari seorang *entrepreneur* dan *intrapreneur* seperti dari segi *funding* dan *branding*, seorang *intrapreneur* akan mendapatkan dana dari perusahaan tempat dia bekerja dan bisa menggunakan *brand* perusahaan. Selanjutnya, *interpreneur*, *entrepreneur* yang menggunakan internet sebagai tempat dan sarana melakukan perniagaan.

Untuk menjadi seorang *entrepreneur*, menyarankan agar melakukan usaha yang sesuai dengan keahlian dan apa yang kita sukai. Sebagaimana yang dilakukan Betty Alisabhana, alumni ITB, berbekal kemampuan tentang teknologi yang didapatkan dari IBM selama lebih dari 23 tahun dipadu keahliannya sebagai seorang arsitek

mendorongnya memadukan antara kreatifitas dari seni, inovasi teknologi, dan *entrepreneurship* dengan membuat perusahaan *creative industry*. Dia mengungkapkan begitu banyak orang muda yang berkreasi.

Menurut Murphy and Peek, ada sekitar delapan hal yang menjadi suatu anak tangga agar seorang wirausaha dapat mengembangkan profesinya. Hal tersebut adalah :

1. Mau bekerja keras (*capacity for hard work*)
2. Bekerja sama dengan orang lain (*getting things done with and through people*)
3. Penampilan yang baik (*good appearance*)
4. Yakin (*self confident*)
5. Pandai membuat keputusan (*making sound decision*)
6. Mau menambah ilmu pengetahuan (*college education*)
7. Ambisi untuk maju (*ambition drive*)
8. Pandai berkomunikasi (*ability to communicate*)

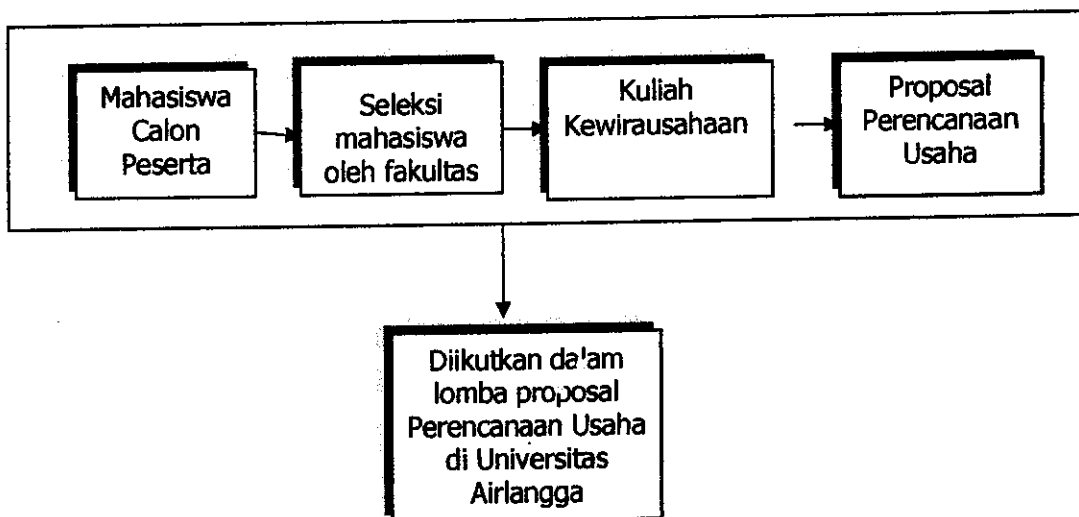
Pemahaman akan pendidikan tinggi yang tengah dijalani oleh mahasiswa perlu ditegaskan bahwa ada hal-hal lain yang diluar keilmuan mereka yang mesti juga dipelajari. Mengacu pada pendapat Murphy dan Peek, diharapkan mahasiswa mempunyai kemampuan untuk memahami keahlian-keahlian yang lain. Keinginan untuk memahami sesuatu didapat dari suatu proses belajar. Menurut teori belajar behaviorisme, manusia sangat dipengaruhi oleh kejadian-kejadian di dalam lingkungannya, yang akan memberikan pengalaman tertentu. Gagne (1985) menyatakan bahwa salah satu hasil belajar adalah sikap. Sikap adalah suatu kemampuan yang mempengaruhi perilaku seseorang. Wawasan dan penyajian langsung dari para praktisi bisnis diharapkan dapat mempengaruhi sikap dari mahasiswa peserta kuliah kewirausahaan. Walaupun mereka tidak berkunjung langsung ke tempat pengusaha tersebut tetapi dari mendengar langsung diharapkan akan mempengaruhi sikap mental mahasiswa dalam berwirausaha nantinya.

BAB III

MATERI DAN METODE

III.1 Alur Kegiatan

Kegiatan Kuliah Kewirausahaan pada dasarnya diperuntukkan bagi mahasiswa di lingkungan Universitas Airlangga. Untuk mengikuti kegiatan tersebut, tim melakukan koordinasi dengan fakultas melalui LPPM. Sebelum diselenggarakan kuliah kewirausahaan mahasiswa disaring oleh fakultas masing-masing. Hasil seleksi yang dilakukan pada tingkat fakultas selanjutnya diikutsertakan dalam kuliah kewirausahaan untuk mendapatkan bekal tentang memulai berusaha. Dalam kegiatan kuliah kewirausahaan, mahasiswa diberi kesempatan untuk mengunjungi langsung atau berdiskusi lebih lanjut dengan para praktisi bisnis yang mengisi materi kuliah kewirausahaan. Para peserta diberitahu nomor telepon dan alamat tempat usaha yang bisa dikunjungi lebih lanjut. Selain itu diinformasikan bahwa Universitas Airlangga, pada tahun anggaran 2010 mendapatkan dana sebesar 2 Milyar Rupiah yang direncanakan untuk memfasilitasi implementasi *business plan*. Pada akhir kegiatan, ditegaskan kembali bahwa para peserta diminta untuk membuat proposal bisnis yang nantinya diikutkan dalam lomba perencanaan bisnis dalam rangka pemberian bantuan modal tanpa bunga. Untuk lebih jelasnya, bisa dilihat pada alur kegiatan di bawah ini.



III.2 Tindak lanjut kuliah kewirausahaan

Sebagaimana telah dijelaskan dalam alur pelaksanaan, tindak lanjut kuliah kewirausahaan dilakukan dengan pembuatan proposal rencana bisnis. Dalam pembuatan proposal ini telah diinformasikan bahwa mahasiswa diharapkan membuatnya secara berkelompok, lebih baik apabila melibatkan mahasiswa antar fakultas. Hal ini untuk lebih meningkatkan sinergi keilmuan dan jejaring diantara mahasiswa itu sendiri. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang direncanakan dilakukan oleh Universitas Airlangga tahun 2010 yang berupa pemberian pinjaman modal tanpa bunga untuk waktu tertentu. Pinjaman modal tanpa bunga ini merupakan insentif yang diberikan pada kelompok yang proposal rencana bisnisnya dinilai layak untuk dikembangkan.

III.3 Mahasiswa Sasaran

Peserta kuliah kewirausahaan adalah para mahasiswa semester akhir (semester 7) dari seluruh fakultas yang ada di Universitas Airlangga. Terdapat 13 fakultas di Unair yaitu Kedokteran, Kedokteran Gigi, Hukum, Ekonomi, Ilmu Sosial dan Politik, Sain dan Teknologi, Kedokteran Hewan, Kesehatan Masyarakat, Psikologi, Farmasi, Ilmu Budaya, Ilmu Keperawatan, dan Perikanan dan Kelautan. Dari berbagai fakultas tersebut diminta untuk mengirimkan 2-4 mahasiswa yang benar-benar memiliki niat dan kemauan untuk berwirausaha.

III.4 Metode yang digunakan

III.4.1 Metode Sharing pengalaman

Adalah bentuk penyajian materi yang diberikan oleh para praktisi bisnis dengan mengungkapkan pengalaman usahanya mulai dari awal pendirian hingga saat ini. Pelaksanaan dilakukan dengan menekankan pada bisnis tidak selamanya berjalan dengan mulus, banyak tantangan dan hambatan yang dihadapi, tetapi hal itu bukanlah penghalang untuk terus maju. Pendekatan ini dilanjutkan dengan tanya jawab.

III.4.1 Metode Simulasi

Adalah bentuk permainan yang direncanakan dan diikuti oleh sekelompok orang (sebagai peserta) yang berperan secara aktif menyampaikan pendapat untuk dibahas dalam kelompok dengan dipandu fasilitator, dalam rangka

memecahkan suatu masalah. Pelaksanaan metode simulasi dalam kuliah kewirausahaan mahasiswa ini, mahasiswa diminta maju untuk memperagakan materi yang telah disajikan oleh fasilitator.

BAB IV

HASIL KEGIATAN

4.1. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Koordinasi dan konfirmasi kegiatan kuliah kewirausahaan mahasiswa di Universitas Airlangga dapat dilakukan dengan mudah dengan bantuan masing-masing fakultas di lingkungan Universitas Airlangga, sehingga kuliah kewirausahaan dapat dilaksanakan pada tanggal 17-18 Oktober 2009 pukul 08.00-16.00 yang dihadiri oleh 25 mahasiswa yang berasal dari 13 fakultas di lingkungan Universitas Airlangga. meliputi Fakultas Kedokteran, Kedokteran Gigi, Hukum, Ekonomi, Ilmu Sosial dan Politik, Sain dan Teknologi, Kedokteran Hewan, Kesehatan Masyarakat, Psikologi, Farmasi, Ilmu Budaya, Ilmu Keperawatan, dan Perikanan dan Kelautan.

Sebelum dan setelah kuliah kewirausahaan tersebut, para peserta mengerjakan tes sederhana untuk mengetahui perbedaan tingkat pengetahuan para mahasiswa tentang kewirausahaan sebelum dan setelah perkuliahan. Standar penilaian keberhasilan dan keefektifan pelatihan adalah sebagai berikut : bila $\geq 75\%$ mahasiswa menunjukkan peningkatan skor pengetahuan dan rata-rata nilai test akhir ≥ 70 , maka pelatihan dianggap efektif dan berhasil.

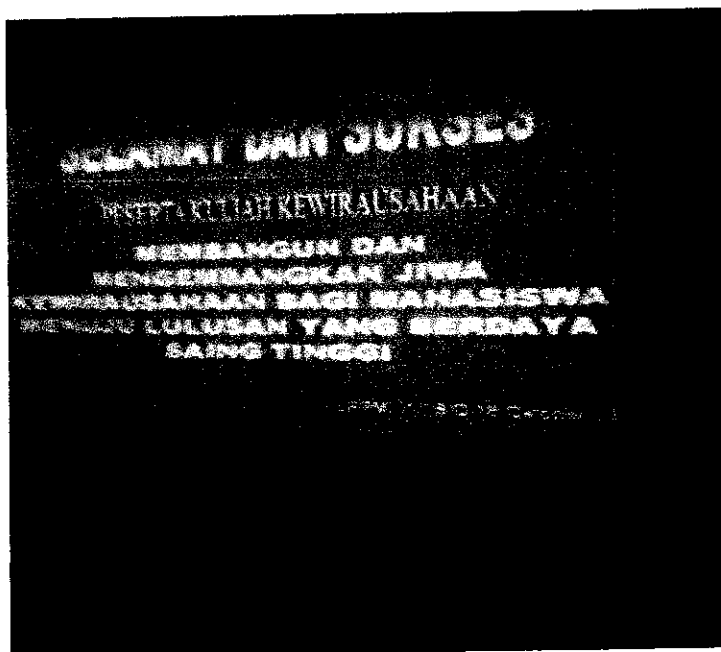
4.2. Kesulitan yang Dihadapi

Selama penyelenggaraan, tidak dijumpai kendala / hambatan / kesulitan berarti yang dihadapi. Pembicara/narasumber secara terjadwal bisa menghadiri acara sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Hanya saja, dari 34 mahasiswa yang telah didaftarkan oleh masing-masing fakultas di Universitas Airlangga untuk menjadi peserta, yang datang secara rutin hanya ada 25 mahasiswa. Yang lainnya berhalangan karena berbenturan dengan kegiatan keluarga.

Disamping itu, mahasiswa merasakan puas (85 %) selama mengikuti perkuliahan Kewirausahaan, dan sebanyak 100% mereka berniat untuk melakukan wirausaha setelah lulus kuliah. Bahkan terdapat 25% dari total mahasiswa yang rutin mengikuti kuliah Kewirausahaan, memiliki tekad untuk segera mengimplementasikan ilmunya setelah mengikuti kuliah Kewirausahaan tersebut.

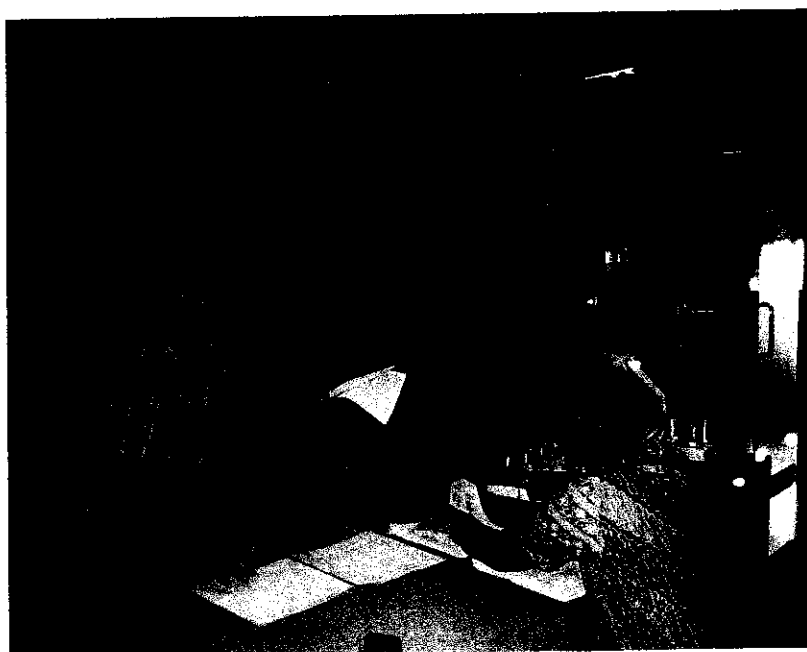
LAMPIRAN

FOTO-FOTO KEGIATAN KULIAH KEWIRAUSAHAAN



**Kuliah
Kewirausahaan di
Gedung LPPM Unair
17-18 Oktober 2009**

Registrasi Peserta

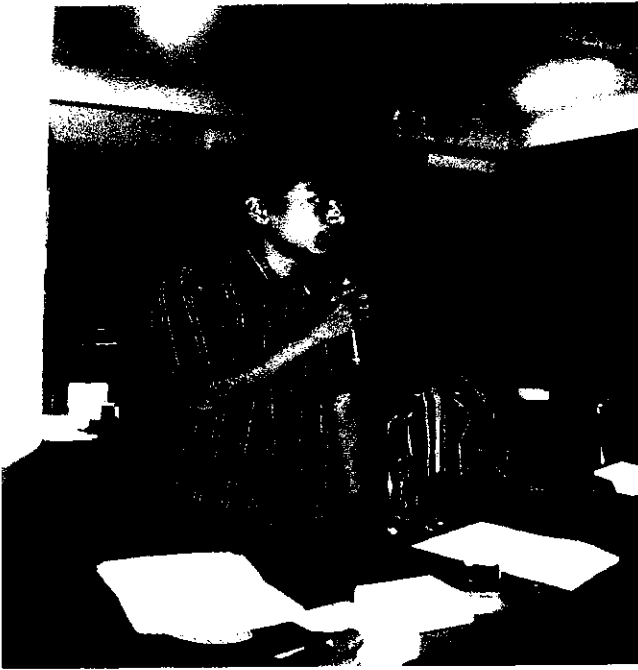




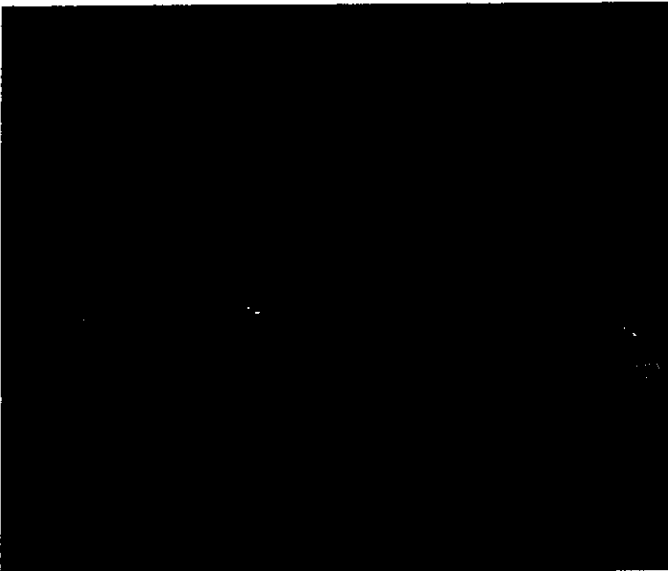
Mahasiswa mengikuti kuliah dengan serius

Mahasiswa juga mengikuti kuliah dengan antusias





Mahasiwa mengajukan pertanyaan pada pemateri

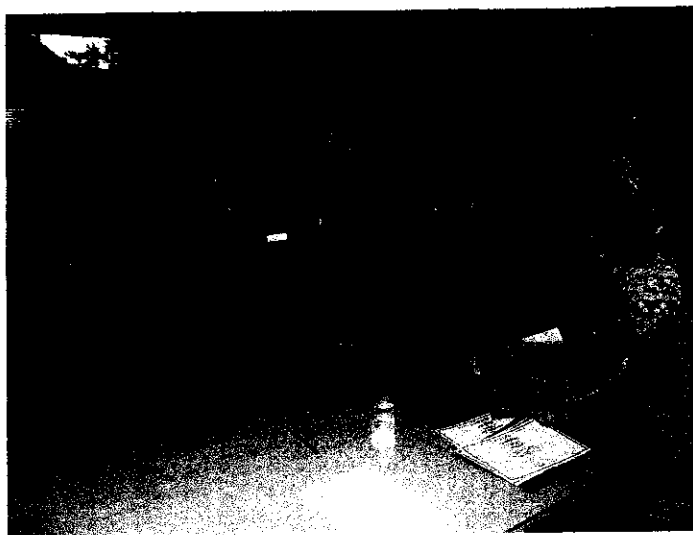


Role Play yang dilakukan oleh Mahasiswa dan diarahkan oleh Pemateri



**Tidak hanya peserta putra,
peserta putri pun tidak mau
kalah dalam melakukan
role play materi**

**Selesai mengikuti kuliah Kewirausahaan, mahasiswa mengantri mengambil
sertifikat, mahasiswa yang lainnya berkonsultasi rencana bisnis kepada
salahsatu pemateri**



Lampiran 1

Silabi dan SAP

UNIVERSITAS AIRLANGGA
Silabus
KULIAH KEWIRAUSAHAAN

Deskripsi Mata Kuliah

Kuliah ini berisi hakekat dan lingkup kewirausahaan, identifikasi dan evaluasi peluang usaha, perencanaan usaha mandiri, meningkatkan kemampuan manajerial, pengembangan usaha mandiri, penyusunan business plan serta perilaku bisnis yang tidak bertentangan dengan tuntunan agama. Kuliah ini melibatkan para profesional maupun para pengusaha yang tidak hanya memberikan materi sekaligus etika bisnis yang harus diperhatikan. pada akhir perkuliahan mahasiswa diminta menyusun business plan.

Tujuan

1. Mahasiswa mampu memahami dan mengkaji hakekat, pengertian dan lingkup peluang usaha dan etika bisnis sehingga mampu menciptakan peluang usaha bagi dirinya dan masyarakat.
2. Mahasiswa diharapkan akan mampu membangun usaha yang mandiri berlandaskan etika bisnis yang benar.
3. Mahasiswa diharapkan mempunyai kemampuan manajerial dalam menghadapi persaingan bisnis yang sangat tajam.

Metode Kuliah

Pengajaran diberikan dalam bentuk kuliah klasial dan tutorial. Mata kuliah ini diberikan dalam 2 SKS berupa kuliah teori ,diskusi dan sharing pengalaman

Penilaian Prestasi

Prestasi belajar mahasiswa akan dinilai sepanjang semester melalui komponen penilaian dengan bobot nilai seperti berikut :

1	Tugas-tugas Makalah	30 %
2	Ujian	70 %

Buku Teks

BUKU ACUAN :

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002.

Menggagas Bisnis Islami. Gema Insani

3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN
4. Bangs, D. H. 1995. *Pedoman Perencanaan Usaha (The Business Planning Guide)*. Jakarta: Erlangga.
5. Hariwijaya, M, 2005. *Proposal Bisnis*. Jogjakarta: Zenit Publisher
6. Dollinger, Marc J. 1995. *Entrepreneurship : Strategies and Resources*. Richard D. Irwin, Inc. USA.
7. Robinson, Peter B. 2001. An Attitude Approach to Prediction of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Summer
8. Hakim, R. 1998. *Dengan Wirausaha Menepis Krisis*. PT. Elexmedia Computindo. Jakarta
9. Alma, Buchari. 1994. *Ajaran Islam Dalam Bisnis*. Edisi revisi, Bandung, CV. Alfabeta.
10. At Tamimi, Izzuddin Khotib. 1995. *Bisnis Islam*. Cetakan II, Jakarta, PT. Fakahati Anesha.
11. Khan, M. Akram. 1996. *Ajaran Nabi Muhammad SAW Tentang Ekonomi*. Jakarta, Bank Muamalat.
12. Qardhawi, Yusuf. 1995. *Peran Nilai Dalam Perekonomian Islam*. Cetakan pertama, Jakarta, Robbani Press.
13. Ahmad, Mustaq. 2001. *Etika Bisnis Dalam Perekonomian Islam*. Cetakan pertama, Jakarta Timur, Pustaka Al Kautsar.

Rencana Kuliah

Sesi Ke	Topik
1	Pengertian, ruang lingkup dan karakteristik kewirausahaan
2	Motivasi berwirausaha
3	Memulai usaha selagi muda
4	Bagaimana kiat-kiat menangkap peluang bisnis
5	Merajut jaringan bisnis
6	Bagaimana membangun profesionalisme dalam bisnis
UJIAN TENGAH SEMESTER	
7	Tahap-tahap menjadi pengusaha sukses
8	Pentingnya etika dalam berbisnis
9	Implikasi Etika pada fungsi-fungsi bisnis
10	Kisah sukses/gagal dalam berbisnis
11	Pengalaman pelaku bisnis
12	Teknis penyusunan business plan
UJIAN AKHIR SEMESTER	

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Pertama

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang potret ketenagakerjaan Indonesia, pengertian kewirausahaan, ruang lingkup dan karakteristik wirausaha.

2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan tentang:

- Potret ketenagakerjaan Indonesia
- Pengertian kewirausahaan
- Pengertian wirausaha, wiraswasta dan *entrepreneuership*
- Unsur wirausaha
- Karakteristik wirausahawan
- Sikap-sikap yang menghambat kewirausahaan
- Keuntungan menjadi wirausaha

B. Pokok bahasan : Pengertian, ruang lingkup dan karakteristik kewirausahaan

C. Sub Pokok Bahasan :

- Potret ketenagakerjaan Indonesia
- Pengertian kewirausahaan
- Pengertian wirausaha, wiraswasta dan *entrepreneuership*
- Unsur wirausaha
- Karakteristik wirausahawan
- Sikap-sikap yang menghambat kewirausahaan

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang potret ketenagakerjaan Indonesia • Menjelaskan tentang pengertian kewirausahaan • Menjelaskan tentang pengertian Wirausaha, wiraswasta dan <i>entrepreneuership</i> • Menjelaskan tentang unsur wirausaha • Menjelaskan tentang karakteristik wirausahawan • Menjelaskan tentang sikap-sikap yang menghambat

	kewirausahaan
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan potret ketenagakerjaan Indonesia
- Jelaskan pengertian kewirausahaan
- Jelaskan pengertian wirausaha, wiraswasta dan *entrepreneuership*
- Jelaskan unsur wirausaha
- Jelaskan karakteristik wirausahawan
- Jelaskan sikap-sikap yang menghambat kewirausahaan

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Kedua

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang motivasi berwirausaha dan redefinisi karir.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan:

- Motivasi berwirausaha
- Motivasi spiritual dalam berbisnis
- Kapan mulai bisnis?
- Redefinisi karir
- Jenis karir

B. Pokok bahasan : Motivasi berwirausaha

C. Sub Pokok Bahasan :

- Motivasi berwirausaha
- Motivasi spiritual dalam berbisnis
- Kapan mulai bisnis?

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang motivasi berwirausaha • Menjelaskan tentang motivasi spiritual dalam berbisnis • Menjelaskan tentang kapan mulai bisnis?
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang motivasi berwirausaha
- Jelaskan tentang motivasi spiritual dalam berbisnis
- Jelaskan tentang kapan mulai bisnis?

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*. Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Ketiga

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang aspek mempertahankan semangat berbisnis.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan tentang:
 - Beberapa faktor kritis dalam memulai usaha,
 - model dan prosesnya dalam inovasi, pemicu, implementasi dan pertumbuhan
 - Mengenali diri
 - Bagaimana agar berani memulai dan siap untuk gagal

B. Pokok bahasan : Memulai usaha selagi muda

C. Sub Pokok Bahasan :

- Beberapa faktor kritis dalam memulai usaha,
- model dan prosesnya dalam inovasi, pemicu, implementasi dan pertumbuhan
- Mengenali diri
- Bagaimana agar berani memulai dan siap untuk gagal

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang Beberapa faktor kritis dalam memulai usaha, • Menjelaskan model dan prosesnya dalam inovasi, pemicu, implementasi dan pertumbuhan • Menjelaskan tentang mengenali diri • Menjelaskan tentang bagaimana agar berani memulai dan siap untuk gagal
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Bagaimanakah mempertahankan semangat berbisnis
- Jelaskan tentang contoh Rasulullah dan karir bisnisnya

- Jelaskan tentang mengenali diri
- Jelaskan tentang bagaimana agar berani memulai dan siap untuk gagal

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
Kode / SKS : / 2SKS
Waktu Pertemuan : 90 menit
Pertemuan : Keempat

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang bagaimana kiat-kiat menangkap peluang bisnis.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan tentang:

- Memilih peluang bisnis dan jenis bidang usaha
- Memulai sebuah usaha
- Membentuk badan usaha
- Mempersiapkan kegiatan usaha
- Merencanakan kegiatan usaha
- Memberikan contoh kegiatan usaha yang ada disekitarnya
- Usaha yang ingin digeluti

B. Pokok bahasan : Bagaimana kiat-kiat menangkap peluang bisnis

C. Sub Pokok Bahasan :

- Memilih peluang bisnis dan jenis bidang usaha
- Memulai sebuah usaha
- Membentuk badan usaha
- Mempersiapkan kegiatan usaha
- Merencanakan kegiatan usaha

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang memilih peluang bisnis dan jenis bidang usaha • Menjelaskan tentang memulai sebuah usaha • Menjelaskan tentang membentuk badan usaha • Menjelaskan tentang mempersiapkan kegiatan usaha • Menjelaskan tentang merencanakan kegiatan usaha
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang memilih peluang bisnis dan jenis bidang usaha
- Jelaskan tentang memulai sebuah usaha
- Jelaskan tentang membentuk badan usaha
- Jelaskan tentang mempersiapkan kegiatan usaha
- Jelaskan tentang merencanakan kegiatan usaha
- Jelaskan tentang contoh kegiatan usaha yang ada disekitar Anda
- Jelaskan tentang usaha yang ingin digeluti

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
Kode / SKS : / 2 SKS
Waktu Pertemuan : 90 menit
Pertemuan : Kelima

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang bagaimana merajut jaringan bisnis.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan tentang:
 - Memasarkan produk dan usaha
 - Menyikapi persaingan sesuai bisnis syariah
 - Memantapkan relasi dan membangun jaringan usaha

B. Pokok bahasan : Merajut jaringan bisnis

C. Sub Pokok Bahasan :

- Memasarkan produk dan usaha
- Menyikapi persaingan sesuai bisnis syariah
- Memantapkan relasi dan membangun jaringan usaha

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang memasarkan produk dan usaha • Menjelaskan tentang menyikapi persaingan sesuai bisnis syariah • Menjelaskan tentang memantapkan relasi dan membangun jaringan usaha
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang memasarkan produk dan usaha
- Jelaskan tentang bagaimana menyikapi persaingan sesuai bisnis syariah
- Jelaskan tentang cara memantapkan relasi dan membangun jaringan usaha

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit

2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002.
Menggagas Bisnis Islami. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. Etika Bisnis Islami. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Keenam

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang bagaimana membangun profesionalisme dalam bisnis.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan tentang:
 - Bagaimana menjaga amanah
 - Memelihara etos kerja
 - Manajemen operasi

B. Pokok bahasan : Bagaimana membangun profesionalisme dalam bisnis

C. Sub Pokok Bahasan :

- Menjaga amanah
- Memelihara etos kerja
- Menguasai manajemen operasi

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang menjaga amanah • Menjelaskan tentang memelihara etos kerja • Menjelaskan tentang manajemen operasi
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang bagaimana menjaga amanah
- Jelaskan tentang bagaimana memelihara etos kerja
- Jelaskan tentang manajemen operasi

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit

2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002.
Menggagas Bisnis Islami. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. Etika Bisnis Islami. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Ketujuh

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang bagaimana pengusaha sukses mengelola bisnisnya.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan tentang:
 - Penguasaan manajemen pemasaran
 - Penguasaan manajemen keuangan
 - Penguasaan manajemen sumber daya manusia

B. Pokok bahasan : Tahap-tahap menjadi pengusaha sukses

C. Sub Pokok Bahasan :

- Aspek manajemen pemasaran
- Aspek manajemen keuangan
- Aspek manajemen sumber daya manusia

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang manajemen pemasaran • Menjelaskan tentang manajemen keuangan • Menjelaskan tentang manajemen sumber daya manusia
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan rangkuman keseluruhan kuliah dan kesimpulan kuliah serta memberikan kisi-kisi soal yang akan keluar dalam ujian.

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang manajemen pemasaran
- Jelaskan tentang manajemen keuangan
- Jelaskan tentang manajemen sumber daya manusia

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*. Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Kedelapan

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang bagaimana etika bisnis islami.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan tentang:

- Konsep dasar etika
- Pengertian etika bisnis
- Sistem etika umum dan islam
- Sistem etika islam
- Filsafat etika islam
- Perkembangan etika bisnis
- Pentingnya etika dalam bisnis
- Contoh perusahaan yang mengedepankan etika
- Contoh perusahaan yang tidak mengedepankan etika

B. Pokok bahasan : Pentingnya etika dalam berbisnis

C. Sub Pokok Bahasan :

- Konsep dasar etika
- Pengertian etika bisnis
- Sistem etika umum dan islam
- Sistem etika islam
- Filsafat etika islam
- Perkembangan etika bisnis
- Pentingnya etika dalam bisnis

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang konsep dasar etika • Menjelaskan tentang pengertian etika bisnis • Menjelaskan tentang sistem etika umum dan islam • Menjelaskan tentang sistem etika islam • Menjelaskan tentang filsafat etika islam

	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang perkembangan etika bisnis • Menjelaskan tentang pentingnya etika dalam bisnis
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang konsep dasar etika
- Jelaskan tentang pengertian etika bisnis
- Jelaskan tentang sistem etika umum dan islam
- Jelaskan tentang sistem etika islam
- Jelaskan tentang filsafat etika islam
- Jelaskan tentang perkembangan etika bisnis
- Jelaskan tentang pentingnya etika dalam bisnis
- Berikan contoh perusahaan yang mengedepankan etika
- Berikan contoh perusahaan yang tidak mengedepankan etika

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Kesembilan

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mampu menjelaskan tentang Implikasi Etika pada fungsi-fungsi bisnis islam.
 2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan:

- Bisnis sebagai suatu sistem
- Implikasi etika dalam fungsi pemasaran
- Etika dalam fungsi produksi
- Etika dalam fungsi SDM
- Etika dalam fungsi akuntansi
- Etika dalam fungsi keuangan
- Praktik mal bisnis dalam islam

B. Pokok bahasan : Implikasi Etika pada fungsi-fungsi bisnis

C. Sub Pokok Bahasan :

- Bisnis sebagai suatu sistem
- Implikasi etika dalam fungsi pemasaran
- Etika dalam fungsi produksi
- Etika dalam fungsi SDM
- Etika dalam fungsi akuntansi
- Etika dalam fungsi keuangan
- Praktik mal bisnis dalam islam

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang bisnis sebagai suatu sistem • Menjelaskan tentang implikasi etika dalam fungsi pemasaran • Menjelaskan tentang etika dalam fungsi produksi • Menjelaskan tentang etika dalam fungsi SDM • Menjelaskan tentang etika dalam fungsi akuntansi • Menjelaskan tentang etika dalam fungsi keuangan • Menjelaskan tentang praktik mal bisnis dalam islam

Penutupan

- Menjelaskan kesimpulan pembahasan
- Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang bisnis sebagai suatu sistem
- Jelaskan tentang implikasi etika dalam fungsi pemasaran
- Jelaskan tentang etika dalam fungsi produksi
- Jelaskan tentang etika dalam fungsi SDM
- Jelaskan tentang etika dalam fungsi akuntansi
- Jelaskan tentang etika dalam fungsi keuangan
- Jelaskan tentang praktik mal bisnis dalam bisnis

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Kesepuluh

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mengerti tentang dunia usaha yang sesungguhnya dan strategi dari pelaku bisnis yang sebenarnya.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat mempunyai gambaran nyata tentang dunia kewirausahaan islami dan mempunyai ide untuk mengembangkan usaha sendiri.

B. Pokok bahasan : Kisah sukses/gagal dalam berbisnis

C. Sub Pokok Bahasan :

- Kisah sukses/gagal dalam berbisnis.

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Presentasi dari mahasiswa tentang kisah sukses dalam berbisnis
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang kunci sukses dari para pebisnis muslim dalam mencapai kesuksesan
- Berikan contoh tentang usaha yang ingin Anda tekuni.

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN
4. Multitama Communications, 2004. *Kisah Sukses Pebisnis Muslim Indonesia*, Pustaka Al-Kautsar

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Kesebelas

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa agar mengerti tentang dunia usaha yang sesungguhnya dan strategi dari pelaku bisnis dari pelaku sebenarnya.
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat mempunyai gambaran tentang dunia wirausaha dan mempunyai ide untuk mengembangkan usaha sendiri.

B. Pokok bahasan : Pengalaman pelaku bisnis

C. Sub Pokok Bahasan :

- Pengalaman pelaku bisnis dalam membangun usaha yang dirintisnya dan strategi yang digunakan untuk membesarkan bisnisnya.

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan pengalaman dari pelaku bisnis
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas kuliah berikutnya

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang ide yang dimiliki setelah mendengar pengalaman dari wirausaha sebagai dosen tamu.

F. Sumber Kepustakaan

1. Nugroho, Muh. Awal Satrio, 2006. *Kewirausahaan berbasis Spiritual*, Kayon Penerbit
2. Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Karebet Muhammad, 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Insani
3. Muhammad, 2004. *Etika Bisnis Islami*. UPP AMP YKPN
4. Multitama Communications, 2004. *Kisah Sukses Pebisnis Muslim Indonesia*, Pustaka Al-Kautsar

UNIVERSITAS AIRLANGGA SATUAN ACARA PENGAJARAN

Nama mata kuliah : Kewirausahaan
 Kode / SKS : / 2 SKS
 Waktu Pertemuan : 90 menit
 Pertemuan : Keduabelas

A. Tujuan Instruksional

1. Umum : Tujuan mata kuliah ini untuk mendidik mahasiswa dapat membuat perencanaan usaha (*business Plan*)
2. Khusus : Setelah mengikuti pertemuan kuliah ini, diharapkan mahasiswa dapat menjelaskan:
 - Pentingnya perencanaan
 - Pengertian *Business Plan*
 - Tujuan *Business Plan*
 - Struktur/isi *business plan*
 - Bagaimana menyusun *business plan*
 - Membuat *business plan*

B. Pokok bahasan : Pembuatan *business plan*

- C. Sub Pokok Bahasan :
- Pentingnya perencanaan
 - Pengertian Business Plan
 - Tujuan *business plan*
 - Struktur/isi *business plan*
 - Menyusun *business plan*

D. Kegiatan Belajar Mengajar

Tahap	Kegiatan Pengajaran
Pendahuluan	Menjelaskan tentang tujuan instruksional dan harapan kepada mahasiswa
Penyajian	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan tentang pentingnya perencanaan • Menjelaskan tentang pengertian <i>Business Plan</i> • Menjelaskan tentang tujuan <i>Business Plan</i> • Menjelaskan tentang struktur/isi <i>business Plan</i> • Menjelaskan tentang bagaimana menyusun <i>Business Plan</i>
Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan kesimpulan pembahasan • Menjelaskan gambaran ringkas bisnis secara keseluruhan • Penjelasan tentang tugas pembuatan <i>business plan</i>

E. Evaluasi

- Jelaskan tentang pentingnya perencanaan
- Jelaskan tentang pengertian *Business Plan*
- Jelaskan tentang tujuan *Business Plan*
- Jelaskan tentang struktur/isi *business Plan*
- Jelaskan tentang bagaimana menyusun *Business Plan*

F. Sumber Kepustakaan

1. Bangs, D. H. 1995. *Pedoman Perencanaan Usaha (The Business Planning Guide)*. Jakarta: Erlangga.
2. Hariwijaya, M, 2005. *Proposal Bisnis*. Jogjakarta: Zenit Publisher

Lampiran 2

Materi Kewirausahaan

JADWAL ACARA

GLIAH KEWIRAUSAHAAN dengan judul "Membangun dan Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan bagi Mahasiswa Menuju Lulusan yang Berdaya Saing Tinggi" Surabaya, 17 s.d. 18 Oktober 2009

Hari/Tgl/ Pukul	A c a r a	Pembicara
SABTU, 17 OKTOBER 2009		
08.30 – 09.00	REGISTRASI	
09.00 – 10.00	Pembekalan Studi Kelayakan Proyek	Drs. Sugiat, SE.,M.Si.,Ak.
10.00 – 11.00	Pembekalan Kewirausahaan	Dr. Soedewi Soedorowardi, SE.,MS.
11.00 – 12.00	Pembekalan Pembuatan Business Plan	Ari Prasetyo, SE.,M.Si.
12.00 – 13.00	ISTIRAHAT	
13.00 – 14.00	Pengembangan Jiwa Kewirausahaan	Ir. Suratman
14.00 – 15.00	Pembekalan Achievement Motivation Training (AMT)	Iman Supriyono
15.00 – 16.00	Pembekalan Etika Berwirausaha	Drs. Ec. Suherman Rosyidi, M.Com.
MINGGU, 18 OKTOBER 2009		
09.00 – 10.00	Pembekalan Teknik dan Negosiasi (Organisasi)	Drs. Mashariono, MM.
10.00 – 11.00	Pembekalan Studi Kelayakan Proyek	Leo Herlambang, SE.,MM.
11.00 – 12.00	Pembekalan Manajemen Dasar Dalam Usaha	Indra Nurfauzi, SE.
12.00 – 13.00	ISTIRAHAT	
13.00 – 14.00	Pembekalan Teknik dan Negosiasi (Pemasaran dan Teknik Negosiasi)	Drs. Rachmat Cahyadi, MM.
14.00 – 15.00	Evaluasi Kelayakan Bisnis	Habiburrochman, SE.,M.Si.,Ak.
15.00 – 16.00	Pembekalan Kunci Sukses Usaha	Sumarmining, SE.

Karakteristik dan Motivasi Berwirausaha

Oleh:
Soedewi Soedorowardi

Universitas Airlangga
2009

Arah Pengembangan Universitas

Job Creator

Lulusan Unair

ENTERPRE
NEURSHIP

Entrepreneur
University ??

Norman M. Scarborough & Thomas W. Zeimmerer (1995)

Entrepreneur is one who creates a new business in the face of risk and uncertainty for the propose of achieving profit and growth by identifying opportunities and assembling the necessary resources to capitaliize on those opportunities.

4/3/2009

3

Jiwa Kewirausahaan

Ada pada setiap orang yang berperilaku:

- Percaya diri, berkeyakinan, optimisme
- Kepemimpinan
- Kemampuan mengorganisir
 - Inovatif
 - Kreatif, penuh daya imajinasi (opportunity creator)
- Suka kemajuan & tantangan
 - Pengambilan Resiko (Calculated risk taker). The entrepreneur always scorches for change, responds to it exploit it as an opportunity.

4/3/2009

4

1. Anyone can become an entrepreneur

2. Entrepreneur adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkan potensi untuk menangkap peluang serta mengorganisir usaha dalam mewujudkan cita-cita.
3. Prawirokusumo (1997); Wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumberdaya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.

4/3/2009

5

Kewirausahaan merupakan ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam berkreasi dan inovasi menghadapi tantangan hidupnya.

4/3/2009

6

Etimologis;

KWU adalah proses start up dengan kemampuan kreatif dan inovatif sebagai sumberdaya penggeraknya untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang menuju sukses dalam menghadapi tantangan hidup.

4/3/2009

7

Alasan Menjadi Wirausaha

Yuyun Wirasmita (1994)

- ✓ Keuangan
- ✓ Pelayanan Masyarakat & Keluarga & status sosial
- ✓ Mandiri lebih produktif menggunakan kemampuan pribadi
- ✓ Menjadi atasan

4/3/2009

8

Dan Steinhoff & John F Burgess (1993)

- ✓ The desire for higher income
- ✓ The desire for more satisfying carrier
- ✓ The desire to be self directed
- ✓ The desire for the prestige that comes to being a business owner
- ✓ The desire to run with a new idea or concept
- ✓ The desire to build long term wealth
- ✓ The desire to make a contribution to humanity or to a specific cause.

4/3/2009

9

To be an Entrepreneur?

Entrepreneurship Educator
mengembangkan sebuah
pembelajaran berdasarkan
pengalaman langsung yang bertahap
dan sistimatis dapat mencapai tingkat
kecakapan yang diharapkan.

4/3/2009

10

Kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru, berpikir berbeda, dalam memecahkan masalah dan menemukan peluang. (*thinking new thing*), atau penetasan (*incubation*) dengan menyiapkan pikiran bawah sadar ! perenungan tentang peluang, membangun prototipe dan implementasikan.

4/3/2009

13

BEING CREATIVE

- ❑ Berpikir banyak kemungkinan yang unik dan berbeda (orisinalitas)
- ❑ Berani berpikir aneh-aneh / terbalik; *out of the box*
- ❑ Melihat peluang yang tidak terpikirkan oleh orang lain (*Opportunity Creator*)
- ❑ Terbuka terhadap pengalaman baru (open mind)

4/3/2009

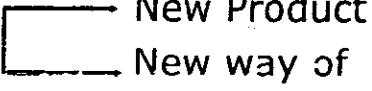

14

- Inovasi adalah kemampuan bertindak yang baru dan berbeda untuk menerapkan kreativitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang (*doing new thing*).
- *Innovation is the specific tool of entrepreneur, the mean by which they exploit change as a opportunity for a different business or a different service.*
- *Amati, Tiru, Modifikasi (ATM)*

4/3/2009

15

Innovation About What?

1. A Technological 
 - New Product
 - New way of Producing
2. Offering a new service 
 - standardizing fast preparation
3. In the way the organization is structured and managed
4. In the way relationship are maintained between organization

4/3/2009

16

BUSINESS PLAN

Ari Prasetyo

Apa itu rencana bisnis ?

Dokumen tertulis yang disiapkan oleh Calon Pengusaha/Pengusaha yang berisi :

- Status & Perkiraan Usaha.
- Seluruh Aspek2 Rencana Usaha Perusahaan yang akan dijalankan:
 - Legalitas
 - Manajemen
 - Pemasaran
 - Produksi
 - Keuangan
 - Dampak Lingkungan.

TUJUAN PENYUSUNAN RENCANA BISNIS

1. Menghindari penanam modal yang sia-sia.
2. Melihat prospek suatu usaha dimasa yang akan datang.
3. Sebagai alat kontrol/kendali jalannya usaha.

**MENGAPA RENCANA USAHA itu PENTING ??
(STUDI KELAYAKAN BISNIS)**

- 1. **Upaya Merintis usaha baru:**
Membuka toko, membangun pabrik, mendirikan perusahaan jasa, membuka usaha dagang, Pabrikasi dll.
- 2. **Pengembangan usaha yang ada**
Menambah cabang baru, stok, kapasitas pabrik, untuk memperluas skala & cakupan usaha dsb.
- 3. **Upaya Pemilihan jenis usaha atau investasi**
Proyek yang paling menguntungkan, misalnya pilihan usaha dagang, pilihan usaha jasa, pabrikasi atau rakitan, pilihan proyek A atau proyek B.

10/16/2009 Ani Prasetya

**PROSES DAN TAHAPAN
Business Plan / RENCANA BISNIS**

1. Penemuan ide
2. Memformulasikan Tujuan
3. Tahapan Analisis
4. Tahap Keputusan

10/16/2009 Ani Prasetya

1. TAHAP PENEMUAN IDE

- **SUMBER-SUMBER IDE**
 - Koran, majalah bisnis, media elektronik dll.
 - Melihat keberhasilan orang lain.
- **Dirumuskan melalui:**
 - Peluang dan kemampuan
 - Ikut-ikutan

10/16/2009 Ani Prasetya

2. TAHAP MEMFORMULASIKAN TUJUAN BISNIS

Tahap perumusan visi dan misi melalui formulasi tujuan bisnis :

1. Keuntungan usaha
2. Kontinuitas usaha
3. Membuka Lapangan Kerja
4. Dll.

3. TAHAP ANALISIS KELAYAKAN BISNIS

1. Aspek legalitas / manajemen.
2. Aspek pemasaran.
3. Aspek produksi/ operasi.
4. Aspek keuangan

4. TAHAP KEPUTUSAN

Dievaluasi, dipelajari dan analisis maka, diambil keputusan dijalankan atau tidak usaha tersebut

Studi KASUS : Toko Busana Muslim

Pertama : Pertimbangan IDE awal :

Ingin punya tempat usaha

Suka dengan barang mode (baju, celana, mukena, dll)

Ketrampilan menjahit tidak punya ???

- Kedua : FORMULASI TUJUAN → Profit
- Ketiga : Analisis Kelayakan Bisnis :
- Legalitas/Manajemen → Dipimpin sendiri
- Pasar/Pemasaran →
- Lokasi Usaha : Pasar tradisional Ciracas (Jak-Tim)
- Lokasi lapak : Agak tengah (karena lokasi yang strategis sudah lebih dulu dibook orang lain)

Status : Sewa (selama 2 tahun/24 bulan)

Investasi Awal		
sewa 24 bln	24.000.000	a
stok	17.000.000	b
display + interior	3.000.000	c
Total	44.000.000	$d = a + b + c$

LAPAK dengan ukuran
(12-15m²) 3X4m atau 3X5m

Studi Kasus : Menggunakan Modal kerja
Pinjaman

INVESTASI AWAL (menggunakan pinjaman 24 bulan)		
Modal Kerja	44,000,000	
Modal Sendiri	20,000,000	
+ Pinjaman (Bank)	24,000,000	
Beban(1,6%/bln)	9,600,000	
Jumlah	53,600,000	a

OPERASIONAL BULANAN		
Periode	24 bulan	b
Total Investasi/bulan	2,233,333	c = a/b
Pegawai 1 org	700,000	d
Listrik&Kebersihan	250,000	e
Total	3,183,333	f = c + d + e

ASUMSI		
Hari Kerja	30 hari	g
Margin	30%	h
Harga produk rata2	35,000	i

KERANGKA RENCANA USAHA

Rencana usaha yg BAIK perlu diadakan suatu evaluasi sbb:

- Ringkasan Pelaksanaan usaha
- Deskripsi Usaha
- Produk & Jasa Yg dijual
- Analisis pasar
- Strategi pasar
- Manajemen/pengelolaan
- Operasi usaha
- Proyeksi Keuangan

UNTUK APA SAUDARA DATANG KEMARI ?

1. Menambah Ilmu Pengetahuan Bisnis
2. Mau dapat nilai baik
3. Menambah teman
4. Jenuh di rumah
5. Daripada manyun
6. Mencari ide bisnis
7. Mengikuti teman

TERIMA KASIH

ETIKA BERWIRAUSAHA

SUHERMAN ROSJIDI

LPPM UNAIR
17-18 OKTOBER 2009

Kuliah Kewirausahaan - LPPM
Unair 17-18 Oktober 2009

"Sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak mulia".

Islam juga tidak memisahkan akhlak dengan ekonomi.

Kuliah Kewirausahaan - LPPM
Unair 17-18 Oktober 2009

"Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya termasuk dalam golongan para nabi, orang-orang yang benar-benar tulus dan para syuhada."

(HR. Tirmidzi, Darimi dan Daraquthni).

"Allah memberikan rahmat-Nya kepada setiap orang yang bersikap baik ketika menjual, membeli dan membuat suatu pernyataan."

(HR. Bukhari)

Kuliah Kewirausahaan - LPPM
Unair 17-18 Oktober 2009

Norma Dalam Ekonomi Dan Moralitas Islami Kita Akan Menemukan Empat Sendi Utama

1. Ekonomi Islam adalah ekonomi yang berlandaskan ketuhanan
2. Dalam Islam tidak boleh memisahkan antara ekonomi dengan etika sebagaimana tidak dapat memisahkan ilmu dengan akhlak, politik dengan etika dan sebagainya
3. Tujuan ekonomi Islam adalah mendapatkan kehidupan manusia yang sejahtera dan bahagia
4. Sendi utama dari ekonomi Islam adalah sifat pertengahan

Kuliah Kewirausahaan - LPPM
Unair 17-18 Oktober 2009

" Hai orang-orang beriman, apabila diserukan untuk menunaikan shalat Jum'at maka bersegeralah kamu mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli"

Kuliah kewirausahaan - LPPM
Unsur 17-18 Oktober 2009

Zuhud adalah suatu ide dan keyakinan yang menekankan perhatian manusia untuk tidak larut dalam kemegahan dunia serta syahwat dan selalu memprioritaskan kehidupan akhirat (Qhardhawi,1995: 63)

Kuliah kewirausahaan - LPPM
Unsur 17-18 Oktober 2009

رُئِيَ لِلنَّاسِ حُبُّ الْهَيُوتِ مِثْلَ الْبَيْتِ وَالنِّسَاءِ وَالْأَبْنَاءِ وَالْمَنْعِقِ الْمَشْفُوقَةِ مِثْلَ الدُّمْبِ وَالْبَيْضَةِ وَالغَيْلِ الْمَسُومَةِ وَالْأَنْتَمِيرِ وَالْحَرَبِ ذَٰلِكَ مَنَعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِنْدَهُ خَيْرٌ الْمَقَابِلِ • فَمَنْ أُوْتِيَكَرْ بِخَيْرٍ مِنْ ذَٰلِكُمْ فَلْيَنْتَبِهْ لِلَّذِينَ اتَّقَوْا عِندَ رَبِّهِمْ خَسِتَ تَجْرَى مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا وَأَزْوَاجٌ مُطَهَّرَةٌ وَرِضْوَانٌ مِثْلَ اللَّهِ وَأَنَّهُ يُصِيرُ بِالْعِبَادِ

"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). Katakanlah: "Inginakah aku kabarkan kepadamu apa yang lebih baik dari yang demikian itu?" Untuk orang-orang yang bertakwa (kepada Allah), pada sisi Tuhan mereka ada surga yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; mereka kekal di dalamnya. Dan (mereka dikarunia) isteri-isteri yang disucikan serta kenikmatan Allah. Dan Allah Maha Melihat akan hamba-hamba-Nya". (Q.S. Ali Imran 14-15)

Kuliah kewirausahaan - LPPM
Unsur 17-18 Oktober 2009

الدُّنْيَا سَجْنُ الْمُؤْمِنِينَ، وَجَنَّةُ الْكَافِرِ (رواه مسلم و ابو هريرة)

Dunia adalah penjara bagi orang Mukmin, dan surga bagi orang kafir. (H.R.Muslim dan Abu Hurairah)

Kuliah kewirausahaan - LPPM
Unsur 17-18 Oktober 2009

"Alangkah indahnya kehidupan ini apabila seorang penganggari menjadikan gergajinya sebagai tasbihnya, seorang petani menjadikan cangkunya sebagai tasbihnya, dan tukang besi menjadikan palunya sebagai tasbihnya"
(Qhardhawi, 1995: 65)

Kuliah Kewirausahaan - LPPM
Unair 17-18 Oktober 2009

Berbagai praktek *mal-Bisnis* dalam Islam meliputi :

1. Riba
2. Mengurangi timbangan atau takaran
3. Gharar
4. Penipuan (al-Ghabn)
5. Penimbunan
6. Monopoli

Kuliah Kewirausahaan - LPPM
Unair 17-18 Oktober 2009

25 Ciri Etos Kerja Muslim:

1. Mereka kecanduan terhadap Allah
2. Mereka memiliki moralitas yang baik
3. Mereka kecanduan kejujuran
4. Mereka memiliki komitmen (loyal) kepada Allah
5. Istiqomah, kuat pendirian
6. Mereka kecanduan disiplin
7. Konsekuen dan berani menghadapi tantangan
8. Mereka memiliki sikap percaya diri
9. Mereka orang yang kreatif
10. Mereka tipe orang yang bertahan

Kuliah Kewirausahaan - LPPM
Unair 17-18 Oktober 2009

11. Mereka bahagia karena melayani
12. Mereka memiliki harga diri
13. Memiliki jiwa kepemimpinan
14. Mereka berorientasi ke masa depan
15. Hidup berhemat dan efisien
16. Memiliki jiwa wirausaha
17. Memiliki insting bertanding
18. Keinginan untuk mandiri
19. Mereka kecanduan belajar dan haus mencari ilmu
20. Memiliki semangat perantaraan
21. Memperhatikan kesehatan dan gizi
22. Tangguh dan pantang menyerah
23. Berorientasi pada produktivitas
24. Memperkaya jaringan silaturahmi
25. Mereka memiliki semangat perubahan

Kuliah Kewirausahaan - LPPM
Unair 17-18 Oktober 2009

Adapun tujuan diwajibkannya umat Islam bekerja adalah :

1. Untuk dapat mencukupi kebutuhan hidupnya di dunia ini
2. Untuk mencapainya kebahagiaan keluarga
3. Untuk membangun kemaslahatan umat
4. Untuk memakmurkan dan memanfaatkan bumi seisinya yang diperuntukkan bagi umat manusia

Kuliah Keirausahaan - LPPM
Unsur 17-18 Oktober 2009

ORGANISASI



MASHARIONO

IKAFE UNAIR
17-18 OKTOBER 2009

LPPM UNIVERSITAS AIRLANGGA

Isi Laptop Noordin M.Top

“ ORGANISASI ” VERSI SYAIFUDIN ZUHRI

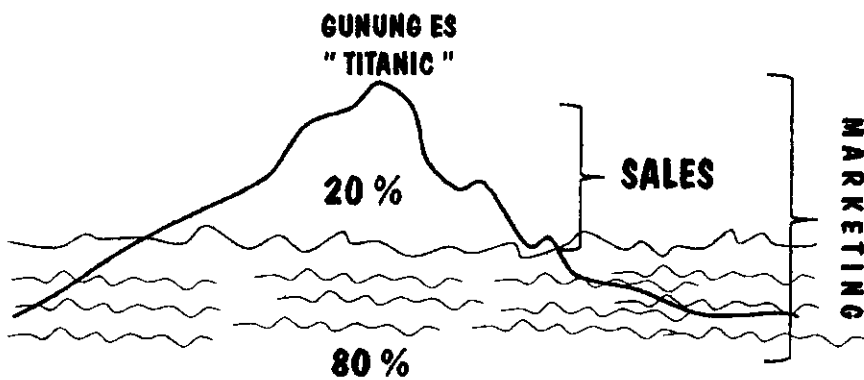
KITA ADALAH ORGANISASI YANG RAPI, ADA PEMIMPINNYA, ADA BENDAHARANYA, ADA YANG MENGURUSIN DAN ADA YANG TUGASNYA CARI ORANG ALIAS PROTOKOLER, ADA ULAMA YANG MEMBERIKAN FATWA DAN PENGARAHAN, ADA YANG MENJAGA KELUARGA MUJAHIDIN / (SAHID...?), ADA YANG CARI MOBIL, ADA YANG CARI BAHAN PELEDAK, CARI SENJATA, ADA YANG URUSAN DALAM DAN LUAR NEGRI, URUSAN POLITIK, ANCAMAN UNTUK MUSUH, ADA YANG KERTANYA BIKIN FILE REKAMAN, ADA YANG TUKANG ANTAR JEMPUT PESAN / ORANG / BARANG / SURAT, ADA YANG MENJADI RELAWAN, SYAHID DAN LAIN SEBAGAINYA.

PESAN AWAL

1. **PRESENTASI & DISKUSI HARI INI ADALAH PEMBEKALAN (BEKAL = SANGU) JADI TIDAK DIBERIKAN " IKAN " TAPI KAIL / PANCING**
2. **TERSERAH SAUDARA MAU MANCING DI**
 - ✓ **SAMUDRA PASIFIK**
 - ✓ **LAUT JAWA**
 - ✓ **SUNGAI BRANTAS**
 - ✓ **KALI JAGIR**
 - ✓ **KOLAM DEPAN REKTORAT**
 - ✓ **ATAU MANCING DI PASAR**
3. **KONSENTRASI KE MATERI, JANGAN MIKIR YANG LAIN KAN HANYA SEBENTAR, 60 MENIT**

4. **USIR RASA NGANTUK SEMINIMAL MUNGKIN**
5. **JADILAH PENDENGAR YANG**
 - ✓ **BAIK**
 - ✓ **DISIPLIN**
 - ✓ **AKTIF (JANGAN PASIF)**
 - ✓ **KOMUNIKATIF**
 - ✓ **DIALOG (JANGAN MONOLOG)**
6. **COPY MATERI YANG DIBERIKAN HANYA PENGANTAR, PEGANGAN, GUIDENCE, PEDOMAN SUPAYA ALUR PRESENTASI SISTEMATIS DAN RUNTUT**
7. **MATERI DIBUAT SEDERHANA TAPI DALAM PRAKTEK / LAPANGAN TIDAK SESEDERHANA DALAM KELAS**
8. **TAPI INGAT, BAHWA MATERI INI... AH TEORI !!! TAPI NARA SUMBER / ASALNYA DARI PRAKTEK DILAPANGAN**

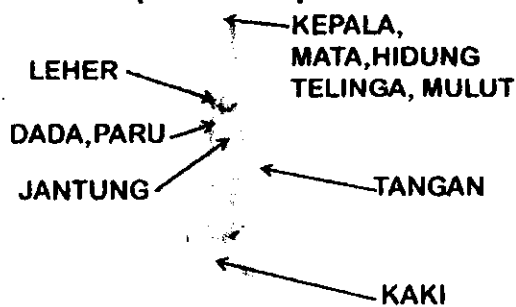
**9. INGAT HUKUM PARETO (PARETO LAW)
 BAHWA DIDUNIA INI KEMAMPUAN SERAP RATA-RATA
 BERKISAR 20-80 ARTINYA DARI 100 % YANG DIBERIKAN
 RATA-RATA TERSERAP HANYA 20 % (COBA RENUNGAN
 HUKUM INI DI EVENTS MAHASISWA, KEPANITIAAN DLL)**



**ORGANIZING
 (PENGORGANISASIAN)**



**ORGAN TUBUH
 (ALI)**



DALAM TUBUH MANUSIA ADA

- ✓ JASAD / PHISIK / HARD WARE
- ✓ ROH / SOFT WARE

**YANG MEMBUAT MANUSIA ITU BISA
BERFUNGSI SEBAGAI
"MANUSIA SEUTUHNYA"****KALAU TIDAK UTUH, TIDAK BALANCE BISA**

- ✓ MASUK RS JIWA
- ✓ PINGSAN
- ✓ JADI MAYAT
- ✓ ATAU MAKHLUK HALUS.....

COBA PROSES MAKAN / MINUM MANUSIA :

- ✓ BERMULA DARI PERUT KARENA LAPAR
- ✓ KIRIM SIGNAL KE OTAK
- ✓ HARUS CARI MAKAN (DIRUMAH, RESTO, WARUNG DLL)
- ✓ SETELAH SEPIRING MAKANAN TERSAJI
MAKA TANGAN MULAI BERGERAK AMBIL
MAKANAN → MASUK KEMULUT→
DIKUNYAH→ DITELAN→ USUS BEKERJA →
KENYANG → LAPAR TERATASI→ SARI
MAKANAN KESELURUH TUBUH MELALUI
DARAH → SEHAT, TIDAK PUSING KARENA
SUDAH KENYANG, TIDAK LAPAR ETC ETC

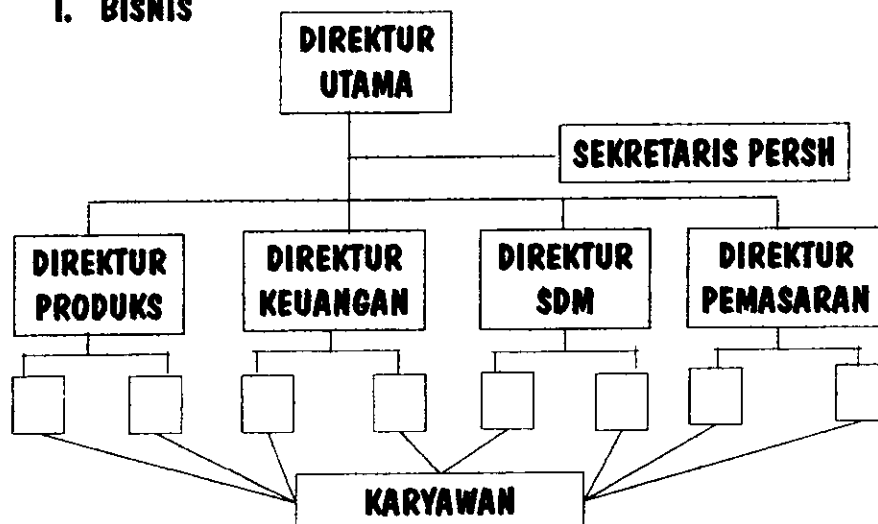
ITULAH “ ORGANISASI TUBUH “ KITA PERNAHKAH
 KITA MERENUNGGAN, MEMIKIRKAN ??????
 DALAM KONDISI SEHAT 100% KITA TIDAK PERNAH
 MEMIKIRKANNYA TAPI KALAU SAKIT SO PASTI
 KITA CARI APA KIRA-KIRA PENYEBABNYA.
 MISAL : PUSING BISA KARENA LAPAR, MASUK
 ANGIN, KEPANASAN, DLL

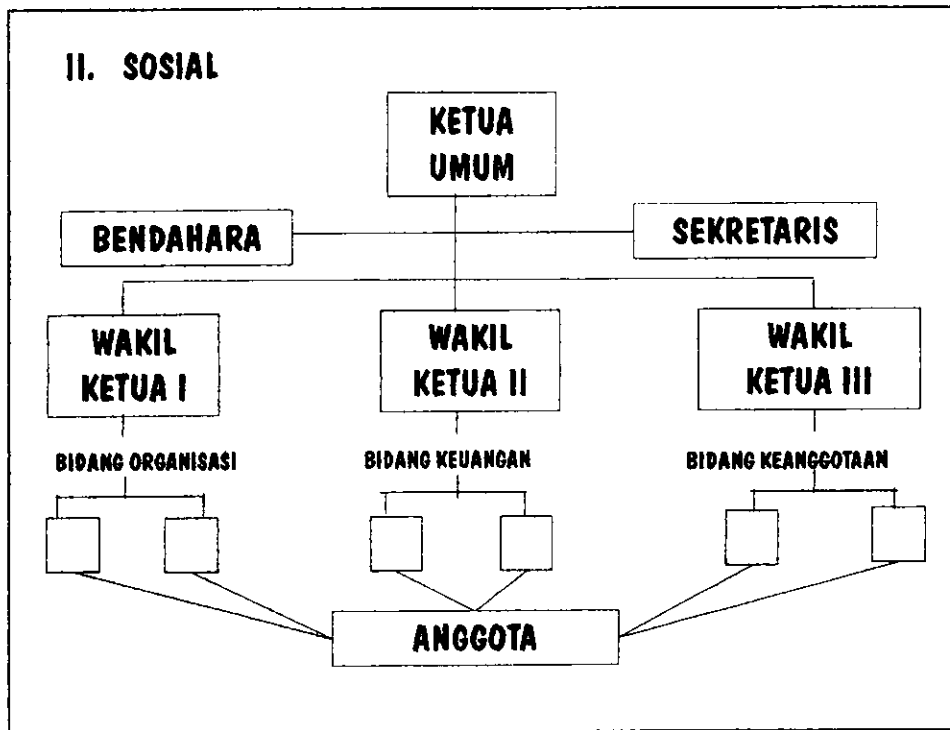
BAGAIMANA DALAM ORGANISASI BISNIS, SOSIAL,
 KEMAHASISWAAN, WIRAUSAHA DLL...?

METODA DAN SISTEM SAMA TAPI OBYEKNYA YANG
 LAIN

CONTOH STRUKTUR ORGANISASI

I. BISNIS





SPEKIFIKASI ORGANISASI

BERMULA DARI

1. KESEPAKATAN ANTAR ANGGOTA
2. MEMBENTUK ORGANISASI
3. TUNJUK / PILIH ORANG-ORANGNYA
 - ✓ THE MAN BEHIND THE GUN
 - ✓ RIGHT MAN ON THE RIGHT PLACE
4. BUAT JOB DESCRIPTION / URAIAN TUGAS
 - ✓ WEWENANG
 - ✓ TUGAS
 - ✓ TANGGUNG JAWAB
5. BUAT DELEGATION OF AUTHORITY
6. BUAT TARGET
 - ✓ JANGKA PENDEK
 - ✓ JANGKA MENENGAH
 - ✓ JANGKA PANJANG

**7. INGAT PROSES / POLA / TAHAP
MANAJEMEN**

- ✓ PERENCANAAN / **P**LANNING
- ✓ PENGORGANISASIAN / **O**RGANIZING
- ✓ PELAKSANAAN / **A**CTUATING
- ✓ PENGAWASAN / **C**ONTROLING

P O A C

(VERSI GEORGE TERRY)

PESAN AKHIR

1. JANGAN TAKUT BERBUAT SALAH,
KARENA SUKSES & KEMAJUAN ITU
DIAWALI DARI KESALAHAN
2. MANFAATKAN PERTEMUAN DUA HARI INI
UNTUK SALING MENGISI, DISKUSI
(Ingat teori team work building)
3. INGAT **3 M**, A'a GYM
 - a. MULAI DARI DIRI SENDIRI
 - b. MULAI SAAT INI
 - c. MULAI DARI YANG KECIL

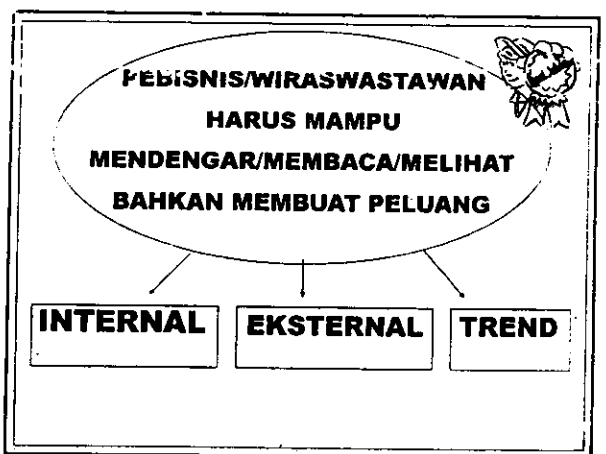
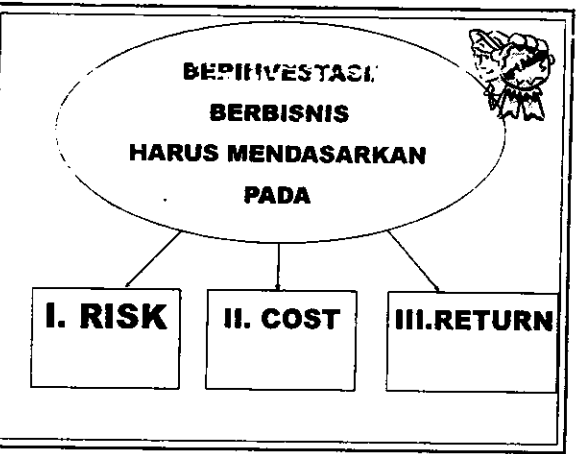
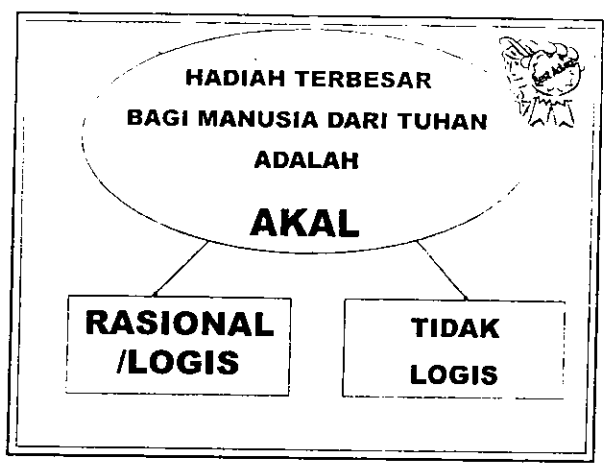


PEMBEKALAN

STUDI ETIKA & KELAYAKAN PROYEK

HL HERLAMBANG

*BAHAN PRESENTASI UNTUK KULIAH KEWIRAUSAHAAN
"MEMBANGUN & MENGEMBANGKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN
MENUJU LULUSAN YANG BERDAYASAING TINGGI
DISELENGGARAKAN OLEH LPPM-UNAIR
KAMPUS C-UNAIR - 18 OKTOBER 2009*



10 TREN

Eric Beinhocker, Senior Fellow of The Mc Kinsey Global Institute

1. Persediaan sumber daya alam ketat
2. Globalisasi dipertanyakan
3. Kepercayaan terhadap perusahaan bisnis berkurang.
4. Peranan pemerintah meningkat
5. Pengelolaan perusahaan menjadi sebuah sains, bukan lagi seni.
6. Perubahan pola konsumsi masyarakat
7. Kebangkitan Asia
8. Industri mengambil bentuk-bentuk baru
9. Inovasi menjadi perhatian
10. Stabilitas harga dipertanyakan

TREN

Akibat Krisis Global
Membawa Kesadaran Nilai
Dan Individual ke Korporat/Entitas

1. Kesadaran akan jahatnya kapitalisme predatorik
2. Kesadaran berbisnis dengan nilai spiritualitas
3. Kesadaran konsumsi atas nilai barang dan jasa
4. Kesadaran berinvestasi atas nilai.
5. Kesadaran lain yang berbasis nilai

Kesadaran lebih dilakukan oleh kelompok menengah atas. Nilai yang diajupsi adalah nilai-nilai spiritual, religi, budaya. Nilai syariah (Islam) terbanyak akan dirujuk, meski nilai itu tidak dinamakan syariah (Islam). Muslim atau non muslim banyak yang akan berbisnis secara syariah. Akan muncul Filantropi korporat=badan usaha yg dimiliki yayasan amal.

*Jinlap dari Kuliah Perdana Leo Hartono di depan Mahasiswa Pasca Sarjana Unswa 4 September 2008

BERINVESTASI -> QS. Al Baqarah : 195

Dan belanjakanlah (harta berilmu) di jalan Allah, dan janganlah kamu menjatuhkan dirimu sendiri ke dalam kebinasaan, dan berbuat baiklah, karena sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berbuat baik.

BERBISNIS -> QS.Ash Shaff :10.

Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkanmu dari azab yang pedih?

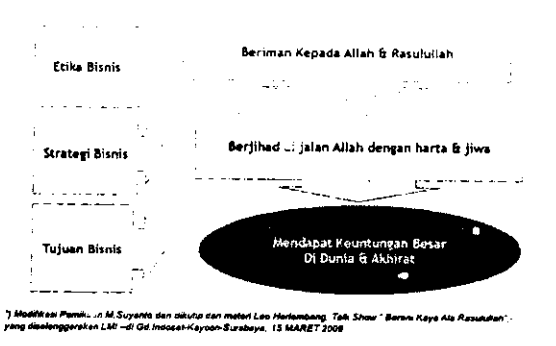
QS.Ash Shaff :11.

(yaitu) kamu berimar: kepada Allah dan RasulNya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.

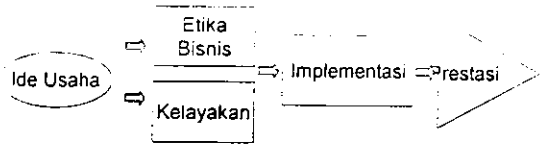
QS.Ash Shaff :12.

Niscaya Allah akan mengampuni dosa-dosamu dan memasukkanmu ke dalam jannah yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; dan (memasukkan kamu) ke tempat tinggal yang baik di dalam jannah 'Adn. Itulah keberuntungan yang besar.

MUBUNGAN ETIKA, STRATEGI DAN TUJUAN BISNIS

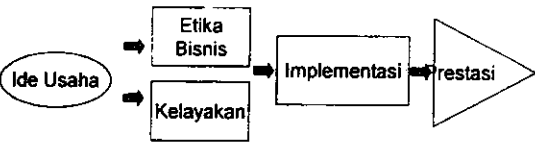


Ide Usaha



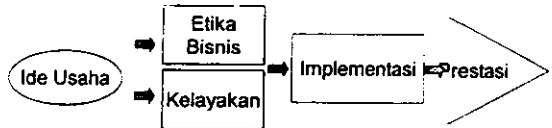
Mendapatkan Ide atau gagasan usaha adalah suatu hal yang tidak mudah. Ide didapat dengan mempelajari berbagai informasi, dari buku, sekolah, training, silaturahmi dll. Tetapi ide juga ter'agang tidak diduga, misal suatu kejadian tiba-tiba bisa muncul ide. Pertama kali menemukan ide, maka pertanyaan pertama apakah rencana bisnis itu "core" telah sesuai dgn etika. Setelah, itu baru dinilai kelayakannya

Ide Usaha



Ide usaha negatif tidak long term, sering keuntungan sesaat.
 Contoh aktual :
 Bisnis menjadi produser film dengan pemeran utama artis porno, apalagi yang shooting nya di Indonesia
 Ide ini secara keuntungan finansial sangat mungkin layak, tetapi dihadapkan pada etika bisnis tidak dapat dilaksanakan.
 Fakta membuktikan implementasinya susah, walaupun film itu jadi jadi prestasinya patut dipertanyakan

Ide Usaha



Ide usaha positif sering long term, keuntungan jk panjang, namanya dikenang orang.
 Contoh aktual :
 Level dari kecil :
 Soto Pak Sadi, Kue kering Kalimesada Blitar, Toko Sepatu Kulit Karya Pahala Megetan, Bakso Kota Cak Man Malang, Kebab Baba Rafi, Lembaga Primagama, Laboratorium Pramita. Bahkan yang sekarang sangat besarpun dimulai dari kecil, seperti Maspion, JawaPos, dll. Sebagian dari mereka (bahkan mungkin seluruhnya) bukan OKL -Orang Kaya Lama- tetapi karena dikelola wiraswastan yang tangguh.

**Penyaringan: Bisnis/Proyek dilihat dari
Bisnis utama (core bisnis) dan Kelayakannya**

Bisnis utama (mengutip Fatwa Dewan Syariah Nasional No.20/D/DSN-MUI/VI/2001, Pasal 8) adalah :

- Usaha perjudian dan permainan yang tergolong judi atau perdagangan yang dilarang
- Usaha lembaga keuangan konvensional (ribawi) termasuk perbankan dan asuransi konvensional.
- Usaha yang memproduksi, mendistribusi serta memperdagangkan makanan dan minuman haram
- Usaha yang memproduksi, mendistribusi dan atau menyediakan barang-barang atau jasa yang merusak moral dan bersifat mudarat.

**Kelayakan bisnis/proyek
diantaranya adalah :**

- Kelayakan proyek umumnya dihitung dari studi2 pasar,SDM,produksi/operasi, manajemen, hukum, ekonomi&sosial. Secara kuantitatif biasanya akan didapat angka spt NPV,IRR,PP dll.
- Hindari bisnis/proyek, apabila pembiayaannya sangat bergantung dari hutang (lebih dari 80%, apalagi yang mengandung unsur riba).

Meski demikian, sebelum memulai suatu bisnis yang dianggap layak, perlu ukuran kualitatif (etika&strategi) yang ditetapkan sejak awal, diantaranya :

- Niat yang tulus
- Praktek Jual beli yang halal
- Adil dalam berdagang
- Jujur
- Menepati janji
- Menunaikan hak (dizakati)
- Menuliskan transaksi yang tidak tunai
- Apabila berpartner memilih partner yang bereputasi baik.

ASPEK2 KELAYAKAN PROYEK

- ASPEK PASAR
- ASPEK TEKNIS &/ PRODUKSI
- ASPEK KEUANGAN
- ASPEK MANAJEMEN
- ASPEK HUKUM
- ASPEK EKONOMI & SOSIAL

ALAT & KERANGKA ANALISIS

- ASPEK PASAR-> peramalan permintaan, survey
- ASPEK TEKNIS &/ PRODUKSI-> analisis perilaku biaya, perbandingan biaya, analisis penggantian aktiva, metode transportasi, pemilihan lokasi, analisis lay out, analisis waktu & gerakan
- ASPEK KEUANGAN -> analisis sumber dan penggunaan dana, BEP, cash flow, analisis resiko
- ASPEK MANAJEMEN -> analisis jabatan, beban kerja, angkatan kerja struktur organisasi
- ASPEK HUKUM->bentuk2 Badan usaha dll
- ASPEK EKONOMI & SOSIAL -> analisis manfaat komersial dan sosial bagi negara,

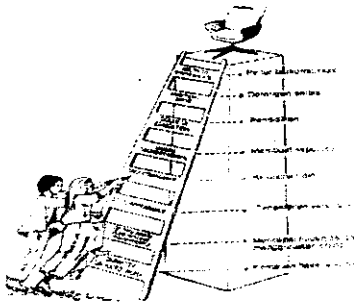
TENTANG WIRASWASTA

- Mampu mengidentifikasi kebutuhan & mengatur input menjadi output. Jika berhasil baru untung.
- Bisa memulai bisnis sendiri atau membeli bisnis. Memulai biasanya lebih besar tantangannya, tetapi keduanya membutuhkan wiraswasta sejati.
- Entitas baru yang berhasil dibangun & menguntungkan, umumnya dihasilkan oleh wiraswastawan yang memiliki kecakapan manajemen, akses pendanaan, dan mampu membuat, memasarkan, mengirimkan dan mendistribusikan produk & jasanya.

TENTANG WIRASWASTA

- Rencana bisnis adalah piranti penjualan bagi wiraswasta yang mencari investor
- Sumber pendanaan meliputi pendiri, investor individu, korporasi, perusahaan ventura dan bank(komersial maupun investasi)
- Perusahaan2 besar sering akhirnya membeli ide2 wiraswasta.

MOTOR WIRASWASTA



Melalui Rubah Kelembahahan

18

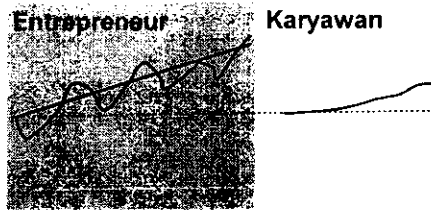
DASAR-DASAR MANAJEMEN DALAM WIRAUSAHA

redi

Indra N. Fauzi
Direktur Regional Economic Development Institute (REDI)
Alumni FELUA '94

LPPM Universitas Airlangga, 18 Oktober 2009

Pilihan hidup seorang wirausaha vs karyawan



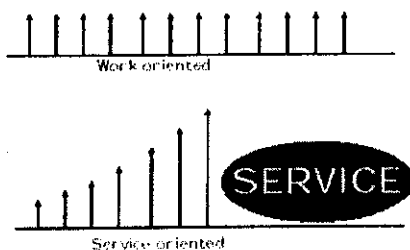
Tujuan berwirausaha: "membangun bisnis"

- Niatkan dalam berwirausaha itu untuk "membangun bisnis", bukan untuk memenuhi kebutuhan hidup semata.
- Terus berpikir untuk maju, jangan pernah cepat puas, segera lompat keluar jika mulai masuk "comfort zone".
- Selalu melihat dunia luar, harus punya benchmarking dan terus berupaya "naik kelas".

Makna "Membangun Bisnis"

- Membuahi (ide dan rencana)
- Melahirkan (take action)
- Merawat (evaluasi dan improvement)
- Mengembangkan (sustainable development)

The Secret of Service



Sumber: Presentasi People Development

Merencanakan Usaha

- Didasarkan pada potensi pasar, saat ini maupun masa depan.
- Jangan hanya pada kesenangan, hobby dan kemampuan produksi saja.
- Berpikir sederhana, jangan terlalu rumit dan ingin sempurna.
- Segera lakukan dengan langkah awal, meskipun hanya langkah kecil.
- Sempurnakan kelemahan/kekurangan ketika sudah mulai berjalan.
- Kalau terlalu ingin sempurna sejak awal, biasanya malah tidak "action".
- Lakukan dengan serius dan ditekuni
- Antisipasi risiko terburuk dan strategi "mitigasi"

Kendala Memulai Bisnis yang Banyak Terungkap

1. MODAL
2. MODAL
3. MODAL

Kalau ada yang menyediakan modal, terus....

- Bagaimana proses produksi dilakukan?
- Bagaimana menjual produk
- Bagaimana kemampuan menagih pembayaran

Manajemen Dasar Dalam Bisnis

- Harus direncanakan.
- Pahami alur bisnis yang kita lakukan.
- Alur bisnis harus dibuat yang bertujuan untuk melihat fungsi-fungsi dalam bisnis yang kita tekuni.
- Pemahaman terhadap fungsi memudahkan saat bisnis mulai berkembang.
- Harus adaptif dengan lingkungan bisnis yang ada.

Bagaimana Mengelola Keuangan dalam Bisnis?

- Disiplin dalam mencatat semua transaksi, dan dokumentasikan semua bukti.
- Harus ada aturan dalam menggunakan uang usaha.
- Keuangan pribadi/keluarga harus dipisahkan dari keuangan untuk usaha, buat dalam rekening yang berbeda.
- "Uang kasir" vs "uang Kasur"
- Prinsip hemat untuk pengeluaran pribadi.

Penyakit keuangan wirausaha yang "mulai berhasil"

- Jabatan yang dimiliki justru menambah beban biaya baru.
- Cenderung menjadi konsumtif.
- Daya saing dengan kompetitor mulai mengarah pada penampilan pribadi bukan performance bisnis.
- Fokus dalam pekerjaan berkurang.

Kekuatan
untuk
Menang



Bila Anda ingin mendapatkan kekuatan, baculah

Keteraturan

Sales is a Matters of Number

Sumber: Presentasi People Development

TERIMA KASIH

redi

Regional Economic Development Institute
J. Auli Rahuman Haidir No. 152
Gelang Duri Permai Blok B-103 Surabaya- 60119
Telp. (031) 592 3001, 7090 3001
Fax. (031) 591 3736
Email : [redicr@redicr.id](mailto:redi@redicr.id)
Website : www.redicr.id

Pengertian, tujuan, kriteria negosiator, dan tahapan negosiasi

Rahmad Cahyadi
Padmadana Konsultama

KASUS

1. Seorang dealer mobil melakukan penawaran harga kepada tiga pembeli yang terdapat dalam tabel berikut.
2. Mobil pertama memiliki kapasitas muatan bahan 30 kg.
3. Mobil kedua memiliki kapasitas muatan bahan 40 kg.
4. Mobil ketiga memiliki kapasitas muatan bahan 40 kg.
5. Jika Anda bertindak sebagai penjual, pada mobil mana Anda akan menjual mobil tersebut? Berapa harga yang akan Anda tentukan? Berapa persentase keuntungan yang akan Anda peroleh?

Beberapa pengertian negosiasi

- Tawar-menawar, perundingan
- Pembicaraan dengan orang lain dengan maksud untuk mencapai kompromi atau kesepakatan
- Kegiatan yang dilakukan untuk mencapai suatu keadaan yang dapat diterima kedua belah pihak.

Apa yang dinegosiasikan?

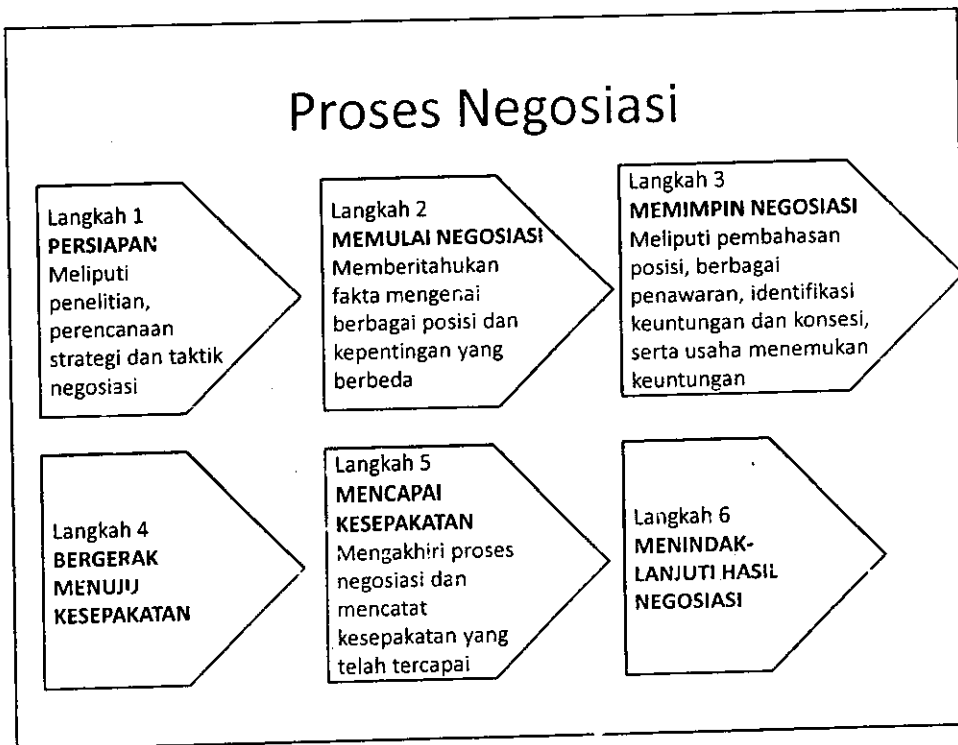
- Masalah/hal-hal yang penting dalam pandangan pihak-pihak yang bernegosiasi
- Masalah/hal-hal yang dapat menimbulkan konflik di antara kedua belah pihak.
- Masalah/hal-hal yang membutuhkan kerjasama pihak-pihak yang bernegosiasi untuk mencapainya.

Praktek negosiasi dalam bisnis wirausaha

- Negosiasi calon wirausaha dengan keluarga
- Negosiasi dalam penjualan
- Negosiasi gaji antara majikan dengan pekerja
- Negosiasi wirausaha dengan supplier – bahan baku
- Negosiasi wirausaha dengan investor, perbankan, pemilik mesin/ peralatan, pemilik lahan
- Negosiasi wirausaha dengan pemerintah



Proses Negosiasi

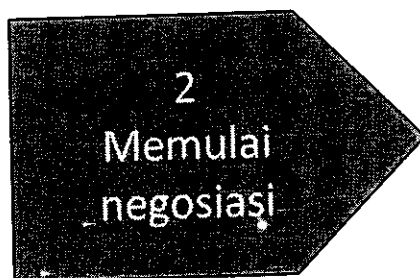


Persiapan negosiasi

- Lakukan kajian :
 - Siapa lawan negosiasi
 - Riwayat negosiasi
 - Situasi negosiasi
 - Lingkungan bisnis/budaya
- Merencanakan strategi
 - Menentukan sasaran – posisi ideal
 - Menentukan zona tawar
 - Menciptakan fleksibilitas
 - Mempersiapkan beberapa skenario

Persiapan negosiasi

- Merencanakan Taktik :
 - Waktu
 - Metode
 - Lokasi
 - Urutan masalah
 - Kendali atas penyebaran informasi
 - Memulai pergerakan
 - Mencapai kesepakatan



Mempersiapkan situasi

- Perkenalan diri
- Tujuan pertemuan
- Waktu yang tersedia
- Informasi yang relevan mengenai latar belakang negosiasi
- Agenda pertemuan
- Proses pengambilan keputusan
- batasan

Membuka negosiasi

- Pihak yang membuka posisi terlebih dahulu
- Jumlah informasi yang disampaikan pada saat membuka posisi



Menjajaki posisi

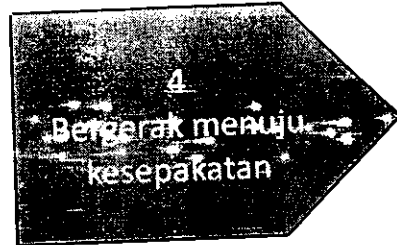
- Sudahkah Anda menjajaki semua posisi?
- Sudahkah Anda mulai mengidentifikasi kesamaan dan titik potensi menjadi sulit diselesaikan?
- Sudahkah Anda mendapatkan cukup informasi?
- Informasi apa saja yang telah Anda peroleh?

Menemukan kesamaan

- Selalu bersikap dan bertindak positif
- Lawan negosiasi nyaman saat menemukan kesamaan

Mengidentifikasi titik yang sulit diselesaikan

- Dimanakah letak titik tersebut?



Tahap pergerakan

- Koneksi apa yang ingin Anda tawarkan?
- Seberapa puas Anda dengan koneksi yang ditawarkan lawan negosiasi?
- Peluang apa lagi yang tersedia untuk bergerak lebih lanjut?



Mencapai kesepakatan

- Apakah semua pihak sudah memahami kesepakatan yang diajukan dan mempunyai pemahaman yang sama tentang kesepakatan tersebut?
- Apakah pihak yang terlibat membutuhkan lebih banyak waktu untuk mempertimbangkan persetujuan mereka?

TRAINER: HABIBURROCHMAN, SE.M.SI, AK

LPPM UNAIR 17-18 OKTOBER 2009

EVALUASI KELAYAKAN BISNIS

MASUKKAN NAMA BISNIS ANDA

Masukkan nama Anda

1. Pendahuluan

Evaluasi Proyek, juga dikenal sebagai studi kelayakan proyek (atau studi kelayakan bisnis pada proyek bisnis), merupakan pengkajian suatu usulan proyek (atau bisnis), apakah dapat dilaksanakan (go project) atau tidak (no go project), dengan berdasarkan berbagai aspek kajian. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah suatu proyek dapat dilaksanakan dengan berhasil, sehingga dapat menghindari keterlanjuran investasi modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

Dilihat dari kapan evaluasi dilakukan pada proyek, dapat dibedakan 4 jenis evaluasi proyek:

- Evaluasi terhadap usulan proyek yang akan didirikan (pre-project evaluation);
- Evaluasi terhadap proyek yang sedang dibangun (on-construction project evaluation);
- Evaluasi terhadap proyek yang telah dioperasionalkan (on-going project evaluation).
- Evaluasi terhadap proyek yang telah berakhir (post-project evaluation study).

2. Hal-Hal yang Perlu Diketahui dalam Evaluasi Proyek

Sebelum dilakukan suatu evaluasi proyek, perlu diidentifikasi hal-hal berikut:

- Ruang Lingkup Kegiatan Proyek, yakni pada bidang-bidang apa saja proyek akan beroperasi (mission statement of business).
- Cara kegiatan proyek dilakukan, yakni apakah proyek akan ditangani sendiri, atau ditangani juga oleh (beberapa) pihak lain?
- Evaluasi terhadap aspek-aspek yang menentukan keberhasilan seluruh proyek, yakni mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan proyek.
- Sarana yang diperlukan oleh proyek, menyangkut bukan hanya kebutuhan seperti: material, tenaga kerja, dan sebagainya, tetapi juga fasilitas-fasilitas pendukung seperti jalan raya, transportasi, dan sebagainya.
- Hasil kegiatan proyek tersebut serta biaya-biaya yang harus ditanggung untuk memperoleh hasil tersebut.
- Akibat-akibat yang bermanfaat ataupun yang tidak dari adanya proyek tersebut.
- Langkah-langkah rencana untuk mendirikan proyek, beserta jadwal masing-masing kegiatan tersebut.

3. Perbedaan Intensitas Evaluasi Proyek

Tidak setiap proyek akan diteliti dengan intensitas yang sama. Beberapa proyek mungkin harus diteliti dengan sangat mendalam, dengan mencakup berbagai aspek yang berpengaruh. Beberapa lainnya mungkin cukup diteliti pada beberapa aspek saja. Bahkan ada yang diteliti secara sederhana dan tidak formal.

Beberapa faktor menentukan intensitas studi evaluasi proyek:

- a. Besarnya dana yang ditanamkan: semakin besar dana yang ditanamkan, intensitas studi akan semakin mendalam.
- b. Tingkat ketidakpastian proyek: semakin sulit memperkirakan penghasilan penjualan, biaya, aliran kas, dan lain-lain, maka biasanya studi evaluasi proyek akan semakin hati-hati.
- c. Kompleksitas elemen-elemen yang mempengaruhi proyek: semakin kompleks faktor-faktor yang mempengaruhi proyek, semakin hati-hati dan mendalam studi evaluasi proyek tersebut.

4. Lembaga-Lembaga yang Membutuhkan Evaluasi Proyek:

Telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, bahwa kegagalan proyek dapat merugikan: investor, pihak penyedia pembiayaan, pemerintah. Oleh karena itu, mereka lah lembagalembaga yang membutuhkan evaluasi proyek.

- Pemilik proyek (investor) dan calon mitra usaha: akan memperhatikan prospek usaha, yakni tingkat keuntungan yang diharapkan beserta tingkat risiko investasi. Biasanya, semakin tinggi tingkat keuntungan diiringi dengan semakin tinggi risiko proyek.
- Pihak penyedia pembiayaan (bank kreditur, perusahaan leasing, perusahaan modal ventura, underwriter bila melalui bursa efek, lembaga kredit ekspor barang modal, dan lembaga donor yang mungkin ikut membiayai proyek): memperhatikan segi keamanan dana yang mereka pinjamkan, karena mereka mengharapkan agar bunga dan angsuran pokok pinjaman dapat dibayarkan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, mereka akan memperhatikan pola aliran dana selama jangka waktu pinjaman tersebut.
- Pemerintah: berkepentingan atas manfaat atau dampak dari proyek terhadap perekonomian nasional maupun dampaknya bagi lingkungan dan masyarakat.

5. Dua Jenis Evaluasi Kelayakan

Untuk meminimalkan biaya dan efektifitas kegiatan, evaluasi kelayakan proyek dilakukan dalam dua tahap:

- Evaluasi Pendahuluan (Preliminary study atau Pre-evaluation study)
Tujuan Evaluasi Pendahuluan adalah untuk mengetahui faktor-faktor pengambat kritis (critical factors) yang dapat menghambat jalannya operasi bisnis proyek yang akan dibangun. Kemungkinan keputusan dari tahap ini adalah pembatalan rencana investasi, revisi rencana investasi, atau meneruskan evaluasi rencana investasi proyek ke tahap berikutnya, yakni studi kelayakan proyek.
- Evaluasi Kelayakan Proyek (Project Feasibility Study)
Fokus utama studi kelayakan proyek paling sedikit terpusat pada empat aspek: (1) aspek pasar dan pemasaran terhadap barang atau jasa yang akan dihasilkan proyek; (2) aspek produksi, teknis dan teknologis; (3) aspek manajemen dan sumberdaya manusia; dan (4) aspek keuangan dan ekonomi.

6. Tahapan-Tahapan Evaluasi Proyek

Evaluasi Proyek dapat dibagi menjadi beberapa tahap:

- Tahap Penemuan ide, yakni penelitian terhadap kebutuhan pasar dan jenis produk dari proyek. Jika terdapat lebih dari satu ide, maka biasanya pengambil keputusan akan dipengaruhi oleh tiga faktor: (1) intuisi bisnis dari pengambil keputusan; (2) pengambil keputusan memahami teknis dari proyek; (3) keyakinan bahwa proyek mampu menghasilkan laba.
- Tahapan Penelitian; yakni meneliti beberapa alternatif proyek dengan berbagai metode ilmiah. Dimulai dengan mengumpulkan data, mengolah data berdasarkan metode yang relevan, menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data dengan alat-alat analisis yang sesuai; menyimpulkan hasil sampai pada pekerjaan membuat laporan hasil penelitian.
- Tahap Evaluasi (Evaluasi Pendahuluan dan Evaluasi Kelayakan Proyek). Evaluasi berarti membandingkan sesuatu berdasarkan satu atau lebih standar atau kriteria,

dimana standar atau kriteria ini dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Hal yang diperbandingkan dalam evaluasi kelayakan proyek biasanya adalah manfaat (benefit) dengan seluruh biaya yang akan timbul.

- Tahap Pengurutan Usulan yang Layak. Apabila terdapat lebih dari satu usulan rencana proyek yang dianggap layak, dan bila manajemen memiliki keterbatasan dalam menjalankan proyek-proyek tersebut, maka manajemen dapat menentukan prioritas usulan yang layak berdasarkan kriteria-kriteria pengurutan (ranking) yang telah ditentukan.

- Tahap Rencana Pelaksanaan. Setelah ditentukan rencana proyek mana yang akan dijalankan, perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan (konstruksi) proyek; mulai dari penentuan jenis pekerjaan, waktu yang dibutuhkan untuk setiap pekerjaan; jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana; ketersediaan dana dan sumberdaya lainnya; kesiapan manajemen, dll.

- Tahapan Pelaksanaan, yakni tahap merealisasikan konstruksi proyek tersebut. Jika proyek selesai dikonstruksi, maka proyek dioperasionalkan. Dalam operasionalisasi ini, diperlukan juga kajian-kajian untuk mengevaluasi operasionalisasi proyek. Hasil evaluasi ini dapat dijadikan sebagai feedback bagi perusahaan untuk selalu mengkaji ulang proyek secara terus-menerus.

7. Latihan

Berikut ini merupakan rincian rencana bisnis yang anda bisa coba isi. Hasil rencana bisnis yang telah anda buat, dapat dikumpulkan dan konsultasikan lebih lanjut pada para ahli di bidangnya. Misalkan anda ingin membuat rencana bisnis dibidang peternakan maka anda dapat bertanya/konsultasi pada orang yang sudah lama berkecimpung di bidang peternakan, sehingga anda akan mendapatkan masukan apakah rencana bisnis yang anda buat tersebut dimungkinkan dapat dijalankan atau tidak. Termasuk anda bisa menanyakan tentang tips-tips yang telah dikembangkan ahli tersebut. Selamat mengisi latihan berikut dan wujudkan impian anda. Semoga Sukses...

Masukkan tanggal sekarang:

BAGIAN 1: PROFIL BISNIS

Keterangan Bisnis saya

(Sesi 1): Uraikan tentang produk atau jasa Anda.

Pasar dan Nasabah yang Menjadi Sasaran

(Sesi 1): Uraikan profil nasabah Anda dan mengapa mereka menginginkan atau memerlukan produk atau jasa Anda.

Kecenderungan Pertumbuhan dalam Bisnis ini

(Sesi 1): Apakah pasar untuk produk atau jasa Anda sedang tumbuh atau menyusut?

Kekuatan Harga

(Sesi 1): Jelaskan kualitas atau keadaan luar biasa tentang produk atau jasa Anda yang akan memungkinkan Anda mempertahankan penetapan harga yang menguntungkan.

BAGIAN 2: VISI DAN ORANG

(Sesi 2): Uraikan dengan meyakinkan bahwa Anda berhasrat memiliki komitmen terhadap bisnis baru Anda dan menyadari kenyataan untuk membuat pilihan sulit yang tak dapat dielakkan.

ORANG

Pengalaman Kerja yang Terkait dengan Bisnis yang saya Minati

(Sesi 2): Uraikan pengalaman kerja Anda dalam bisnis yang akan Anda rencanakan termasuk daftar ketrampilan dan pengetahuan, yang mungkin akan diperlukan dalam menjalankan bisnis Anda.

Riwayat Hidup Pribadi dan Pendidikan

(Sesi 2): Uraikan mengenai diri Anda, termasuk pendidikan Anda.

BAGIAN 3: KOMUNIKASI

Komputer dan Alat Komunikasi

(Sesi 3): Buatlah tabel berisi setiap peralatan yang akan Anda gunakan dan berikan keterangan dan anggaran untuk masing-masing item. Anda dapat menggunakan uraian berikut ini sebagai panduan.

Persyaratan Sumberdaya:

Komunikasi

Masukkan keterangan tentang semua peralatan komunikasi.

Masukkan anggaran untuk semua peralatan komunikasi.

Telepon

Masukkan keterangan tentang semua peralatan telepon.

Masukkan anggaran untuk semua peralatan telepon.

Pager

Masukkan keterangan tentang pager.

Masukkan anggaran untuk semua pager.

Faksimile

Masukkan keterangan tentang semua peralatan faks.

Masukkan anggaran untuk semua peralatan faks.

Komputer

Masukkan keterangan tentang semua peralatan komputer.

Masukkan anggaran untuk semua peralatan komputer.

Internet

Masukkan keterangan tentang penyedia layanan Internet.

Masukkan anggaran untuk akses Internet.

BAGIAN 4: ORGANISASI

Organisasi Bisnis

(Sesi 4): Jelaskan bentuk dari organisasi bisnis yang akan Anda gunakan dan mengapa ini Anda anggap terbaik untuk bisnis Anda.

Konsultan Profesional

(Sesi 4): Buatlah daftar nama-nama pengacara, akuntan, agen asuransi, dan profesional lainnya.

Lizin

(Sesi 4): Buatlah daftar tentang lisensi apa saja yang Anda perlukan untuk menjalankan bisnis.

BAGIAN 5: ASURANSI

Asuransi

(Sesi 5): Buatlah daftar cakupan asuransi termasuk perkiraan biaya.

BAGIAN 6: TANAH DAN BANGUNAN

Kriteria Lokasi

(Sesi 6): Jelaskan secara garis besar kriteria lokasi bisnis Anda.

- 1 kebutuhan ruangan
- 2 kebutuhan masa depan
- 3 studi analisis lokasi, jika diperlukan (lampirkan)
- 4 studi demografis, jika diperlukan (lampirkan)
- 5 daftar sewa (lampirkan)
- 6 perkiraan biaya okupansi dalam % penjualan
- 7 Penetapan wilayah dan persetujuan penggunaan

BAGIAN 7: AKUNTANSI DAN ARUS KAS

Akuntansi

(Sesi 7): Lengkapi sebagai bukti terpisah dari neraca awal dan proyeksi laporan laba rugi untuk enam bulan hingga satu tahun pertama.

Rencana Arus Kas

(Sesi 7): Sediakan bukti terpisah dari analisis arus kas satu tahun Anda, termasuk perkiraan penjualan, seluruh biaya, dan investasi modal.

Sediakan daftar periksa semua pos pengeluaran untuk dimasukkan ke dalam proyeksi arus kas.

Analisis Biaya

(Sesi 7): Seluruh biaya saya meliputi apa saja: tetap, variabel, produk, pengiriman, dll.

Pengendalian Intern

(Sesi 7): Jelaskan: Segala penendalian intern dan pengendalian kas, kebijakan penandatanganan cek, strategi pengendalian penyusutan dan ketidakjujuran, dan pengendalian masuknya barang dagangan yang diinginkan.

BAGIAN 8: PEMBIAYAAN

Strategi Pembiayaan

(Sesi 8): Sediakan grafik atau spreadsheet yang memperlihatkan semua sumber modal Anda untuk memulai bisnis. Jelaskan segala bentuk bantuan pemerintah atau program jaminan pinjaman yang Anda ingin ajukan permohonan.

Apabila bisnis Anda berurusan dengan calon pemberi pinjaman, maka lampirkan proyeksi arus kas dan proyeksi laporan laba rugi untuk menunjukkan sumber-sumber pelunasan pinjaman. Bersikaplah konservatif dalam peramalan Anda.

Buatlah daftar sumber referensi beberapa lembaga pemberi peminjaman. (Akuntan Anda dll.)

BAGIAN 9: E-COMMERCE

Rencana E-Commerce

(Sesi 9): Uraikan secara terperinci bagaimana Anda berencana memanfaatkan Internet dalam memasarkan produk atau jasa Anda.

Anggaran E-Commerce

(Sesi 9): Sediakan rincian segala biaya yang berhubungan dengan pengemasan, pengoperasian, dan pemeliharaan kegiatan e-commerce Anda.

Kompetisi E-Commerce

(Sesi 9): Uraikan bagaimana para pesaing terkuat Anda memanfaatkan e-commerce dan strategi Anda untuk menyempurnakan penggunaannya.

BAGIAN 10: AKUISISI

Prosedur Penyelidikan Mendalam untuk Akuisisi

Sesi 10): Buatlah daftar sebagai berikut:

Tim konsultasi Anda: Pengacara, akuntan, bankir, pialang dll.

Pembuktian pendapatan penjual: bagaimana rencana Anda untuk membuktinya.

Catatan penjual untuk diperiksa: Laporan keuangan, laporan pajak penghasilan yang tertunda dari hasil penjualan, catatan setoran tunai, tagihan listrik dan air, hutang dagang dan piutang dagang, catatan yang tertinggal, perbandingan keuangan dari bisnis yang sama, dll.

Pemeriksaan dan persetujuan sewa dan kontrak.

Penilaian, jika dianggap tidak layak.

Apabila suatu waralaba, wawancarai pemegang waralaba yang dipilih secara acak.

Rencana keuangan untuk akuisisi: masukkan sejumlah sumber, termasuk pembiayaan penjual

Kondisi pasar.

Nilai goodwill.

Metode pembelian: saham, aset, dll.

AGIAN 11: PEMASARAN

Rencana Pemasaran

(Sesi 11): Uraikan strategi pemasaran dan penjualan Anda secara menyeluruh, termasuk bagaimana Anda merencanakan untuk mendapatkan dan mempertahankan para nasabah.

Rencana Iklan dan Promosi

(Sesi 11): Uraikan rencana dan anggaran Anda untuk pemasangan iklan dan promosi.

Pembelian dan Kontrol Inventaris

(Sesi 11): Lihatlah daftar periksa "cara melakukan pembelian".

Kebijakan Pelatihan

(Sesi 11): Uraikan rencana Anda untuk mengangkat dan melatih rekanan penjualan Anda.

Kompetisi

(Sesi 11): Uraikan para pesaing terkuat Anda dan bagaimana Anda bermaksud melakukan persaingan.

Bagaimana Saya Merencanakan Mengambil Keuntungan dari Kelemahan Kompetitor

(Sesi 11): Buatlah daftar kelemahan komputer Anda dan bagaimana Anda dapat memanfaatkan peluang.

BAGIAN 12: PROGRAM PERTUMBUHAN

Ekspansi

(Sesi 12): Uraikan pertumbuhan Anda: Anda bisa memasukkan pengembangan operasi percobaan yang menguntungkan, sumber-sumber pembiayaan, arus kas, sistem akuntansi yang ada, rencana kompensasi insentif bagi manajer, paket dan kebijakan tunjangan, ekonomi skala.

Penanganan Masalah Utama

(Sesi 12): Uraikan skenario untuk keadaan yang terburuk yang merugikan, dan bagaimana Anda ingin menanggapi mereka. Misalnya, bagaimana Anda berencana menangani penurunan 25% dalam penjualan, atau persaingan baru dll. Siapkan proyeksi arus kas berdasarkan harapan yang lebih rendah, dan

Siapkan proyeksi arus kas berdasarkan harapan yang lebih rendah dan tunjukkan bagaimana dan di mana Anda akan mengurangi biaya untuk mempertahankan likuiditas.

Evaluasi kelayakan investasi pendirian pabrik minyak kelapa di kabupaten bengkalis

Evaluation of Investment Feasibility on the Establishment of Palm-tree Oil Plant at Bengkalis Regency

ABSTRACT

The objective of this study is to evaluate investment feasibility of the establishment of palm-tree oil plant at Bengkalis Regency from business aspect, technical aspect, and financial aspect. Analysis on business aspect feasibility is done with reviewing market aspect and industrial environmental analysis. Analysis on market aspect is done with reviewing: size of the market, selling method, price level, distribution chanel. Industrial environmental analysis is done on five strenghts methods that support industrial competitiveness which are buyers, suppliers, substitute product, new products and inter-industrial competition. Technical aspect feasibility analysis is done to review all things that relate to engineering and production of palm-tree oil include raw materials, technology, infrastructure, human resources. Analysis on financial aspect feasibility is done with calculation of investment criteria, payback period, net present value (NPV), internal rate of return (IRR), benefit cost ratio (BCR). The result of business aspect feasibility analysis, technical and financial aspect showed that decision to establish palm-tree oil plant by The Cooperative Berkat Sepakat at Bengkalis Regency is the correct effort.

Keyword : Minyak Kelapa, Koperasi Berkat Sepakar Kabupaten Bengkalis, Manajemen Keuangan, Investasi Pendirian Pabrik, Kriteria Investasi, Studi Kasus.

RINGKASAN EKSEKUTIF

Industri yang berbasis bahan baku hasil pertanian (agroindustri) terbukti mampu bertahan terhadap krisis ekonomi. Agroindustri mampu bertahan karena tidak memerlukan dollar AS untuk melakukan impor bahan baku utama. Bahan baku agroindustri cukup dibeli di dalam negeri menggunakan rupiah. Salah satu contoh agroindustri adalah industri pembuatan minyak kelapa yang diolah dari buah kelapa. Daerah yang relatif besar menghasilkan buah kelapa adalah Kabupaten Bengkalis, Propinsi Riau. Data pada tahun 1999 menunjukkan luas areal lahan tanaman kelapa di Kabupaten Bengkalis adalah 48.027 hektar, dengan jumlah produksi sebesar 36.439 ton buah segar dan dengan jumlah petani sebanyak 30.016 orang. Dengan adanya potensi produksi buah kelapa yang relatif besar, maka telah diputuskan untuk mendirikan pabrik minyak kelapa oleh Koperasi Berkat Sepakat di Kabupaten Bengkalis. Pabrik ini direncanakan dengan kapasitas maksimum sebesar 2.000 liter minyak kelapa per hari.

Keputusan pendirian pabrik minyak kelapa di Kabupaten Bengkalis memerlukan evaluasi mengenai kelayakannya secara ilmiah. Untuk itu dalam penelitian ini dapat dirumuskan permasalahan yaitu apakah keputusan investasi pendirian pabrik minyak kelapa tersebut sudah tepat dilihat dari aspek bisnis, aspek teknis dan aspek keuangan.

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi hanya pada aspek bisnis, aspek teknis dan aspek keuangan. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan investasi pendirian pabrik minyak kelapa dilihat dari aspek bisnis, aspek teknis dan aspek keuangan. Penelitian ini ruang lingkupnya dibatasi hanya evaluasi analisis kelayakan investasi pendirian pabrik minyak kelapa di Kabupaten Bengkalis. Kajian evaluasi kelayakan investasi dibahas dari aspek bisnis, aspek teknis dan aspek keuangan.

Dalam menilai kelayakan aspek bisnis dilakukan dengan mengkaji aspek pasar dan analisis lingkungan industri. Analisis aspek pasar dilakukan dengan mengkaji data-data antara lain : besarnya pasar, metode penjualan, tingkat harga, saluran distribusi. Analisis lingkungan industri dilakukan dengan mengkaji lima model kekuatan yang mendorong persaingan industri, yaitu : pembeli, pemasok, produk substitusi, pendatang baru dan persaingan antar anggota industri. Pada analisis kelayakan aspek teknis dilakukan dengan mengkaji hal yang berkaitan dengan teknis dan produksi minyak kelapa, meliputi : bahan baku, teknologi, infrastruktur dan sumber daya manusia. Pada analisis kelayakan aspek keuangan dilakukan perhitungan kriteria-kriteria investasi, Payback Period, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Benefit Cost Ratio (BCR).

Dari hasil kajian aspek bisnis dapat diungkapkan : 1) Dilihat dari potensi permintaan pasar, jumlah produksi dalam seminggu pabrik ini adalah mencapai 14.000 liter, sementara itu perkiraan jumlah kebutuhan untuk Kabupaten Bengkalis akan minyak kelapa adalah 47.224 liter. Dari perbandingan tersebut dapat disimpulkan bahwa potensi permintaan akan minyak kelapa masih cukup besar. 2) Dari sisi strategi pemasaran, pencrapan saluran distribusi pemasaran melalui koperasi-koperasi yang ada di Kabupaten Bengkalis adalah sangat tepat, karena jumlah koperasi yang ada lumayan relatif banyak yaitu 252 koperasi yang tersebar di seluruh Kabupaten Bengkalis. 3) Dari strategi penetapan harga yang lebih rendah dari harga minyak goreng dari kelapa sawit yang ada di pasaran juga merupakan keputusan yang tepat, karena konsumen cenderung lebih memilih produk yang lebih murah. 4) Dilihat dari lingkungan industri, maka dapat disimpulkan pendirian pabrik minyak kelapa ini cukup layak, karena ancaman pendatang baru dan persaingan sesama perusahaan sejenis belum ada, serta para pemasok bahan baku adalah merupakan anggota koperasi sendiri, sehingga akan tercipta saling ketergantungan di antara keduanya.

Sedangkan berdasarkan hasil kajian aspek teknis dapat disampaikan : 1) Dilihat dari sisi kebutuhan bahan baku buah kelapa untuk pabrik ini per tahunnya adalah 2.400 ton. Bila dibandingkan dengan produksi tanaman kelapa per tahun di Kabupaten Bengkalis yaitu sebesar 36.439 ton (di tahun 1999), maka kebutuhan bahan baku tersebut dapat disimpulkan akan tercukupi. 2) Dari sisi pemilihan teknologi proses pengolahan, dipilih teknologi tepat guna, mudah dipahami, serta dilakukan secara efisien dan sesuai dengan prinsip roda berjalan. 3) Begitu juga tersedianya infrastruktur pendukung yang telah memadai, seperti akses jalan, listrik, telepon dan air. 4) Dari sisi kebutuhan sumberdaya manusia yang akan

dipakai. maka di Kabupaten Bengkalis cukup banyak tersedia tenaga kerja dengan kualifikasi sesuai yang dibutuhkan.

Selanjutnya dari hasil analisis aspek keuangan dapat dikemukakan bahwa pendirian pabrik minyak kelapa ini cukup layak. dengan kriteria NPV positif yaitu sebesar Rp. 454.437.820.95.- ; IRR sebesar 18,69 % lebih besar dari free risk premium (SBI = 12 %) ; BCR sebesar 1,45 lebih besar dari 1 ; dan payback period dicapai dalam 5 tahun 6 bulan. Beberapa saran yang dapat dilakukan oleh Koperasi Berkat Sepakat agar keputusan yang telah dilakukan untuk mendirikan pabrik minyak kelapa ini benar-benar memberikan hasil yang positif sesuai yang diharapkan adalah sebagai berikut : 1) Memperluas jaringan saluran distribusi untuk pemasaran produk dengan cara melakukan kerja sama dengan pelaku bisnis eceran yang ada di Kabupaten Bengkalis. 2) Meningkatkan kemampuan tenaga quality control yang ada di Bagian Produksi untuk menjaga kualitas produk minyak kelapa. 3) Menyusun jadwal kebutuhan bahan baku lebih awal dan lebih tepat untuk menjaga kontinuitas bahan baku. 4) Selalu melaksanakan efisiensi biaya dalam pelaksanaan operasional pabrik nantinya. 5) Mengembangkan pabrik tidak hanya memproduksi minyak kelapa, namun harus menjadi industri pengolahan kelapa terpadu, yang memanfaatkan limbah yang ada, seperti produk arang briket, serat matras, serat berbulu, dan nata de coco.

SUKSES LAHIR BATIN DUNIA AKHIRAT DENGAN KEWIRAUSAHAAN

Kunci yang diperlukan untuk Sukses :

1. Harus Jujur pada diri sendiri
2. Kemauan dan Ketabahan
3. Kesungguhan hati dari Niat untuk Memulai
4. Mengenal dan Mencintai
5. Cerdas dan Cermat
6. Berpikir positif dan logis
7. Tetapkan Tujuan besar yang menggairahkan
8. Buat rencana sebagai Kunci kerja administratif
9. Belajar dan Sabar
10. Perluas visi untuk melihat keseluruhan pekerjaan
11. Antusias dan Gairah kerja yang luar biasa
12. Selalu Profesional/Komitmen dan Proposional

Semua yang diperlukan untuk menjadi sukses lahir batin dunia akhirat, selalu dibarengi dengan permohonan atau doa mohon Ridho Nya.

Disinilah letak seseorang dapat mengatakan dirinya sukses tidak hanya semata karena uang atau materi jadilah orang yang banyak manfaatnya untuk orang lain.

Rahasia utamanya untuk mencapai sukses adalah kepercayaan pada diri sendiri y.i. jujur Sesuai naluri dengan logika dipadukan/digabungkan.

Jangan selalu memikirkan bagaimana kita dapat menghasilkan uang, tetapi pikirkanlah tentang apa yang dapat kita hasilkan dan bermanfaat bagi orang lain dan bagi masyarakat.

Bergairahlah melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain dan Uang akan menyusul. Gairah lebih penting dari pada otak dan bakat.

Selama kita selalu seimbang atau proposional artinya hubungan keatas dan kesamping pastinya akan diperoleh kebahagiaan yang diimpikan dan didambakan semua insan manusia yang ada di muka bumi ini itulah sukses yang sempurna Lahir Batin terpenuhi sampai dengan Dunia Akhirat. Semoga kita semua dapat meraihnya Amien xxx

Surabaya, 18 Oktober 2009

Sumarmining.