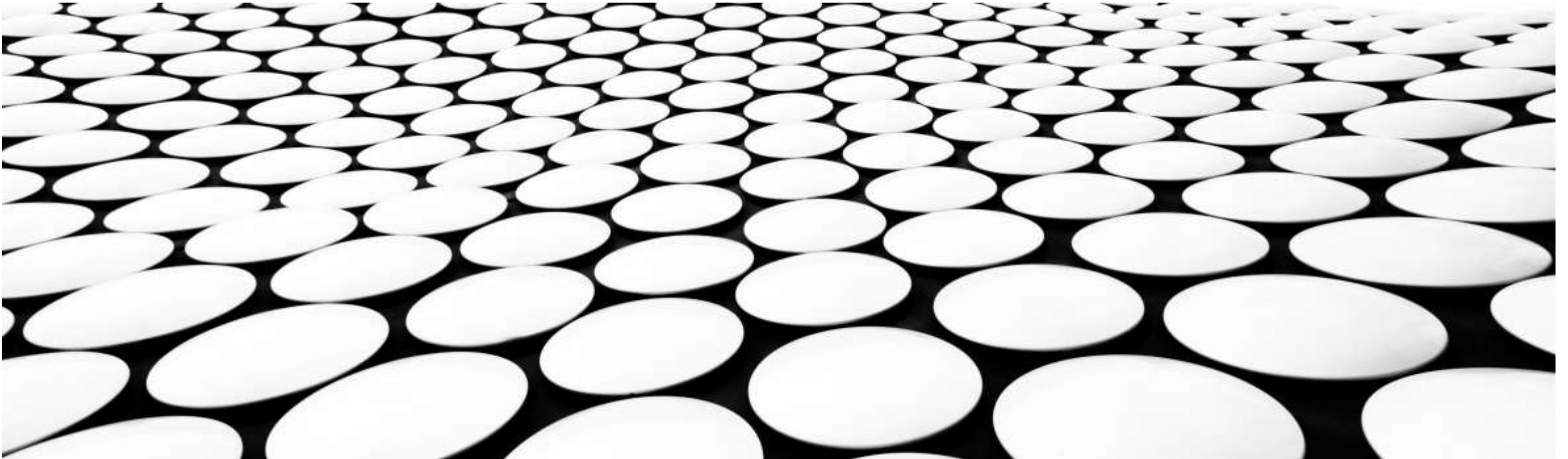

PSIKOLOGI DALAM ENTERPRENEUR

ABD. HAMID CHOLILI,. M.PSI,. PSIKOLOG



PENGANTAR

- Wirausaha secara historis sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755.
- Di luar negeri, istilah kewirausahaan telah dikenal sejak abad 16, sedangkan di Indonesia baru dikenal pada akhir abad 20.
- Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika, dan Kanada. Bahkan sejak 1970-an banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan atau manajemen usaha kecil.
- Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan sedangkan di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja.

JUMLAH PENGANGGURAN DI INDONESIA

No.	Tahun	Jumlah pengangguran
1	2018	Badan Pusat Statistik (BPS) merilis jumlah pengangguran pada Agustus 2018 bertambah 130 ribu jiwa menjadi 7 juta jiwa dibanding posisi Februari 2018 sebanyak 6,87 juta jiwa
2	2019	Badan Pusat Statistik (BPS) merilis jumlah pengangguran pada Agustus 2018 hanya 7 juta orang maka di Agustus 2019 ini ada 7,05 juta orang.
3	2020	Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat jumlah pengangguran di Indonesia tembus 9,77 juta orang pada Agustus 2020.
4	2021	Badan Pusat Statistik (BPS) melaporkan jumlah pengangguran di Indonesia ada sebanyak 9,1 juta orang per Agustus 2021.
5	2022	Badan Pusat Statistik (BPS) melaporkan angka pengangguran Indonesia 8,42 juta orang pada periode Agustus 2022
6	2023	Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), hingga Februari 2023 jumlah pengangguran sebanyak 7,99 juta orang

DEFINISI

- Kewirausahaan adalah **suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses dan hasil bisnis** (Achmad Sanusi, 1994).
- Kewirausahaan adalah **orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan kesempatan bisnis, mengambil tindakan yang tepat, serta mengumpulkan sumber sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan memastikan kesuksesan** (Geoffrey G. Meredit et ak, 1995)
- Kewirausahaan adalah **seseorang yang mengambil risiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis menerima imbalan jasa berupa profit nonfinancial** (Skinner, 1992).
- Kewirausahaan adalah **suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*star-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*).** (Soeharto Prawiro, 1997).
- Kewirausahaan adalah **suatu kemampuan (*ability*) dalam berfikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak tujuan, siasat kiat dan proses dalam menghadapi tantangan hidup.** (Soeparman Spemahamidjaja, 1977).
- Kewirausahaan adalah **suatu sifat keberanian, keutamaan dalam keteladanan dalam mengambil resiko yang bersumber pada kemampuan sendiri.** (S. Wijandi, 1988).
- Kewirausahaan didefinisikan sebagai **bekerja sendiri (*self-employment*).** (Richard Cantillon, 1973).

PERBANDINGAN ENTERPRENEUR INDONESIA VS NEGARA LAIN

- Rasio entrepreneur di negara maju yaitu 12 % dari jumlah penduduk, sementara di Indonesia masih 3,74 %

No	Negara	% wirausaha
1	Singapura	8,7 %
2	Thailand	4,2 %
3	Malaysia	4,7 %
4	Indonesia	3,74 %

PERBEDAAN ENTERPRENEUR DAN NON ENTERPRENEUR

Pengusaha	Non pengusaha
Pendapatan tidak pasti	Pendapatan dan jobdesc pasti
Bebas menentukan kebijakan	Ditentukan oleh kebijakan
Pengambil resiko lebih besar	Relatif lebih kecil resiko
Bekerja untuk income pribadi	Bekerja untuk profit perusahaan
Tahu seluk beluk perusahaannya	Hanya mengembangkan yg sudah ada
Mempekerjakan orang	Dipekerjakan
Harus bikin bisnis plan	Menerima bisnis plan

PERBEDAAN ENTERPRENEUR DAN PEDAGANG

Entrepreneur	Pedagang
Menjual olahan dari bahan baku	Menjual bahan baku
Memberikan penambahan nilai / value pada produk	Tidak memberikan penambahan nilai / value pada produk
Memiliki sistem manajerial	Tidak memiliki sistem manajerial
Salalu berinovasi	Stagnan
Bisa membuat berbagai komoditi/produk dari bahan baku	Hanya memiliki 1 komoditi jual

PROSPEK ENTERPRENEUR DIMASA DATANG

- Ruang lingkup kewirausahaan sangat luas dan bergerak dalam bisnis dan dapat diuraikan seperti berikut ini:
 1. Lapangan agraris
 2. Lapangan perikanan
 3. Lapangan peternakan
 4. Lapangan perindustrian dan kerajinan
 5. Lapangan pertambangan dan energi
 6. Lapangan perdagangan
 7. Lapangan pemberi jasa
 8. DII

Ruang lingkup kewirausahaan adalah “dimana ada perkumpulan manusia disitu ada perputaran ekonomi (kewirausahaan)

MODAL MENJADI ENTERPRENEUR

■ Modal menjadi enterpreneur hanya ada 3, yaitu :

1. Modal intelektual

2. Modal sosial

3. Modal finansial

MODAL INTELEKTUAL

- **Modal intelektual**, Mengetahui mengenai bisnis yang akan dijalankan dimulai dari :
 1. Kebutuhan konsumen
 2. Kompetitor
 3. proses produksi produk
 4. Produk yang dihasilkan (bahan, kualitas dan keunggulan)
 5. Perkiraan prospek kedepan

MODAL SOSIAL

- **Modal sosial**, mengetahui tentang hal yang berkaitan dengan relasi bisnis, diantaranya :
 1. Suplai bahan baku
 2. Proses branding
 3. Proses marketing
 4. Proses distribusi
 5. Proses penjualan
 6. Target dan segmentasi pasar

MODAL FINANSIAL

- **Modal finansial**, berkaitan dengan proses pemodalannya dalam memproduksi produk, yaitu :
 1. Pengumpulan modal produksi
 2. Kalkulasi biaya produksi
 3. Kalkulasi hasil penjualan
 4. Kalkulasi target keuntungan

Income = omset – (biaya produksi+oprasional)

LANGKAH MENJADI ENTERPRENEUR SUKSES

- Melakukan analisis kebutuhan (apa yang dibutuhkan konsumen), bisa melalui survei, wawancara dan observasi
- Melakukan analisis segmentasi pasar (target konsumen), menentukan siapa sasaran utama dari produk kita
- Melakukan analisis perbandingan harga (review harga produk yang sama), sebagai penentuan standart penjualan produk
- Melakukan analisis keuangan (kalkulasi modal-keuntungan), menentukan margin keuntungan yang ingiun didapat → minimal 30% dari biaya produksi
- Melakukan evaluasi bisnis (ulasan dari konsumen), ini dibutuhkan sebagai dasar untuk meningkatkan nilai dari produk kita
- Melakukan inovasi bisnis (kekhasan produk), menonjolkan apa yang membedakan produk kita dengan kompetitor

JUMLAH ENTERPRENEUR DI INDONESIA

- Rasio ekonomi ideal bagi sebuah negara adalah 14% penduduknya menjadi entrepreneur
- Sedangkan diindonesia sendiri pertumbuhan grafik entrepreneur masih jauh

No	Tahun	Presentase entrepreneur
1	2018	3,1 %
2	2019	3,3 %
3	2020	3,4 %
4	2021	3,47%
5	2022	3,4 %
6	2023	3,47 %

TINGKAT JENIS USAHA YANG POPULER

- Berikut beberapa ide usaha yang berpotensi banyak peminatnya dan mendatangkan keuntungan di tahun 2023 (sumber : <https://faspay.co.id/>)
 1. Bisnis Pakaian
 2. Bisnis Food and Beverage
 3. Bisnis Photography
 4. Bisnis Penyewaan Peralatan Bayi
 5. Bisnis Tour & Travel
 6. Bisnis kosmetik dan perawatan wajah
 7. Jasa online teaching
 8. Bisnis Design
 9. Bisnis Reseller
 10. Bisnis Sembako

TINGKAT E-COMMERS YANG POPULER

- Jumlah pengguna pengguna e-commers di indonesia **196,47** juta
- Berdasarkan data SimilarWeb, **Shopee** merupakan e-commerce dengan jumlah kunjungan situs terbanyak di Indonesia pada kuartal I 2023.
- Selama periode Januari-Maret tahun ini, situs Shopee meraih rata-rata 157,9 juta kunjungan per bulan, jauh melampaui para pesaingnya.
- Dalam periode sama, situs Tokopedia meraih rata-rata 117 juta kunjungan, situs Lazada 83,2 juta kunjungan, situs BliBli 25,4 juta kunjungan, dan situs Bukalapak 18,1 juta kunjungan per bulan.

TINGKAT TRANSAKSI DALAM E-COMMERS

- "Lebih dari setengah ekonomi digital berasal dari *e-commerce*. Bahkan, tahun ini diperkirakan (transaksi) *e-commerce* bisa mencapai Rp600 triliun sampai Rp700 triliun, untuk semua jenis *e-commerce*," kata Rudiantara, dilansir *Antara*, Senin (23/1/2023).
- Sumber <https://databoks.katadata.co.id> menyebutkan :

No	Tahun	Perkiraan nilai transaksi / US\$ Miliar
1	2021	67,4
2	2022	86
3	2023	104
4	2024	121
5	2025	137,5

1 milyar dollar = 15,7 triliun rupiah

FAKTOR YANG MENDORONG PEMBELIAN PRODUK OLEH KONSUMEN

- ❖ Dalam penelitian Cholili, 2023 (<https://www.atlantis-press.com/proceedings/pfh-22/125985636>) dengan judul “PENGARUH KONTROL DIRI TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF SAAT PERAYAAN HARI BELANJA ONLINE NASIONAL (HARBOLNAS) PADA MAHASISWI PERGURUAN TINGGI NEGERI DI KOTA MALANG”.
- ❖ Berdasarkan beberapa opsi yang dicantumkan pada kolom penawaran *e-commerce*, diketahui bahwa pembelian yang dilakukan oleh mahasiswa perguruan tinggi negeri di kota Malang saat perayaan Harbolnas paling banyak dipengaruhi oleh **penawaran gratis biaya pengiriman (54,6 %)**. Kemudian diikuti **penawaran diskon (38,1 %)**, **cashback (3,6 %)**, dan **kebutuhan (3,6 %)**.
- ❖ Adapun kategori produk yang paling banyak dibeli oleh mahasiswa perguruan tinggi negeri di kota Malang saat perayaan Harbolnas berdasarkan data penelitian ialah kategori produk **kosmetika atau perawatan kecantikan (35,7 %)**. Kategori produk selanjutnya ialah **fashion (26,2 %)**, **buku dan alat tulis (16,7 %)**, **makanan dan minuman (16,7 %)**, dan produk random atau **sesuai kebutuhan (4,7 %)**.

**“LEBIH BAIK
MENJADI KARYAWAN
DI USAHA SENDIRI,
DARIPADA
MENJADI BOS
UNTUK
PERUSAHAAN
ORANG LAIN”**

SALAM ENTREPRENEURS

SEKIAN

