

Praktik dan Pengembangan **ENTREPRENEURSHIP**

TIM PENULIS:

**ESTER MANIK, AISAH, SARI YULIS TERFIADI, KAMALINA DIN JANNAH, RISWAN LUDFI,
ANGGI FATMAYATI, ANDRI IRAWAN, NENG KARMILA, ERLINA PUSPITALOKA MAHADEWI,
UMAR BAKTI, DIPA TERUNA & TEDY ARDIANSYAH, IRWANTO.**



PRAKTIK DAN PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

Tim Penulis:

**Ester Manik, Aisyah, Sari Yulis Terfiadi, Kamalina Din Jannah, Riswan Ludfi,
Anggi Fatmayati, Andri Irawan, Neng Karmila, Erlina Puspitaloka Mahadewi, Umar Bakti,
Dipa Teruna & Tedy Ardiansyah, Irwanto.**

Desain Cover:

Fawwaz Abyan

Sumber Ilustrasi:

www.freepik.com

Tata Letak:

Handarini Rohana

Editor:

Aas Masruroh

ISBN:

Cetakan Pertama:

Juli, 2023

Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-Undang

by Penerbit Widina Media Utama

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT:

WIDINA MEDIA UTAMA

Komplek Puri Melia Asri Blok C3 No. 17 Desa Bojong Emas
Kec. Solokan Jeruk Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat

Anggota IKAPI No. 360/JBA/2020

Website: www.penerbitwidina.com

Instagram: @penerbitwidina

Telepon (022) 87355370

Kata Pengantar

Rasa syukur yang teramat dalam dan tiada kata lain yang patut kami ucapkan selain mengucap rasa syukur. Karena berkat rahmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa, buku yang berjudul Praktik dan Pengembangan Entrepreneurship telah selesai di susun dan berhasil diterbitkan, semoga buku ini dapat memberikan sumbangsiah keilmuan dan penambah wawasan bagi siapa saja yang memiliki minat terhadap pembahasan Praktik dan Pengembangan Entrepreneurship. Buku ini merupakan salah satu wujud perhatian penulis terhadap Praktik dan Pengembangan Entrepreneurship. Memulai usaha membutuhkan persiapan yang matang dan rencana usaha yang efektif. Rencana usaha harus mencakup strategi usaha, analisis pasar, manajemen keuangan, dan pemilihan tim yang tepat. Hal ini juga membutuhkan pengetahuan tentang hukum usaha, manajemen risiko dan pemasaran. Untuk memulai sebuah usaha, ada beberapa persiapan yang harus dilakukan seperti menentukan ide usaha yang tepat, membuat rencana usaha, membangun tim usaha, menentukan legalitas usaha, dan mengelola operasional usaha secara efektif. Selain itu, membangun hubungan usaha yang kuat dengan pelanggan, pemasok, dan mitra usaha lainnya juga sangat penting dalam menjalankan usaha.

Dalam menjalankan usaha, ada banyak tantangan seperti persaingan usaha yang ketat, masalah keuangan, masalah sumber daya manusia, dan perubahan lingkungan usaha. Namun, ada juga peluang untuk berwirausaha seperti perkembangan teknologi dan inovasi, perubahan lingkungan usaha, dan perubahan kebutuhan pelanggan. Entrepreneurship memainkan peran penting dalam ekonomi global, karena menciptakan lapangan kerja baru dan pertumbuhan ekonomi. Untuk menjadi wirausahawan yang sukses, seseorang membutuhkan pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam mengelola usaha, termasuk memulai, menjalankan, dan mengembangkan usaha. Hal ini mencakup kemampuan untuk mengembangkan ide usaha yang inovatif, mengelola keuangan usaha, membangun merek yang kuat, dan memotivasi karyawan.

Akan tetapi pada akhirnya kami mengakui bahwa tulisan ini terdapat beberapa kekurangan dan jauh dari kata sempurna, sebagaimana pepatah menyebutkan “tiada gading yang tidak retak” dan sejatinya kesempurnaan hanyalah milik tuhan semata. Maka dari itu, kami dengan senang hati secara terbuka untuk menerima berbagai kritik dan saran dari para pembaca sekalian, hal tersebut tentu sangat diperlukan sebagai bagian dari upaya kami untuk terus melakukan perbaikan dan penyempurnaan karya selanjutnya di masa yang akan datang.

Terakhir, ucapan terima kasih kami sampaikan kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan turut andil dalam seluruh rangkaian proses penyusunan dan penerbitan buku ini, sehingga buku ini bisa hadir di hadapan sidang pembaca. Semoga buku ini bermanfaat bagi semua pihak dan dapat memberikan kontribusi bagi pembangunan ilmu pengetahuan di Indonesia.

Juli, 2023

Tim Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
BAB 1 ENTREPRENEURSHIP	1
A. Pendahuluan.....	2
B. Pengertian Entrepreneurship	4
C. Persiapan Memulai Usaha	6
D. Menjalankan Usaha	10
E. Mengembangkan Usaha	12
F. Tantangan dan Peluang Entrepreneurship	14
G. Rangkuman Materi	20
BAB 2 MENGEMBANGKAN SEMANGAT ENTREPRENEUR	23
A. Pengertian dan Manfaat Entrepreneur	24
B. Faktor-Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Minat Entrepreneur.....	26
C. Wirausaha Tradisional Vs Entrepreneur.....	27
D. Semangat Entrepreneur	29
E. Pentingnya Faktor Semangat Dalam Entrepreneur.....	30
F. Keputusan Untuk Menjadi Entrepreneur	34
G. Penghalang Utama Untuk Menjadi Entrepreneur	37
H. Rangkuman Materi	41
BAB 3 MEMBANGUN KOMITMEN DALAM BERBISNIS	45
A. Pendahuluan.....	45
B. Pengertian	46
C. Jenis-Jenis Komitmen Dalam Bisnis	47
D. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Suatu Komitmen Organisasi ..	53
E. Rangkuman Materi	55
BAB 4 MENGELOLA RISIKO BISNIS	59
A. Pendahuluan.....	59
B. Konsep Risiko.....	61
C. Jenis – Jenis Risiko	65
D. Proses Mengelola Risiko	67
E. Rangkuman Materi	76

BAB 5 MEMBANGUN VISI DAN MISI BISNIS	81
A. Pendahuluan.....	82
B. Mengembangkan Visi Yang Jelas	83
C. Definisi Misi	88
D. Pernyataan Misi dan Kebutuhan Misi Yang Eksplisit.....	89
E. Menerjemahkan Visi & Misi Ke Dalam Rencana Strategis dan Operasional.....	95
F. Rangkuman Materi	96
BAB 6 PELUANG BISNIS	99
A. Pendahuluan.....	100
B. Pengertian Peluang Bisnis	100
C. Ciri-Ciri Peluang Bisnis	103
D. Strategi Yang Tepat Menemukan Peluang Bisnis	105
E. Cara Analisis Peluang Bisnis.....	108
F. Peluang Bisnis di Era Digital.....	110
G. Rangkuman Materi	111
BAB 7 MANAJEMEN PENGELOLAAN BISNIS.....	113
A. Pendahuluan.....	114
B. Pengertian Manajemen Pengelolaan Bisnis	114
C. Fungsi Manajemen Pengelolaan Bisnis	116
D. Rangkuman Materi	126
BAB 8 ORGANISASI PENGOLAHAN BISNIS	129
A. Pendahuluan.....	130
B. Pengertian Organisasi Pengelolaan Bisnis.....	130
C. Bentuk-Bentuk Organisasi Pengelolaan Bisnis	133
D. Fungsi Organisasi Dalam Bisnis.....	136
E. Langkah Mengelola Organisasi Bisnis.....	139
F. Rangkuman Materi	143
BAB 9 PEMASARAN BISNIS	147
A. Pendahuluan.....	148
B. Pengertian Pemasaran.....	149
C. Tujuan Pemasaran	150
D. Konsep Pemasaran	152
E. Bauran Pemasaran.....	156
F. Rangkuman Materi	166

BAB 10 BENTUK LAPORAN KEUANGAN WIRAUUSAHA DI INDONESIA	173
A. Pendahuluan.....	174
B. Kajian Literatur	176
C. Rincian Pembahasan Materi.....	179
D. Rangkuman Materi	187
BAB 11 PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS (BAGIAN A).....	195
A. Pendahuluan.....	196
B. Manfaat Proposal Bisnis	197
C. Aspek Dalam Proposal Bisnis.....	198
D. Rangkuman Materi	205
BAB 12 PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS (BAGIAN B).....	209
A. Pendahuluan.....	210
B. Rincian Pembahasan Materi	215
C. Konsep Dasar Proposal Business Plan	223
D. Prinsip Business Plan	228
E. Manfaat Business Plan.....	228
F. Apa Yang Paling Penting Dalam Sebuah Perencanaan?	228
G. Analisis Aspek Teknik/Produksi	230
H. Bagaimana Membuat Perencanaan Bisnis Yang Baik?.....	231
I. Contoh Proposal Bisnis (Hasil Karya Mahasiswa Dari Palembang)	232
J. Proposal Bisnis.....	237
K. Rangkuman Materi	239
GLOSARIUM	243
PROFIL PENULIS	254



PRAKTIK DAN PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 1: ENTREPRENEURSHIP

Dr. Ester Manik, M.M

STIE Pasundan Bandung

BAB 1

ENTREPRENEURSHIP

A. PENDAHULUAN

Entrepreneurship adalah kemampuan untuk menciptakan nilai melalui inovasi dan kreativitas dalam memulai usaha atau proyek. Hal ini melibatkan risiko dan tantangan, tetapi juga memberikan peluang untuk menciptakan lapangan kerja baru dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat.

Untuk menjadi wirausahawan yang sukses, seseorang membutuhkan pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam mengelola usaha, termasuk memulai, menjalankan, dan mengembangkan usaha. Hal ini mencakup kemampuan untuk mengembangkan ide usaha yang inovatif, mengelola keuangan usaha, membangun merek yang kuat, dan memotivasi karyawan.

Memulai usaha membutuhkan persiapan yang matang dan rencana usaha yang efektif. Rencana usaha harus mencakup strategi usaha, analisis pasar, manajemen keuangan, dan pemilihan tim yang tepat. Hal ini juga membutuhkan pengetahuan tentang hukum usaha, manajemen risiko dan pemasaran.

Menurut data terbaru, *Entrepreneurship* memainkan peran penting dalam ekonomi global. Menurut laporan *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, pada tahun 2021, 284 juta orang di seluruh dunia terlibat dalam kegiatan *Entrepreneurship*. Di Amerika Serikat, jumlah usaha yang didirikan meningkat 24% pada tahun 2020 dibandingkan tahun sebelumnya, meskipun terjadi pandemi COVID-19.



PRAKTIK DAN PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 2: MENGEMBANGKAN SEMANGAT ENTREPRENEUR

Aisah, S.E., M.Si

Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian (STIPER) Belitang

BAB 2

MENGEMBANGKAN SEMANGAT ENTREPRENEUR

A. PENGERTIAN DAN MANFAAT ENTREPRENEUR

Di zaman era revolusi industry 4.0 sekarang ini kita sering kali mendengar kata *entrepreneur* yang tidak semua orang tahu akan arti dari kata tersebut, kata ini sudah ada sejak abad ke – 17 yang berarti berusaha, kata *entrepreneur* berasal dari bahasa Perancis. Dalam dunia bisnis sering diartikan sebagai seseorang yang bekerja keras untuk melakukan kegiatan wirausaha, tentu saja seseorang yang memiliki inovasi baru, strategi produksi dan pemasaran, serta mempunyai modal dan mengaturnya sendiri untuk mendapatkan imbalan tertentu.

Pada dasarnya istilah *entrepreneur* sudah di kenal orang Indonesia sejak akhir abad ke-20. Istilah wirausaha (*entrepreneur*) terdiri dari dua kata yaitu kata wira artinya gagah berani dan kata usaha, sehingga wirausaha (*entrepreneur*) dapat didefinisikan sebagai sebuah disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk mendapatkan peluang di masa yang akan datang tentunya dengan banyak menanggung resiko. Jadi dengan kata lain *entrepreneur* sama artinya dengan wirausaha.

Beberapa pendapat yang muncul dari para ahli berkaitan dengan pengertian *entrepreneur* semakin memperkuat bahwa *entrepreneur* adalah suatu ide baru dalam bisnis yang memberikan peluang di masa yang akan datang yang berbeda dari yang lain secara lebih baik dan bertanggung jawab. Beberapa ahli yang mengeluarkan pendapat mengenai pengertian *entrepreneur* di antaranya adalah :



PRAKTIK DAN PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 3: MEMBANGUN KOMITMEN DALAM BERBISNIS

Sari Yulis Terfiadi, B.B.A., M.B.A

Universitas Malikussaleh

BAB 3

MEMBANGUN KOMITMEN DALAM BERBISNIS

A. PENDAHULUAN

Komitmen dalam berbisnis merupakan suatu keharusan yang harus dimiliki oleh setiap para pengusaha dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Setiap para pengusaha/pebisnis dituntut untuk mempunyai komitmen yang tinggi terhadap para *stakeholdernya*. Komitmen menunjukkan suatu sikap keseriusan para pengusaha/pebisnis kepada para *stakeholdernya* yang terdiri dari konsumen, *supplier*, distributor, karyawan, masyarakat umum, lingkungan dan lain-lain. Dengan adanya komitmen yang tinggi yang dimiliki oleh pengusaha akan memberikan manfaat yang baik terhadap suatu usaha yang dijalankannya. Adapun manfaat yang didapatkan dengan adanya komitmen yang tinggi diantaranya adalah adanya kepercayaan yang tinggi terhadap suatu usaha, kepuasan terhadap suatu barang ataupun jasa dan terciptanya loyalitas para *stakeholder* kepada suatu usaha. Oleh karena itu, para pebisnis atau pengusaha harus serius membangun komitmennya dalam usaha yang dijalankannya.

B. PENGERTIAN

Kata komitmen berasal dari bahasa latin yaitu "*commiter*" yang artinya adalah menyatukan, mengerjakan, menggabungkan dan mempercayai. Komitmen dapat di definisikan sebagai suatu sikap setia serta tanggung jawab seseorang kepada orang lain, diri sendiri, organisasi, dan berbagai hal tertentu. Komitmen dalam berbisnis juga dapat diartikan sebagai suatu janji yang harus ditepati oleh si pebisnis kepada para *stakeholdernya*. Di



PRAKTIK DAN PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 4: MENGELOLA RISIKO BISNIS

Kamalina Din Jannah, S.E., M.M

Universitas Pekalongan

BAB 4

MENGELOLA RISIKO BISNIS

A. PENDAHULUAN

Setiap makhluk hidup tidak akan pernah lepas dari risiko, secara alamiah hal tersebut muncul sebagai konsekuensi dari aktivitas yang dilakukan. Risiko tidak dapat diabaikan begitu saja, namun dapat diantisipasi dan dikelola dengan baik sehingga kerugian yang diakibatkan tidak terlalu besar. Seringkali risiko dimaknai suatu potensi terjadinya sesuatu yang menimbulkan kerugian, baik untuk diri sendiri ataupun sebuah usaha. Risiko tidak boleh dihindari pada konteks bisnis sebuah risiko, tetapi harus dikelola dengan baik dengan mengetahui sumber risiko, mengidentifikasinya, menganalisisnya, dan mengambil berbagai tindakan untuk meminimalkan dampaknya.

Seringkali risiko diabaikan dan dianggap tidak ada, aktivitas tetap berjalan tanpa melakukan memperhitungkan dan mitigasi risiko. Ketika muncul risiko dengan dampak yang ada menimbulkan kerugian dalam jumlah yang besar sehingga dapat mengganggu aktivitas yang lain maka baru disadari pentingnya mengelola suatu risiko. Kemampuan mengelola risiko harus dimiliki oleh pelaku usaha baik lingkup mikro, kecil, menengah dan besar untuk keberlanjutan usaha yang dijalankan.

Pada bab ini akan membahas tentang mengelola risiko usaha yang meliputi konsep risiko, bagaimana pengambilan risiko dilakukan, jenis-jenis risiko, melakukan identifikasi risiko potensial, melakukan evaluasi dan pengukuran risiko yang disertai dengan contoh menghitung risiko pada sebuah usaha serta mengelola kemungkinan risiko yang terjadi.



PRAKTIK DAN PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 5: MEMBANGUN VISI DAN MISI BISNIS

Riswan Ludfi, S.E., M.M.

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Indonesia Banjarmasin

BAB 5

MEMBANGUN VISI DAN MISI BISNIS

A. PENDAHULUAN

Pola pikir seorang wirausahawan sangat membutuhkan konsep dan perspektif pemikiran strategis demi keberlangsungan usaha bisnisnya dalam jangka panjang sebagai bentuk untuk menjaga komitmen dalam berbisnis. Sebuah pemikiran strategis pada dasarnya memiliki frame jangka panjang dan lebih luas tersebut akan menjadi pondasi acuan yang akan diturunkan dalam pemikiran operasional yang mana cenderung teknis dan jangka pendek serta ruang lingkup yang lebih sempit.

Konsep pemikiran strategis sendiri merupakan proses perencanaan yang dimulai melalui tahap analisis lingkungan (baik eksternal maupun internal), kemudian dilakukan proses formulasi strategi sebagai landasan fundamental perencanaan, dan diimplementasikan, dimana proses ini memiliki keterkaitan erat dengan proses operasional, serta dievaluasi secara berkesinambungan. Tahap-tahap ini akan membentuk *value* sebuah perusahaan yang dikaitkan dengan jati diri dan budaya perusahaan tersebut. Faktor terpenting selain *value* adalah kemampuan perusahaan membaca situasi dan perkembangan zaman. Oleh karena itu visi dan misi yang baik seharusnya juga telah mempertimbangkan faktor perkembangan tren lingkungan eksternal dikombinasikan evaluasi kondisi internal perusahaan selama ini, karena jika tidak akan berdampak buruk terhadap perusahaan tersebut bahkan hingga tutupnya bisnis karena ketidakmampuan melihat zaman. Sebagai contoh (jika melihat 15 tahun ke belakang): perusahaan penjualan musik Disk Tara yang tutup karena tidak mampu berekspansi ke media digital, Toys R Us yang dilibas oleh



PRAKTIK PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 6: PELUANG BISNIS

Anggi Fatmayati, S.P., M.Si

Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian (STIPER) Belitang

BAB 6

PELUANG BISNIS

A. PENDAHULUAN

Peluang bisnis adalah kesempatan baik untuk kita manfaatkan dalam membangun bisnis. Peluang bisnis juga merupakan ide atau realisasi yang seharusnya bisa didapatkan dimana saja dan kapan saja. Terkadang, adanya peluang bisnis ini datang secara tiba-tiba. Setiap bisnis yang berjalan pasti awal mulanya dimulai dari mendapatkan peluang ini. Tidak banyak orang yang bisa membaca peluang bisnis dengan sangat baik dan kemudian memanfaatkan kesempatan yang ada. kebanyakan orang hanya fokus pada cerita keberhasilannya saja tanpa mencari tahu bagaimana prosesnya. Salah satu proses yang terbilang penting ketika memulai bisnis yaitu menemukan peluang usaha yang tepat. Tidak hanya sekedar menemukan, peluang usaha tersebut juga harus potensial dan bisa direalisasikan.

B. PENGERTIAN PELUANG BISNIS

Peluang usaha ialah istilah yang seringkali muncul dalam dunia bisnis. Dalam hal ini, setiap orang memiliki peluang usaha untuk mencapai tujuan tertentu salah satunya adalah keuntungan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Peluang usaha terdiri dari dua kata, peluang dan usaha. Peluang berarti kesempatan dan usaha berarti upaya untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan berbagai daya yang dimiliki. Secara sederhananya, peluang usaha adalah suatu kesempatan yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai suatu tujuan. Peluang bisnis juga merupakan ide atau realisasi yang seharusnya bisa didapatkan dimana saja dan kapan



PRAKTIK PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 7: MANAJEMEN PENGELOLAAN BISNIS

Andri Irawan, S.P., M.Si

Dinas Pertanian Kabupaten OKU Timur dan Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian (STIPER) Belitang

BAB 7

MANAJEMEN PENGELOLAAN BISNIS

A. PENDAHULUAN

Manajemen pengelolaan bisnis adalah aktivitas perencanaan, pengerjaan, dan pengawasan terhadap sebuah usaha atau bisnis. Tujuan dari manajemen pengelolaan adalah untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan pelaku usaha. Manajemen pengelolaan bisnis bisa diartikan juga sebagai segala upaya yang dijalankan sesuai rencana untuk meraih target penjualan atau keuntungan. Tanpanya, peluang bisnis untuk sukses tentu akan menjadi jauh lebih kecil. Oleh sebab itu, tidak mengherankan jika bisnis dengan peluang kesuksesan yang besar bisa dilihat dari bagaimana manajemen pengelolaan bisnis di dalamnya.

B. PENGERTIAN MANAJEMEN PENGELOLAAN BISNIS

Manajemen pengelolaan bisnis adalah serangkaian proses dalam kegiatan usaha yang meliputi perencanaan, pengerjaan hingga pengawasan. Melalui manajemen yang tepat, bisnis sudah pasti dapat berjalan dengan lebih lancar, mampu mencapai target yang telah ditentukan, dan meningkatkan kemungkinannya untuk meraih kesuksesan. Manajemen bisnis bisa diartikan juga sebagai segala upaya yang dijalankan sesuai rencana untuk meraih target penjualan atau keuntungan. Dari pengertian tersebut, manajemen bisnis dapat dipahami sebagai salah satu hal yang paling penting dalam perkembangan bisnis. Tanpanya, peluang bisnis untuk sukses tentu akan menjadi jauh lebih kecil, bahkan tidak jelas arah perkembangannya di masa mendatang. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika bisnis dengan peluang kesuksesan yang besar bisa



PRAKTIK PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 8: ORGANISASI PENGOLAHAN BISNIS

Neng Karmila, S.P., M.M

Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian (STIPER) Belitang

BAB 8

ORGANISASI PENGOLAHAN BISNIS

A. PENDAHULUAN

Organisasi pengelolaan bisnis adalah suatu wadah yang digunakan sekumpulan orang dalam berbisnis untuk dapat bekerja sama secara rasional serta sistematis, di mana dalam organisasi, akan ada seorang yang memimpin atau sistemnya terkendali untuk dapat mencapai tujuan tertentu, memanfaatkan sumber daya yang ada di sekitarnya, organisasi pengelolaan bisnis ini bisa dikatakan masuk dalam kategori organisasi komersial atau sering menghasilkan profit, bisa juga disebut sebagai macam-macam badan usaha, organisasi laba, organisasi niaga, dan sebagainya.

B. PENGERTIAN ORGANISASI PENGELOLAAN BISNIS

Organisasi pengelolaan bisnis adalah suatu wadah yang digunakan sekumpulan orang dalam berbisnis untuk dapat bekerja sama secara rasional serta sistematis, di mana dalam organisasi, akan ada seorang yang memimpin atau sistemnya terkendali untuk dapat mencapai tujuan tertentu, memanfaatkan sumber daya yang ada di sekitarnya, organisasi pengelolaan bisnis ini bisa dikatakan masuk dalam kategori organisasi komersial atau sering menghasilkan profit, bisa juga disebut sebagai macam-macam badan usaha, organisasi laba, organisasi niaga, dan sebagainya.

Terlepas dari nama-nama lain yang ada, yang penting bersifat profit dan komersial. jadi hubungan timbal balik antara pengelolaan dan organisasi sangat erat karena manajemen adalah suatu proses pencapaian



PRAKTIK PENGEMBANGAN ENTREPRENEUSHIP

BAB 9: PEMASARAN BISNIS

Erlina Puspitaloka Mahadewi, S.E., M.M., MBL., CMA

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Esa Unggul Jakarta

BAB 9

PEMASARAN BISNIS

Kemampuan yang diharapkan setelah mempelajari bab 9 ini,

1. Memahami konsep pemasaran bisnis.
2. Mengetahui dan memahami strategi-strategi pemasaran dalam bisnis.
3. Mampu menjelaskan dan memahami konsep bauran pemasaran.

A. PENDAHULUAN

Pemasaran dapat dikatakan merupakan aspek terpenting dalam suatu bisnis. Seorang yang sangat inovatif dalam menciptakan produk atau jasa tertentu, tidak akan bisa sukses dalam bisnisnya tanpa menerapkan manajemen pemasaran dalam mengelola bisnisnya. Disisi lain, pengelolaan bisnis dengan hanya mengandalkan manajemen produksi maupun keuangan yang baik, tidak pula bisa menjamin keberhasilan sebuah organisasi bisnis.

Pemasaran adalah suatu proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Definisi ini berdasarkan pada konsep inti, yaitu : kebutuhan, keinginan dan permintaan. Melalui pemasaran yang tepat, sebuah organisasi bisnis dapat mencapai tujuan pemasaran dan mengembangkan bisnis dengan baik. Untuk lebih mempermudah pemahaman manajemen pemasaran dalam bisnis, berikut akan di berikan pengertian, arti penting, fungsi dan strategi pemasaran;



PRAKTIK PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 10: BENTUK LAPORAN KEUANGAN WIRAUSAHA DI INDONESIA

Dipa Teruna & Tedy Ardiansyah

Universitas Nasional & Universitas Indraprasta PGRI

BAB 10

BENTUK LAPORAN KEUANGAN WIRAUSAHA DI INDONESIA

A. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara berkembang dan tidak terpisahkan dengan kegiatan usaha yang dilakukan oleh usaha kecil dan menengah (UMKM). Usaha mikro adalah perusahaan yang sebagian besar dipimpin oleh Indonesia, dengan UMKM saat ini sangat dibutuhkan dalam mendukung atau daya guna penciptaan lapangan kerja, membantu pemerintah dalam menurunkan tingkat pengangguran saat ini. Kegiatan UMKM tidak dapat dipisahkan dari sejumlah kegiatan akuntansi yang sangat penting yang membantu untuk mewakili pertumbuhan dan posisi keuangan UMKM. Oleh karena itu, semua bentuk kegiatan dicatat dan digunakan untuk evaluasi.

Sebuah usaha mikro, SME adalah perusahaan ekonomi yang menghasilkan barang dan jasa dengan total aset dan omset tahunan tertentu. UMKM adalah UMKM dimana dapat menyediakan lapangan kerja dan berperan dalam pemerataan dan pertumbuhan pendapatan orang dan mengupayakan *economy growth* serta mendukung melaksanakan stabilitas Nasional. Untuk menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015, UMKM Indonesia harus mampu berkompetisi dengan baik dan *good quality* itu sendiri dan merebut semua peluang yang ada untuk bertahan dalam perekonomian Nasional.

Kinerja UMKM juga dipengaruhi oleh kewirausahaan. Bakat wirausaha berkualitas tinggi dapat berdampak pada kelangsungan bisnis yang dimiliki, sehingga penting untuk mengembangkan talenta. Agen penjualan yang



PRAKTIK PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 11: PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS (BAGIAN A)

Ir. Umar Bakti, M.M

Universitas Mitra Indonesia, Lampung

BAB 11

PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS (BAGIAN A)

A. PENDAHULUAN

Proposal bisnis merupakan bentuk perencanaan bisnis yang dituangkan dalam bentuk tulisan dari hasil pemikiran usaha yang akan kita buat. Perencanaan bisnis berawal dari ide bisnis yang akan kita kerjakan kemudian dituangkan dalam rincian kegiatan yang mencakup berbagai aspek baik itu pemasarannya termasuk *digital marketing*, aspek operasional produk dan jasa, aspek sumberdaya manusia, juga aspek keuangan dan keuntungannya. Ke empat aspek tersebut juga dipertajam dengan aspek lingkungan usaha (SWOT) yang akan kita buat. (lihat gambar 1)

Prinsip dasar pembuatan proposal bisnis harus diawali dari sebuah ide untuk menolong orang banyak. Dengan kata lain Motto **“Temukan masalah, dan Jadilah Solusi”**, harus menjadi kunci utama sebelum melanjutkan proposal bisnis agar apa yang kita rencanakan mendapat berkah dari Allah SWT. Selain itu, untuk mempermudah menemukan ide dapat dilakukan dengan prinsip ATM : **Amati, Tiru dan Modifikasi**.



PRAKTIK PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP

BAB 12: PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS (BAGIAN B)

Dr. Irwanto, S.Pd.T., M.M.

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

BAB 12

PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS (BAGIAN B)

A. PENDAHULUAN

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional menggariskan bahwa pembangunan di bidang pendidikan adalah upaya mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia beriman dan bertakwa terhadap Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi warga negara demokratis serta bertanggung jawab (Depdiknas, UU No. 20 Tahun 2003: Pasal 13).

Banyak orang mengatakan bahwa “Ide atau gagasan” mahal harganya. Tentunya tidak sembarang ide, tetapi ide yang mempunyai nilai komersial dan ide itu ditulis dalam suatu rencana usaha atau rencana bisnis. Sebenarnya banyak orang mempunyai ide cemerlang, ide yang hebat-hebat serta mempunyai nilai komersial tinggi tetapi ide itu tetaplah hanya sekedar ide bahkan hanya sekedar impian yang numpang lewat, karena ide yang hebat tadi tidak pernah ditulis atau dikomunikasikan kepada pihak lain ataupun diimplementasikan. Tulisan ini mencoba mengupas tentang *business plan*, dengan harapan dapat digunakan sebagai pengetahuan ataupun menyiapkan langkah awal bagaimana untuk menggali, menumbuhkan ataupun menjanging ide-ide atau gagasan bisnis dan sekaligus menuangkannya dalam sebuah rencana usaha/bisnis. Realita di lapangan menunjukkan bahwa banyak ide/gagasan-gagasan bisnis

GLOSARIUM

A

B

Bisnis adalah sesuatu yang menyenangkan. Bisnis merupakan permainan yang segar dan menumbuhkan rasa percaya.

Business plan berfungsi untuk merancang strategi dan rencana awal bisnis. Sebuah bisnis akan sulit berkembang apabila dijalankan tanpa rencana ataupun rancangan bisnis. Untuk itu sangatlah penting bagi seorang wira usaha untuk menyusun sebuah rencana bisnis agar bisnis yang ditekuni lebih terarah dan terorientasi dengan benar dan dapat mencapai kesuksesan.

Business Plan merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana.

Business plan adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai sewaktu usaha.

Business Plan adalah dokumen yang disediakan oleh *entrepreneur* yang disesuaikan dengan pandangan penasihat profesionalnya yang memuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan dari sebuah perusahaan.

Business Plan merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (*business*

opportunities) yang terdapat di lingkungan eksternal perusahaan, menjelaskan keunggulan bersaing (*competitive advantage*) usaha, serta menjelaskan berbagai langkah yang harus dilakukan untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata.

Business plan adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai pada waktu usaha, isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, operasional dan sumber daya manusia.

C

Commanditaire Vennotschap: persekutuan komanditer

Coding: proses eksplorasi data menemukan *insights* guna menjawab pertanyaan penelitian

Ciri jiwa mandiri adalah adanya kepemimpinan bagi diri sendiri, bahkan orang lain dalam jaringan, dan tentu saja masa depan tidak tergantung dengan atasan.

D

E

Entrepreneurship: proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan mengimplementasikan inovasi untuk menciptakan usaha baru atau memperbaiki usaha yang ada.

Ekspansi usaha: strategi untuk memperluas usaha ke wilayah baru atau menambah produk atau layanan baru.

Exposure: keadaan atau obyek yang mengandung kemungkinan terkena peril

F

Frekuensi: intensitas terjadinya suatu kerugian selama periode tertentu

G

H

Hubungan usaha: koneksi dan jaringan yang dibangun untuk mendukung usaha dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

I

Ide usaha: konsep atau gagasan tentang produk atau layanan yang dapat menjadi dasar untuk memulai sebuah usaha.

Inovasi produk: pengembangan atau perbaikan produk yang lebih baik, lebih efisien, atau lebih inovatif untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Inovasi layanan: pengembangan atau perbaikan layanan yang lebih baik, lebih efisien, atau lebih inovatif untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

J

K

Komitmen: suatu sikap setia serta tanggung jawab seseorang kepada orang lain, diri sendiri, organisasi, dan berbagai hal tertentu.

Komitmen tertulis: bentuk komitmen resmi yang dibuat dan disetujui oleh para pihak untuk dilaksanakan dan dipatuhi secara bersama-sama untuk menjaga kepentingan dan tujuan bersama

Ketidakpastian (*uncertainty*): suatu kondisi yang dapat menyebabkan risiko

Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain.

Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercipta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Seseorang yang memiliki karakter wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya.

Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berusaha dengan keras, berdaya, bercipta dalam berusaha meningkatkan pendapatan dari kegiatan usahanya.

Komunikasi bisnis merupakan suatu aktivitas pertukaran informasi, gagasan, pendapat, dan instruksi yang disampaikan secara personal atau impersonal melalui simbol-simbol atau sinyal tertentu mengenai aktivitas distribusi barang dan jasa sehingga didapatkan pemahaman yang sama antar pihak-pihak yang berkomunikasi untuk tujuan membantu proses pengambilan keputusan pada suatu bisnis.

Keterampilan menulis proposal perlu dimiliki setiap insan berpendidikan agar mereka terbiasa berpikir sistematis-logis sebagaimana di dalam langkah-langkah penulisan proposal.

L

Legalitas usaha: proses memastikan bahwa usaha mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku.

Loyal customer: pelanggan-pelanggan yang selalu setia dengan suatu bisnis

Laporan Keuangan: adalah untuk menyediakan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja, dan perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang berguna bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Akuntan menyiapkan laporan keuangan untuk pengguna laporan keuangan - mulai dari manajemen perusahaan, otoritas pajak, hingga calon investor - membutuhkan akses ke laporan keuangan. Laporan tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang andal dan bermanfaat tentang keuangan organisasi, yang dibuat sesuai dengan standar yang dikembangkan oleh profesi akuntansi..

Laporan Laba Rugi: merangkum pendapatan dan beban serta keuntungan dan kerugian. Ada beberapa komponen utama dalam laporan laba rugi, termasuk pendapatan, beban, dan laba rugi. Posisi laba rugi dapat dilihat dari perbandingan jumlah pendapatan yang diperoleh dengan beban biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Jika total pendapatan perusahaan lebih besar dari total biaya, perusahaan berada dalam posisi laba. Namun sebaliknya, jika total pendapatan perusahaan lebih kecil dari biaya keseluruhan, maka perusahaan tersebut merugi

M

Misi: misi perusahaan merupakan pernyataan atau rumusan umum yang luas dan bersifat tahan lama (*enduring*) tentang keinginan atau maksud perusahaan, misi mengandung filosofi bisnis dari para pengambil keputusan strategik perusahaan, menyiratkan citra yang ingin dipancarkan perusahaan, mencerminkan konsep-diri perusahaan, dan mengindikasikan bidang produk atau jasa utama perusahaan serta kebutuhan utama pelanggan yang akan dipenuhi perusahaan.

Modal: adalah Modal memiliki banyak arti yang berhubungan dalam ekonomi, finansial, dan akunting. Dalam finansial dan akunting, modal biasanya menunjuk kepada kekayaan finansial, terutama dalam penggunaan awal atau menjaga kelanjutan bisnis.

Map/ Model: Salah satu fitur yang terdapat di Nvivo untuk menampilkan hasil berupa model dari hasil penelitian. ada 3 bentuk Map yaitu Mind Map, Concept Map dan Project Map

Manfaat *Business plan* adalah sebagai jembatan antara ide dan kenyataannya, menyediakan gambaran yang jelas dari apa yang hendak dilakukan oleh wirausaha tersebut, menyediakan pernyataan akan sasaran dan strategi yang diartikulasikan secara jelas untuk digunakan di lingkungan internal perusahaan, berfungsi sebagai dokumen penjualan yang akan dibagikan kepada pihak luar.

Maksud dan tujuan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk menumbuhkan dan meningkatkan kesadaran akan jiwa kewirausahaan, meningkatkan pengetahuan dalam dunia kewirausahaan, menumbuhkan suasana kewirausahaan bagi masyarakat area wisata Sungai Suci Kecamatan Pondok Kelap dan menghidupkan kawasan wisata Sungai dengan mampu mengembangkan ide usaha dan membuat proposal usaha (bisnis) yang komunikatif dan layak untuk di danai oleh berbagai mitra usaha.

N

Neraca: adalah ringkasan posisi keuangan, yang meliputi aset, hutang, dan modal pada tanggal tertentu, misalnya akhir semester, akhir tahun. Neraca, atau laporan posisi keuangan, menyajikan potret sumber daya (aset) perusahaan dan klaim atas sumber daya ini (kewajiban) dan ekuitas pemegang saham pada tanggal tertentu. Neraca terdiri dari tiga komponen, yaitu aset, kewajiban, dan modal.

Notes: Kontainer yang digunakan untuk menyimpan ide dan coding yang dimiliki peneliti

O

Operasi usaha: aktivitas sehari-hari yang dilakukan dalam menjalankan usaha.

Opportunity: Faktor-faktor Kesempatan eksternal perusahaan yang mendukung ketercapaian visi, misi, tujuan dan sasaran perusahaan

P

Peril: peristiwa atau kejadian yang menimbulkan kerugian

Pendidikan berwawasan kewirausahaan yaitu pendidikan yang menerapkan prinsip-prinsip dan metodologi ke arah pembentukan kecakapan hidup (*life skill*) pada peserta didiknya melalui kurikulum yang terintegrasi yang dikembangkan di sekolah.

Perencanaan bisnis sangat diperlukan agar bisnis yang akan dilaksanakan atau usaha sedang berjalan tetap berada di jalur yang benar, dan mampu mengelola usahanya secara efisien dan efektif sehingga bisa menghasilkan keuntungan.

Proposal bisnis merupakan salah satu cara untuk dapat mengatasi masalah kelangkaan modal bagi calon wirausaha, selain itu sebagai sarana untuk mengasah kreativitas bagi pengembangan ide dan langkah-langkah berwirausaha UMKM.

Q

R

Rencana usaha: dokumen tertulis yang berisi rencana operasional dan strategi usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Risiko: segala sesuatu yang terjadi dan biasanya berdampak menimbulkan kerugian

Risk Control: metode untuk menanggulangi kerugian yang diakibatkan oleh risiko tanpa mengalokasikan sejumlah dana, dan biasanya terdiri dari tiga tahapan yaitu sebelum, pada saat dan sesudah.

Risk Financing: menyediakan atau mengalokasikan sejumlah dana untuk menanggulangi kerugian yang diakibatkan oleh risiko

Risk Financing Transfer : memindahkan risiko kepada perusahaan asuransi (mengasuransikan), atau dapat memindahkan risiko kepada perusahaan yang non asuransi melalui kontrak bisnis atau kontrak khusus pemindahan risiko

Retention: menanggung sendiri risiko finansial dari suatu peristiwa atau kejadian

S

Startup: perusahaan yang baru dibentuk dan biasanya sedang dalam tahap pengembangan awal.

Strength: Kekuatan atau kelebihan positif yang dimiliki perusahaan

T

Tim usaha: kelompok orang yang bekerja sama dalam memulai dan mengelola usaha.

Threat : Faktor-faktor ancaman dari eksternal perusahaan yang dapat menghambat ketercapaian visi, misi, tujuan dan sasaran perusahaan

Tujuan dari pembuahan proposal antara lain untuk dapat memperoleh bantuan dana, memperoleh dukungan atau sponsor, dan memperoleh perizinan. Dan unsur-unsur proposal yaitu, nama/ judul kegiatan,

pendahuluan, tujuan, waktu dan tempat, sasaran kegiatan, susunan panitia, anggaran, penutup, tanda tangan dan nama terang.

U

Usaha model: konsep atau rencana yang menjelaskan cara usaha menghasilkan keuntungan dan bagaimana mereka beroperasi secara keseluruhan.

UMKM menyerap hingga 89,2% dari total tenaga kerja, menyediakan hingga 99% dari total lapangan kerja, menyumbang 60,34% dari total PDB nasional, menyumbang 14,17% dari total ekspor serta menyumbang 58,18% dari total investasi.

V

Visi : hasil dari impian wirausahawan atas sesuatu yang belum terwujud dan kemampuan melukiskan impian yang menarik tersebut agar bisa dilihat orang lain. Visi merupakan ekspresi yang dipegang dan diyakini oleh pemilik.

W

Weakness: Faktor-faktor Kelemahan negatif yang dimiliki perusahaan yang dapat menghambat visi dan misi perusahaan

Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses guna meningkatkan pendapatan. Intinya seorang wirausaha adalah orang-orang yang memiliki karakter wirausaha dan mengaplikasikan

hakikat kewirausahaan dalam hidupnya.

X

Y

Z

zone of stability : Cari dan kenali

PROFIL PENULIS

Dr. Ester Manik, M.M



Penulis lahir di Sidikalang, Sumatera Utara. Pendidikan Sarjana Ekonomi diperoleh tahun 1989 dari Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara. Lulus sarjana langsung menjadi dosen Kopertis Wilayah I Medan dpk ASM Khalsa sampai tahun 1992, kemudian pada tahun yang sama pindah ke Kopertis Wilayah IX Ujung Pandang dpk ASMI El Fatah di Manado sampai tahun 1994. Pada tahun

1995 pindah ke Kopertis Wilayah IV Jawa Barat dpk STIE Pasundan Bandung sampai sekarang pada Program Studi Manajemen. Gelar Magister Management diperoleh tahun 2006 dari STIE Pasundan dan gelar Doktor diperoleh pada tahun 2010 dari Universitas Pasundan Bandung. Penulis pernah menjabat sebagai Ketua Program Studi Manajemen pada tahun 2003-2015 di STIE Pasundan Bandung. Sejak Tahun 2016 penulis menjadi Ketua Pusat Penjaminan Mutu Internal STIE Pasundan Bandung sampai sekarang. Tenaga Ahli Ekonomi pada PT. Artha Demo Engineering Consultant Bandung yang sudah menangani berbagai proyek Nasional dari tahun 2010 sampai dengan sekarang. Penulis menjadi tim Seleksi Tenaga Harian Lepas di beberapa Instansi Pemerintah Daerah wilayah Jawa Barat sejak tahun 2018, 2019, 2021, 2022 sampai sekarang. Penulis juga telah menulis berbagai artikel ilmiah yang dipublikasikan secara nasional dan Internasional.

Aisah, S.E., M.Si



Penulis lahir dari pasangan Bapak Sulaiman dan Ibu Rakilah yang merupakan anak kesembilan dari 9 bersaudara. Penulis merupakan istri dari Bapak Sunarto dan ibu dari anak laki-laki yang bernama Mada Sagita Purwawibawa dan Dika Daroeni. Penulis dilahirkan di OKU Timur pada 12 September 1976. Penulis beralamat di Desa Tanah Merah, Kecamatan Belitang Madang Raya, Kabupaten OKU

Timur. Provinsi Sumatera Selatan. Penulis dapat dihubungi melalui email aisahputbel@gmail.com. Pada tahun 1983 penulis memulai Pendidikan

formal di SD Negeri 01 (1983-1989), SMP Muhamadiyah Belitang (1989-1992), SMA Negeri 1 Belitang (1992-1995). Setelah selesai menempuh Pendidikan Menengah Atas, penulis melanjutkan Pendidikan Strata (S1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya melalui jalur Seleksi Penelusuran Minat dan Kemampuan (PMDK) tahun (1995-2000). Tahun (2000-2004) penulis bekerja sebagai Dosen Tetap Yayasan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Trisna Negara. Pada tahun 2004 penulis bekerja sebagai dosen Tetap Yayasan di Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian (STIPER) Belitang, selanjutnya penulis melanjutkan ke jenjang strata 2 (S2) Magister Sains pada Program Pasca Sarjana Universitas Sriwijaya (2012-2015) dan penulis merupakan penerima Beasiswa Ristek Dikti tahun 2012 Universitas Sriwijaya. Pada tahun 2018 penulis terdaftar sebagai Dosen Tetap Yayasan dengan sertifikasi Dosen sampai saat ini. Semoga dengan penulisan buku ini mampu memberikan sumbangan (kontribusi) positif bagi dunia Pendidikan dan menambah khazanah ilmu pengetahuan serta bermanfaat dan berguna bagi sesama.

Sari Yulis Terfiadi, B.B.A., M.B.A



Penulis merupakan seorang tenaga pengajar di Universitas malikussaleh, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi kewirausahaan. Penulis mendapatkan gelar sarjana di bidang Bisnis Administrasi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis International Islamic University Malaysia. Penulis juga mendapatkan gelar magister di Graduate School of Management di International Islamic University Malaysia. Diluar kegiatan akademik, penulis juga pernah bekerja di beberapa perusahaan milik pemerintah daerah dan swasta. Tahun 2018-2022 penulis bekerja di PT. Pase Energi Migas Perseroda (BUMD Aceh Utara) sebagai Koordinator Jaringan gas rumah tangga Lhoksukon. Tahun 2016-2022 penulis juga menjabat sebagai Direktur di Perusahaan CV. Mulieng Iceberg (perusahaan swasta yang memproduksi es balok). Saat ini penulis juga menjadi konsultan/tenaga ahli di perusahaan daerah PT. Pase Energi NSB yang bekerjasama dengan PT. Pema Global Energi (Pengelola Blok Migas WK B). Penulis juga aktif sebagai pengurus di beberapa

organisasi seperti Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) Aceh utara dan Komite Nasional Pemuda Indonesia Aceh Utara.

Kamalina Din Jannah, S.E., M.M



Penulis adalah dosen pada Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pekalongan sejak tahun 2002. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto pada tahun 1998 dan Magister Manajemen dari Universitas Diponegoro Semarang pada tahun 2001. Saat ini penulis sedang melanjutkan studi Doktor pada Program Doktor Ekonomi Universitas Diponegoro. Bidang ilmu yang ditekuni adalah *entrepreneurship* dan *marketing*. Pada bab ini dibahas tentang konsep risiko, jenis-jenis risiko, identifikasi risiko, evaluasi dan pengukuran risiko dan pengelolaan risiko. Kemampuan mengelola risiko usaha merupakan hal penting yang harus dimiliki oleh pelaku usaha dengan tujuan agar keberlangsungan bisnis atau usaha tetap terjaga. Risiko bukan untuk dihindari atau dihilangkan tetapi harus dihadapi dan diminimalkan sehingga kerugian yang terjadi tidak begitu besar. Tulisan ini dibuat untuk membantu dan memberikan gambaran sederhana pengelolaan risiko pada suatu usaha, harapan penulis dapat bermanfaat dan dapat menjadi panduan dalam mengelola usaha.

Riswan Ludfi, S.E., M.M.



Penulis merupakan seorang Dosen dan peneliti pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Banjarmasin. Menyelesaikan program Sarjana di Universitas Brawijaya Malang dan Magister Manajemen dengan konsentrasi keuangan di Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin. Sebelum menjadi dosen, penulis yang memiliki hobi membaca, sempat membuka usaha sendiri bersama beberapa kawan, kemudian bekerja di beberapa tempat seperti kantor pemasaran di Sidoarjo selulus dari S1, kantor Akuntan Publik dari tahun 2007-2014

sebagai auditor sekaligus bagian manajemen keuangan, menjadi konsultan manajemen mutu juga sekaligus staff keuangan di salah satu perusahaan konsultan di Depok pada tahun 2014-2015, dan kini menjadi Dosen dan juga peneliti di STIE Indonesia Banjarmasin dengan posisi di struktural sebagai sekretaris Badan Penjaminan Mutu sekaligus sebagai kepala Auditor Mutu Internal. Hingga kini masih aktif sebagai pengajar, peneliti dan penulis.

Anggi Fatmayati, S.P., M.Si



Penulis adalah nama penulis. Penulis lahir dari pasangan Bapak Hamid dan Ibu Ningsri yang merupakan anak kedua dari dua bersaudara dan istri dari Bapak Gafo Rudy Hendrik Aji, S.T., M.T dan Ibu dari anak laki-laki shalih yang bernama Rasyid Ghazali Akbar. Lahir di OKU pada tanggal 29 Agustus 1992. Riwayat pendidikan, penulis sekolah di SD N 126 Martapura (1999-2004), SMP N 1 Martapura (2004-2007), SMA N 2 Martapura (2007-2010), kemudian melanjutkan jenjang Strata-1 di Universitas Baturaja lulus dengan predikat Lulusan Terbaik pada wisuda angkatan XIV tahun 2014, selanjutnya melanjutkan pendidikan Strata 2 pada tahun 2016 di Program Pasca Sarjana Universitas Sriwijaya lulus pada tahun 2018 dengan predikat lulusan terbaik pada yudisium 137 Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya. Pada tahun 2018 penulis bekerja sebagai dosen di Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian (STIPER) Belitang sampai dengan saat ini. Buku ini saya dedikasikan untuk kedua orang tua dan mertua, suami dan anak saya, saudara saya Lusy Maryani dan keluarga, keponakan saya Mahmud Adam Putra Fadillah dan Adiba Clarizsa Dafania, mentor saya dalam segala Hal Bapak Dr. Munajat dan Ibu Dr. Fifi Permata Sari, Dosen dan Mahasiswa Kampus STIPER Belitang, serta keluarga besar yang selalu mendukung saya. Terimakasih tanpa doa dan semangat kalian saya tidak akan berada pada titik ini.

Andri Irawan, S.P., M.Si



Penulis merupakan anak dari H. Ir Tamrin Daud dan Ibu Hj. Roslina, S.Pd.SD. Lahir di Palembang, 12 Maret 1986, 1991 – 1997 SD N 2 Tanjung Pandan Belitung, 1997 - 2000 SMP N 3 Palembang, 2000 - 2003 SMA Muhammadiyah 1 Palembang, 2003 – 2007 Universitas Sriwijaya Fakultas Pertanian Agribisnis, 2009 - 2010 Double Degree Integrated Food Production and Management Planing graduate

school of crop science Sriwijaya University. penulis menjabat sebagai Ketua Umum 2 DPD Perhaptani OKU Timur, Ketua Umum 3 WABAPERTA UNSRI. Asosiasi Petani Cabe OKU Timur Jabatan Dewan Penasehat 4. Petani Milenial OKU Timur Jabatan Dewan Pakar, Perbasi OKU Timur Jabatan Sekretaris, Persatuan Squash Indonesia Kabupaten OKU Timur Seksi Humas dan Media. Riwayat Jabatan, 2009 CPNS Pada Badan Pelaksana Penyuluhan Dan Ketahan Pangan Kabupaten OKU Timur, 2015 Kepala Seksi Distribusi dan Cadangan Pangan Pada Badan Pelaksana Penyuluhan dan Ketahan Pangan Kabupaten OKU Timur, 2015-2016 Kepala Seksi Penyuluhan Pertanian, Perikanan Dan Kehutanan Pada Badan Pelaksana Penyuluhan dan Ketahan Pangan Kabupaten OKU Timur, 2016-2020 Kepala Seksi Pengembangan SDM Pertanian dan Kelembagaan Dinas Pertanian Kabupaten OKU Timur, 2020-Sekarang Kepala Bidang Tanaman Pangan Dinas Pertanian Kabupaten OKU Timur.

Neng Karmila, S.P., M.M



Penulis merupakan pasangan bapak M. Sidiq Dan ibu Kemala Dewi anak ke 8 dari 10 saudara. Penulis merupakan istri dari bapak Apollo Yardi dan ibu dari anak laki-laki yg bernama M. Aby Pangestu. Bachelor of Arts (Hons) with honours Dan Fadil Fasha Pangestu. Penulis dilahirkan di tanah merah OKU Timur, 7 Januari 1972 penulis beralamat di jln kampus pertanian No. 06 tanah merah kecamatan

Belintang madang raya kabupaten OKUT provinsi SUMSEL penulis dapat di hubungi melalui email NengKarmila793@gmail.com. Penulis memulai

pendidikan pada Tahun 1985 di SDN Jelabat kecamatan Blitang, melanjutkan pendidikan pada tahun 1989 di SMPN 1 BELITANG dan 1991 SMA YPB Belitang. Kemudian penulis melanjutkan ke perguruan tinggi pada tahun 1992 di Fakultas Pertanian UMP Palembang dan pada tahun 2008 melanjutkan sekolah di program pascasarjana di MSDM STIE TRISNA NEGARA Belitang. Penulis bekerja sebagai dosen di Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Belitang pada tahun 2000 sampai dengan saat ini.

Erlina Puspitaloka Mahadewi, SE, MM, MBL, CMA



Penulis saat ini merupakan Dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul Jakarta, Program Studi Manajemen. Penulis juga mengajar sebagai Dosen Tamu (PAMU) di Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Indonesia (UI) Depok, serta Dosen Tamu mengajar di S2 Paska Sarjana Magister di Universitas Respati Nusantara (URINDO). Penulis adalah lulusan Magister Manajemen Pasca Sarjana dari Universitas Diponegoro (UNDIP), Semarang Indonesia, jurusan Bisnis dan Strategi Pemasaran, juga memegang program gelar ganda Magister Hukum Bisnis dari West Coast Institute of Management & Technology, Perth dan IBLAM Jakarta, fokus pada Corporate Legal Drafting dan Business Law in Healthcare. Penulis saat sedang menyelesaikan S3 Doktoralnya di Universitas Mercu Buana Jakarta, konsentrasi Manajemen Pemasaran. Sebagai Akademisi Penulis telah banyak meraih penghargaan Nasional dan Internasional. Penulis juga memiliki latar belakang akademis yang kuat serta pengalaman untuk menangani group rumah sakit dengan jaringan kerja yang luas atau perawatan kesehatan internasional termasuk jaringan rumah sakit serta sistem rujukan. Penulis memiliki pengetahuan dan pengalaman internasional serta sertifikasi profesional tentang pemasaran, konsumen kesehatan, rumah sakit, juga komunikasi pemasaran dalam bisnis kesehatan, termasuk bagaimana menangani krisis pelanggan, klien kesehatan, konsumen dan media kesehatan, bagaimana mengembangkan kepercayaan publik untuk menciptakan hubungan terbaik, reputasi, dan aktivitas dan manfaat pemasaran dan bisnis bagi perusahaan. Contact

Mobile: 62-899 810 3189 Email: erlina.puspitaloka@esaunggul.ac.id (business), erlin72@yahoo.com (private)

Ir. Umar Bakti, M.M



Penulis lahir pada tanggal 12 Oktober 1967 di Jakarta merupakan anak ke-sepuluh dari sepuluh bersaudara, dari Ayah (Alm) Firdaus Hamid dan ibunda (Alm) Ummi Emma Firdaus Hamid. Memulai pendidikan Sekolah Dasar di Jakarta, kemudian pindah SMP ke Medan pada SMPN 2 Medan. Selanjutnya melanjutkan sekolah pada tingkat SMA di SMAN 2 Medan selesai pada tahun 1987.

Memasuki perguruan tinggi S-1 di Institut Pertanian Bogor (IPB) angkatan 23 Program Studi Agribisnis, dan selesai pada tahun 1992. Melanjutkan kuliah pasca sarjana di Universitas Bandar Lampung pada program Magister Manajemen selesai pada tahun 2000. Saat ini berprofesi sebagai Dosen S-1 Kewirausahaan Fakultas Bisnis, Universitas Mitra Indonesia, Lampung setelah sebelumnya selama hampir 20 tahun berprofesi sebagai seorang jurnalis baik pada media cetak, media online dan media elektronik.

Dr. Ir. Dipa Teruna Awaludin, B.Sc., S.E., Ak., M.M., M.Ak., CA



Penulis adalah Putra Minang Kelahiran Bangko Propinsi Jambi, 15 Oktober 1957, Setelah Menamatkan SLTA di Padang Sumatera Barat tahun 1976, Bekerja di PT Sinkronika Jakarta, 1977-1979, Kemudian Kuliah Teknik UPN Veteran Jakarta 1979-1983, Lanjut Ke Sekolah Tinggi Manajemen Industri Departemen Perindustrian RI 1983-1989, kemudian mengambil MM Keuangan STIE IPWI 1996-1998,

dan Lanjut ke FEB Akuntansi UMJ Jakarta 2005-2008 kemudian mengambil Magister Akuntansi Universitas Budi Luhur 2008-2009, dan lanjut mengambil Profesi Akuntan di Universitas Mercu Buana 2009-2010, Dengan Register Negara, dan saat ini mengikuti Program Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Hasanuddin. Kegiatan mengajar di mulai tahun 1997 dan bergabung di Universitas Nasional tahun 2003 sampai sekarang,

beberapa perguruan tinggi tempat mengajar lainnya, ISTN, STEI, STIE IPWI, UPN Veteran Jakarta, STMA Trisakti, STMI Kementerian Perindustrian, Untuk Mata Kuliah Akuntansi dan Manajemen Industri, Anggota IAI.

Dr. Tedy Ardiansyah, S.E.As., M.M



Penulis kelahiran Jakarta keturunan Bengkulu, 25 Januari 1972, Saat ini masih berstatus Mahasiswa program Doktor Ilmu Manajemen Universitas Negeri Jakarta. Menamatkan Pendidikan S2 di Universitas Mercu Buana Jakarta Bidang Ilmu Manajemen periode 2009 - 2011. Pendidikan S1 ditamatkan di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti Jakarta periode 2003 - 2005. Posisi Jabatan saat ini antara

lain; organisasi sebagai Koordinator Fakultas Bahasa dan Seni untuk kewirausahaan di Universitas Indraprasta PGRI Jakarta periode 2019 – sekarang, Pimpinan pada Social Expert bidang riset, pelatihan dan publikasi periode 2020 – sekarang, Editor In Chief Jurnal USAHA (Unit Kewirausahaan) Universitas Indraprasta PGRI Jakarta periode 2020 – sekarang. Sebagai Nara sumber untuk pelatihan dan webinar conference, Bootcamp Klinik Jurnal 5 – 27 Juni 2021 “*Systematic Literature Review (SLR) dan Meta Analysis*”. Universitas Terbuka 22 – 23 Juni 2021 “Pelatihan pengolahan data kualitatif secara virtual”. Muda Berdaya Shopee 2 – 4 Juni 2021 “Pelatihan digital-preneur melalui shopee incubation centre training”. Perkumpulan Dosen Perguruan Tinggi Nusantara (PDPTN) 7 Agustus 2021 “Workshop nasional pengelolaan data penelitian kualitatif dengan nvivo12”.

Dr. Irwanto, S.Pd.T., M.M.



Penulis lahir di Jambu, 10 Oktober 1983 merupakan Dosen bidang Pendidikan Vokasional Teknik Elektro, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (UNTIRTA), Serang-Banten. Semua Pendidikan mulai dari program Sarjana, Magister dan Doktor di selesaikan di Universitas Negeri Yogyakarta Dengan Jurusan

Pendidikan Teknologi dan Kejuruan (PTK). Penyangang gelar Doktor merupakan Doktor ke 108 Program Pascasarjana Tahun 2011 dan merupakan Doktor ke 18 Program Studi Pendidikan Teknologi Kejuruan (PTK) Universitas Negeri Yogyakarta. Di luar itu, juga sebagai asisten pengajar Prof. Dr. Sugiyono, M.Pd. Untuk Mata Kuliah Statistik Pendidikan, Manajemen Pendidikan, Teknik Analisis Data Kuantitatif dan Metode Penelitian Pendidikan di Program Pascasarjana Universitas Negeri Yogyakarta. Dalam kesibukannya itu, Irwanto masih aktif sebagai tenaga pengajar di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Serang-Banten, di program studi pendidikan vokasional teknik elektro pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Serang-Banten. Adapun mata kuliah yang diberikan adalah Matematika Teknik 1, Matematika Teknik 2, Elektronika Daya, Metodologi Penelitian Pendidikan Teknik Elektro, Telaah Kurikulum Pendidikan Kejuruan, Pengelolaan Pendidikan, Literasi ICT dan Media Pembelajaran, Pembinaan Kompetensi Pembelajaran, Mikrokontroller, Neuro Fuzzy, Praktik Elektronika Daya, Manajemen Pendidikan Kejuruan, Medan Elektromagnet, Struktur dan Organisasi Komputer, Kurikulum dan Pembelajaran, dan lain-lain. Juga, telah menulis puluhan artikel ilmiah dan ilmiah populer. Ia pernah melakukan studi banding bidang vokasional antara lain, Malaysia, Singapura untuk menambah wawasan studi dalam bidang pendidikan vokasional teknik elektro (PVTE) tersebut, sehingga keahlian yang dimiliki adalah manajemen pendidikan kejuruan yang ditekuni sampai sekarang ini.